

Los empresarios chilenos ante la rivalidad geopolítica entre Estados Unidos y China¹

Recibido: 16/01/2026

Aprobado: 12/05/2026

Chilean Business Leaders in the Face of the Geopolitical Rivalry Between the United States and China

Camilo Navarro Oyarzún
ORCID: 0009-0000-1450-3117
camilo.navarro.o@usach.com
Sociólogo de la Universidad Diego Portales, Chile.
Doctor © Estudios Americanos, Instituto de Estudios Avanzados - Universidad de Santiago de Chile (IDEA – USACH).

Resumen:

La creciente rivalidad entre Estados Unidos y China ha introducido nuevas tensiones sobre economías pequeñas y altamente dependientes del comercio internacional. En ese contexto, el presente artículo analiza cómo los empresarios chilenos interpretan la competencia entre ambos países y qué estrategias consideran adecuadas para enfrentar un escenario internacional caracterizado por incertidumbre, fragmentación y presión sistémica. A diferencia de aproximaciones que conciben el empresariado únicamente como grupo de interés, este trabajo propone comprenderlo como un actor capaz de producir diagnósticos estratégicos sobre el orden internacional, cuestión particularmente relevante en el caso de un empresario internacionalizado y crecientemente integrado a espacios de diplomacia comercial. Los resultados de esta investigación muestran que las élites empresariales chilenas han comenzado a reinterpretar el entorno internacional bajo categorías asociadas a vulnerabilidad estructural, riesgo geoeconómico y competencia sistémica. Frente a ello, emergen planteamientos orientados a preservar márgenes de maniobra mediante estrategias de equidistancia, diversificación de mercados, fortalecimiento del multilateralismo y profundización de vínculos con actores emergentes.

Palabras clave: empresarios, política exterior, economía política internacional, geopolítica

Abstract:

The growing rivalry between the United States and China has introduced new tensions for small economies highly dependent on international trade. In this context, this article analyzes how Chilean business leaders interpret the competition between the two countries and what strategies they consid-

¹ Este trabajo es una parte de una investigación mayor realizada en la tesis para obtener el grado de Doctor en Estudios Americanos, especialidad Estudios Internacionales, de la Universidad de Santiago de Chile.

er appropriate to face an international environment characterized by uncertainty, fragmentation, and systemic pressure. Unlike approaches that conceive business actors merely as economic interest groups, this work proposes understanding them as actors capable of producing strategic diagnoses about the international order—a particularly relevant issue in the case of internationally oriented business elites increasingly integrated into spaces of commercial diplomacy. The findings show that Chilean business elites have begun to reinterpret the international environment through categories associated with structural vulnerability, geo-economic risk, and systemic competition. In response, actors advocate strategies aimed at preserving room for maneuver through equidistance, market diversification, strengthening multilateralism, and deepening ties with emerging actors.

Keywords: Business Leaders, Foreign Policy, International Political Economy, Geopolitics

Introducción

La creciente rivalidad geopolítica entre Estados Unidos y la República Popular China ha introducido nuevas tensiones sobre las economías pequeñas y altamente dependientes del comercio internacional. En este contexto, el caso chileno resulta especialmente relevante debido al carácter central que ambas potencias poseen para la inserción económica del país. Mientras China se ha consolidado como su principal socio comercial, Estados Unidos continúa desempeñando un papel clave en materia financiera tecnológica y política, configurando un escenario de creciente complejidad para la política exterior chilena.

A partir de dicho escenario, el presente artículo analiza cómo los empresarios chilenos interpretan la rivalidad sinoestadounidense y qué estrategias consideran adecuadas para enfrentar un escenario internacional caracterizado por fragmentación, incertidumbre y presión sistémica. A diferencia de aproximaciones que conciben al empresariado únicamente como grupo de interés económico, este trabajo propone comprenderlo como actor capaz de producir diagnósticos estratégicos sobre el orden internacional contemporáneo, especialmente cuando se trata del empresariado internacionalizado.

La pertinencia de este enfoque radica en la creciente institucionalización de la participación empresarial en política exterior económica chilena durante las últimas décadas (Wilhelmy, 2015; Ross, 2015). La consolidación de espacios público-privados vinculados a la política comercial, la expansión de la diplomacia empresarial, la participación en mecanismos multilaterales y el desarrollo de redes transnacionales de negocios han favorecido la progresiva internalización de las élites empresariales chilenas. En este proceso, empresarios, tecnócratas y autoridades políticas han compartido espacios estables de interacción e intercambio de visiones sobre comercio internacional y gobernanza económica.

Considerando aquello, el artículo sostiene que la rivalidad geopolítica entre Estados Unidos y China ha contribuido a configurar nuevas percepciones

empresariales sobre el orden internacional, desplazando parcialmente las visiones predominantes de integración económica global hacia una sensación de vulnerabilidad económica y preocupaciones crecientes en torno al riesgo sistémico de la confrontación y sus consecuencias. Por efecto de aquello, los empresarios chilenos comienzan a desarrollar reflexiones estratégicas en favor de elementos como equidistancia del conflicto, diversificación de mercados, fortalecimiento de agenda multilateral y todo tipo de caminos conducentes a un marco de relativa autonomía.

Los resultados expuestos se basan en una investigación cualitativa desarrollada entre 2024 y los primeros meses de 2026, sustentada en entrevistas a empresarios vinculados a distintos sectores económicos y participantes en diversas dimensiones de la relación comercial: exportadores, inversionistas, sectores gremiales, actores de diplomacia empresarial y participantes en instancias multilaterales y espacios público-privados donde se define la política comercial. De esta manera, la investigación adopta un enfoque basado en la tradición comprensiva (Hollis y Smith, 1992), donde las técnicas de recolección de datos cualitativos sirven como herramientas para una mejor comprensión de los significados y procesos que dan forma a la política internacional (Lamont, 2015), aplicada en este caso al estudio de los actores empresariales como productores de interpretaciones y opciones de política.

Las entrevistas permiten capturar las percepciones empresariales en una fase de consolidación de la rivalidad sinoestadounidense, configurando una fotografía analítica correspondiente un momento de transición e incertidumbre del orden internacional contemporáneo. El periodo de análisis sugerido a los empresarios considera los años transcurridos entre 2017 y 2026. El punto de inicio corresponde al comienzo de la administración de Donald Trump, momento a partir del cual la potencia estadounidense define explícitamente su relación con China en términos de rivalidad estratégica (The White House, 2017), lo cual da paso a la denominada guerra comercial y a crecientes dinámicas de securitización económica. Este panorama marca un cambio cualitativo para el entorno internacional en que se desenvolvían las relaciones económicas de Chile con ambas potencias.

Los empresarios en las relaciones internacionales: de grupos de interés a actores interpretativos del orden internacional

La teoría de las relaciones internacionales tendió históricamente a privilegiar al Estado como actor central del sistema internacional. Sin embargo, la intensificación de la globalización económica y el desarrollo de la Economía Política Internacional impulsaron una creciente atención hacia el papel de los actores no estatales, particularmente las empresas multinacionales y las élites empresariales vinculadas al comercio y las finanzas.

En este proceso, las contribuciones de Keohane y Nye (1977) permitieron comprender que las dinámicas internacionales no se reducían exclusivamente a relaciones interestatales de carácter militar o diplomático, sino que se estructuraban crecientemente mediante redes complejas de interdependencia económica, tecnológica y financiera. A partir de entonces, las empresas comenzaron a ser concebidas como actores capaces de incidir en flujos transnacionales de bienes, capitales, conocimientos y tecnologías, afectando progresivamente la dinámica del sistema internacional. Décadas más tarde, Susan Strange (1996) profundizó esta discusión al destacar el poder estructural de los mercados y las corporaciones multinacionales en el marco de la globalización, sugiriendo que las empresas habían expandido su alcance y poder al punto que “la autoridad del Estado estaba siendo erosionada” (Strange, 1996, p. 4).

No obstante, gran parte de estas aproximaciones continuó observando las empresas como actores económicos globales, concentrando su atención en las grandes corporaciones multinacionales pertenecientes a los principales centros de poder global. Desde esta perspectiva, una agenda insuficientemente desarrollada es la que refiere al papel desempeñado por actores empresariales provenientes de economías periféricas, particularmente de países pequeños y abiertos, cuya inserción internacional depende significativamente del comercio exterior.

Paralelamente, otras aproximaciones comenzaron a cuestionar la separación rígida entre actores estatales y no estatales, destacando la creciente articulación entre agencias públicas y actores económicos privados en la formulación de la política exterior contemporánea. En esta línea Cox (1987) sostuvo que las estructuras de poder internacional se configuran mediante procesos de coconstrucción entre Estados, fuerzas sociales y sistemas productivos, mientras que Weiss (1998) enfatizó que la globalización no implicaba necesariamente la desaparición del actor estatal, sino la reconfiguración de sus capacidades mediante nuevas formas de coordinación con actores no estatales, de modo que los Estados fuertes serían “aquellos que puedan desplegar su autoridad mediante nuevas formas de gobernanza coordinándose con empresas y organizaciones supranacionales” (p. 7).

La importancia del actor empresarial —ya no solo la empresa en abstracto, sino el empresario como actor sociopolítico— fue captada de manera audaz por Robert Putnam (1988) al observar su papel como actor de presión doméstico en las negociaciones internacionales en lo que denominó “juegos de doble nivel” (p. 78). No obstante, incluso en esta óptica, el empresario continúa siendo conceptualizado predominantemente como actor de racionalidad económica y defensor del autointerés, más que como productor de interpretaciones amplias y complejas sobre el orden internacional.

Justamente en aquella dimensión se sitúa la principal contribución de este trabajo. La creciente internacionalización de determinados segmentos empresariales, su inserción en redes transnacionales y su participación sostenida en espacios institucionales de política exterior han favorecido el desarrollo de capacidades interpretativas respecto a lo internacional. En la actualidad, este fenómeno implica reflexiones sobre procesos geopolíticos y planteamientos en torno a la redefinición de la estrategia de inserción económica.

En el caso chileno, esta dimensión adquiere especial relevancia debido a la progresiva institucionalización de la participación empresarial en la política exterior económica desde el retorno a la democracia. Este proceso es confirmado por Ross (2015) en sus estudios sobre la inserción chilena en el entorno asiático, enfatizando su dimensión público-privada como resultado de una línea de continuidad bajo un “convencimiento genuino en los beneficios de un modelo específico de relaciones internacionales (pragmático y empujado por actores no estatales)” (p. 555)². En sentido similar, Wilhelmy (2015) señala que la restauración democrática iniciada en la década de los noventa se comprometió activamente con políticas económicas de mercado y apertura comercial “reconociendo el protagonismo empresarial del sector privado” (p. 65). De acuerdo con el autor, esto ha producido que la influencia de los empresarios en procesos de política exterior sea significativa, especialmente en los asuntos económicos internacionales y otras materias que son de su dominio técnico específico (Wilhelmy, 2015). Bajo estas condiciones, los empresarios dejaron de relacionarse episódicamente con la política exterior para transformarse en actores estables de la diplomacia económica chilena, proceso que favoreció el establecimiento de “algunas confianzas recíprocas y cierto grado de informalidad en las comunicaciones, sin perjuicio de las instancias públicas pertinentes para ventilar regularmente asuntos de la agenda económica externa” (p. 57). Este elemento resulta clave, pues permite comprender al actor empresarial inserto en un entorno reflexivo compartido con actores públicos, situación que se ve movilizadora no solo por cuestiones de interés económico sino “también por consideraciones de estatus, influencia y poder de individuos, empresas y sectores de actividad” (p. 58).

En este punto adquiere relevancia la noción de comunidad epistémica desarrollada por Haas (1992), según la cual determinados actores especializados pueden desarrollar marcos compartidos de interpretación sobre fenómenos internacionales, influyendo en procesos de coordinación política y producción de consensos estratégicos. En ese sentido, es posible suponer que la creciente interacción del empresariado chileno con el entorno doméstico y los mercados internacionales favoreció el desarrollo de una específica forma de experiencia sobre aspectos propios de comercio y relaciones internacionales, situación que contribuyó a reforzar que fueran reconocidos por el aparato estatal como actores relevantes para los procesos de inserción internacional del país. En definitiva, se puede afirmar que la génesis de espacios de coordinación público-privada debe entenderse como resultado de una determinada visión de economía política internacional, mientras que su permanencia y proyección implican el

2 La cita completa de César Ross (2015) hace referencia a la inserción asiática de Chile, pero refleja la visión general que inspiró el modelo de inserción global una vez restaurada la democracia chilena: “La internacionalización de Chile en dirección del Este y Sudeste asiático de los últimos cuarenta años, si bien comenzó como una reacción al aislamiento político internacional derivado del rechazo mundial hacia la dictadura militar del período 1973-1989, continuó como resultado de un convencimiento genuino en los beneficios de un modelo específico de relaciones internacionales (pragmático y empujado por actores no estatales), que le permitió a Chile adelantarse en veinte años a lo que sería, según Susan Strange, las relaciones mundiales pos Guerra Fría. Ello explica el éxito alcanzado por Chile no solo en el Este y Sudeste asiático, sino que en el resto del mundo” (p. 555).

reconocimiento de las capacidades técnicas y estratégicas desarrolladas por un empresariado crecientemente internacionalizado e institucionalizado.

La propuesta de Haas (1992) y las evidencias aportadas por Ross (2015) y Wilhelmy (2015) respecto al lugar que ocupan los empresarios en el modelo de inserción internacional chileno permiten argumentar la importancia de volcar la mirada sobre las actuales percepciones de dicho actor sobre la situación geopolítica y sus consecuencias para Chile.

Como se puede apreciar en el capítulo siguiente, los empresarios chilenos han comenzado a expresar preocupaciones sobre las transformaciones estructurales del orden internacional, lo que empuja a determinados segmentos a plantear alternativas estratégicas. Respaldando la proposición conceptual, cabe señalar que los planteamientos del mundo empresarial se expresan en categorías tradicionalmente presentes en debates académicos y diplomáticos, lo que constituye una prueba de su capacidad como productores y reproductores de análisis sobre las condiciones geopolíticas, a la vez de sugerir su plena inserción en circuitos de reflexión sobre relaciones internacionales.

Los empresarios chilenos ante la rivalidad geopolítica: interpretaciones y opciones estratégicas

A partir de 2017, la conflictividad entre Estados Unidos y China comenzó a tensionar las reglas del comercio internacional, las cadenas globales de producción y las dinámicas de interdependencia económica, proceso que ha movilizado la reflexión de diversos actores empresariales, académicos y diplomáticos. Esta sección contribuye a presentar analíticamente cómo los empresarios chilenos están conceptualizando la coyuntura internacional y qué opciones estratégicas están visualizando como las más apropiadas para sortear exitosamente un escenario de inédita incertidumbre.

Cabe señalar que las distinciones analíticas que a continuación se presentan de manera seccionada son una construcción del investigador para ordenar el análisis, pero en el discurso de los entrevistados estas aparecen entremezcladas y no como alternativas mutuamente excluyentes, es decir, las distintas opciones estratégicas son planteadas de manera simultánea por los entrevistados, pudiendo constituir un conjunto heterodoxo de medidas para enfrentar el contexto internacional.

La competencia geopolítica como factor estructural

Los empresarios entrevistados caracterizan el escenario internacional contemporáneo como una coyuntura de competencia estructural entre grandes potencias, y perciben que la confrontación entre Estados Unidos y China está alterando las condiciones que hicieron posible la expansión del orden político y económico

global. En este marco interpretativo, surgen referencias a una *nueva guerra fría* o a una *transición hegemónica*:

No está fácil, porque esta “guerra fría 2.0” que estamos viviendo, ¿no?, en que hay una competencia por la hegemonía entre China y Estados Unidos, obviamente está tensionando todo el sistema y el engranaje que se había creado después de la Segunda Guerra Mundial. (Empresario 1)

La centralidad adquirida por China en la economía mundial constituye otro de los elementos más recurrentes en la percepción empresarial. En esa dirección, los entrevistados observan que el ascenso económico chino no solo altera los tradicionales equilibrios comerciales internacionales, sino que también desafía la distribución del poder político. En consecuencia, la rivalidad sinoestadounidense deriva del proceso simultáneo de declive norteamericano y ascenso chino, cuestión que se interpreta como un fenómeno estructural y de larga duración, y no como una coyuntura transitoria de tensión comercial:

Hoy día, el 33 % del crecimiento mundial es debido a China, solito. Entonces, cuando, digamos, existen estos roces, es porque Estados Unidos lleva 40 años o 50 años sin parangón después de la Guerra Fría, mandando en el mundo. Y hoy día aparece, ¿ya?, un país poderoso, fuerte. ¡Oye! ¡No lo digo yo! ¡Lo dice la Organización Mundial de Comercio! Los últimos 10 años, los mayores índices de patentamiento no vienen de Europa ni de Estados Unidos, vienen de China. (Empresario 2)

Las citas precedentes son ilustrativas de cómo los actores empresariales incorporan e interpretan categorías analíticas propias de los debates disciplinares de las relaciones internacionales. En efecto, el declive estadounidense ha sido planteado desde la década de los ochenta por el propio *establishment* (Gilpin, 1981; Kennedy, 1988; Johnson, 1989), situación que se contrapone a la transición ascendente de China en el orden económico internacional (Li, 2012) junto con su redefinición como actor global (Álvarez, 2018). Este proceso que no acaba aun por subvertir de manera definitiva las posiciones de predominio ha sido conceptualizado como “interregno hegemónico” (Estenssoro, 2023), situación que desafía a los demás actores a desarrollar sus propias estrategias para no verse rezagados o tensionados por una rivalidad de incierta duración. En torno a este desafío, los planteamientos de los empresarios entrevistados permiten extraer la sensación de vulnerabilidad sistémica que atribuyen a Chile, en tanto su inserción económica es altamente dependiente de los dos países que protagonizan la rivalidad: “Y bueno, la gente cree ‘¡bueno, esa pelea es de los grandes, nosotros no tenemos nada que ver!’. ¡Puf! ¡Oye! Nosotros, digamos, ¿cómo se llama?, tenemos un grave problema, [China es] nuestro primer socio comercial” (Empresario 2).

Este diagnóstico se sustenta en el hecho que Chile es una economía abierta y altamente dependiente del comercio internacional. De acuerdo con datos del Banco Mundial para 2024, las exportaciones de bienes y servicios representaron

un 33,7 % del Producto Interno Bruto, mientras que el comercio total (exportaciones e importaciones) representó el 64 % del PIB (Banco Mundial, 2024), lo cual sitúa al país entre las economías más dependiente del comercio internacional en la región. Para ese mismo año, China constituye el principal socio comercial de Chile, puesto que absorbe cerca del 37,5 % de las exportaciones, especialmente de productos mineros, agroindustriales y forestales (OEC, 2024). Por su parte, Estados Unidos se mantiene como el segundo socio comercial de Chile, concentrando el 15,5 % de las exportaciones, aunque exhibiendo una relación económica más diversificada en bienes, servicios e inversiones (OEC, 2024).

Esta estructura de inserción internacional favorece entre los empresarios entrevistados percepciones de vulnerabilidad estratégica frente a un entorno internacional crecientemente conceptualizado en términos de bipolarización y fragmentación geoeconómica. Con todo, dichas percepciones no derivan necesariamente en visiones fatalistas, toda vez que algunos entrevistados identifican márgenes de maniobra asociadas a la capacidad de diversificar vínculos y adaptarse de forma realista a las transformaciones del entorno global:

A nosotros, a todos, nos gustaría que el mundo que existía a mediados de los 90, fines de los 90, continuara, que era un gran país que establece las reglas y que todo va a ser globalización y que todo va a ser eficiencia y parámetros de eficiencia. Y yo creo que ese mundo terminó por unos buenos 30 años para adelante, que son una o dos generaciones. Por lo tanto, esas condiciones ya no existen y, por lo tanto, tenemos que ser capaces de insertarnos este nuevo universo, que es bipolar, que va a ser desglobalizado, mucho más regionalizado, pero no es que no haya o no vaya a haber comercio internacional. Y es ahí donde nosotros debemos ser capaces, tenemos que tener la habilidad, la inteligencia, para operar en este mundo bipolar y más regional. ¿Se puede? Por supuesto que se puede, pero por eso es que tenemos que tener esta visión de que no somos el ombligo del mundo, digamos, y ojalá que la gente sea capaz de visualizar eso, porque si no, nos van a comer. (Empresario 3)

Junto con resaltar la necesidad del pragmatismo por sobre el idealismo, la cita precedente señala implícitamente la necesidad de la cohesión doméstica. En esta narrativa, los conflictos internos son percibidos como una autorreferencia que dificulta reconocer la magnitud de las transformaciones de un orden internacional que es percibido como riesgoso. Esta idea aparece en diversos entrevistados ligada a otra de las imágenes predominantes, la cual está relacionada con Chile como un país pequeño enfrentado a la presión de las potencias concernidas en la rivalidad.

País pequeño frente a grandes actores

La delicada exposición descrita en la sección anterior se encuentra estrechamente vinculada a una percepción de país pequeño y altamente dependiente de actores externos con capacidades significativamente superiores. Desde esta óptica, la rivalidad sinoestadounidense es interpretada como un escenario complejo frente al cual Chile carece de capacidades suficientes para sostener alineamientos rígidos con alguna de las dos potencias sin exponerse a costos económicos y políticos significativos: “Bueno, lo primero, digamos, que yo creo que Chile no tiene espalda, ¿no es cierto?, para abanderizarse con ninguna de las dos posiciones. Y cada vez que lo hemos hecho ha sido, digamos, muy complicado para nosotros” (Empresario 2).

La percepción de vulnerabilidad económica puede explicarse a partir de dos procesos distintos. Por una parte, la liberalización y la apertura comercial se consolidaron durante las últimas décadas como los principales pilares del modelo de desarrollo chileno a través de su inserción comercial (Ross, 2015; Wilhelmy, 2015). Por otra parte, en la actualidad el comercio internacional comienza a ser percibido crecientemente como un espacio susceptible de instrumentalización geoeconómica. En esta línea, Farrell y Newman (2019) sostienen que las redes e instituciones construidas para facilitar la interdependencia económica pueden transformarse también en un arma para disciplinar a los demás actores, en la medida que “las instituciones diseñadas para generar eficiencia de mercado y reducir los costes de transacción pueden utilizarse con fines coercitivos” (pp. 46-47). Del mismo modo, se advierte el surgimiento de una forma de “neo-mercantilismo agresivo” (Bhala, 2025) caracterizado por el uso de restricciones económicas y comerciales orientadas ya no únicamente a proteger industrias nacionales, sino fundamentalmente a condicionar el comportamiento de competidores y socios estratégicos. Esta tendencia permite explicar por qué algunos entrevistados consideran que una posición de equidistancia puede volverse crecientemente difícil de mantener ante una situación de mayor confrontación entre Estados Unidos y China:

Después, la tensión geopolítica puede escalar. Sin lugar a duda, este acuerdo tácito de estar como en el medio puede quedar un poco... puede Chile verse forzado a tomar... no sé si postura... pero le va a ser más difícil mantenerse como al margen de las presiones. (Empresario 4)

Junto con ello, como se esbozó en la sección anterior, la condición de país pequeño exigiría la preservación de determinados niveles de cohesión política y social interna. La limitada capacidad de incidencia de Chile sobre el curso de los grandes acontecimientos internacionales es aceptada por algunos entrevistados como una condición fija que invita a la prudencia, a la coordinación de actores y a un marco de estabilidad doméstica que resulta opuesta al clima real de desconfianza y crispación:

Los empresarios no creen en el gobierno, el gobierno no cree en los empresarios, los políticos no creen en el gobierno, el gobierno no cree en los políticos, digamos... y hay un clima de beligerancia que le hace muy mal a nuestro país. Nuestro país es un país pequeño, que necesita, digamos, de acuerdos entre todos. Todo el mundo lo dice, nadie sabe cómo se hace, ¿ya? Pero yo creo que hasta que nosotros no entendamos que el conflicto y el problema no está aquí adentro, sino que está afuera, nosotros vamos a tener bastantes problemas y preocupaciones durante los años que vienen. (Empresario 2)

Estos diversos testimonios retratan la visión compartida respecto a la vulnerabilidad estructural de la economía chilena frente a la competencia geopolítica. Al mismo tiempo, constituye una evidencia de la incorporación por parte del empresariado de categorías analíticas vinculadas a asimetría, dependencia, presión geopolítica y margen de maniobra diplomática.

Los tratados como factor protector

En cuanto a las estrategias a seguir, una de las primeras ideas recogidas en esta investigación refiere a la defensa de las normas internacionales como mecanismo de protección frente a medidas arbitrarias o represalias. Esta opción refleja una cercanía con los principios del institucionalismo neoliberal, particularmente con la tradición desarrollada por Keohane y Nye (1977) según la cual los regímenes internacionales contribuyen a reducir incertidumbre, estabilizar expectativas y favorecer la cooperación entre actores interdependientes. En consecuencia, los acuerdos comerciales y los marcos multilaterales se conciben como instrumentos capaces de moderar parcialmente las asimetrías existentes entre economías pequeñas y grandes potencias:

Ahora nosotros tenemos la ventaja de que tenemos tratados de libre comercio. Y eso, en alguna, nos protege de estas medidas unilaterales. Ahí podemos recurrir, ¿cierto?, a esos mecanismos. Pero, para nosotros, un país medianamente, de tamaño mediano, por así decir, para nosotros el sistema multilateral de comercio es muy importante. (Empresario 1)

La importancia atribuida al aspecto institucional se plantea también vinculada a que la vigencia efectiva de las reglas depende de la capacidad de los Estados para sostener su participación e incidencia en espacios multilaterales, elemento fundamental para defender el *statu quo* normativo: “Bueno, primero, no abandonar nunca ningún Foro Internacional y mantenerse muy activo en que estos ciclos económicos pasan po’... y más vale estar bien preparado, ser súper activo, mantener una buena norma jurídica” (Empresario 4).

Junto con valorar el papel protector de los tratados y la institucionalidad multilateral, los entrevistados manifiestan crecientes dudas respecto a su capacidad

efectiva para contener dinámicas de securitización económica e instrumentalización del comercio internacional. Desde ese punto de vista, los mecanismos institucionales continúan siendo considerados relevantes, aunque insuficientes frente a la posibilidad de que las grandes potencias privilegian políticas unilaterales o medidas de fuerza por sobre compromisos previamente establecidos:

Los tratados de libre comercio nos van a proteger, en parte, digamos, de esta guerra. ¿Ya? Pero ¡en parte, po'! Cuando, digamos, suben los aranceles, ¿ya?, ¡oye!, nosotros caímos, digamos, con los aranceles para el acero y tuvimos serios problemas. (Empresario 2)

Consistente con los diagnósticos de los entrevistados, la dirigencia empresarial chilena ha participado activamente en conjunto con el gobierno en la defensa de los acuerdos comerciales. En abril de 2025, la presidenta de la Confederación de la Producción y el Comercio (CPC), Susana Jiménez, comentó positivamente la convocatoria del gobierno al sector empresarial, destacando la necesidad de construir una estrategia país frente al nuevo escenario global. En línea del argumento central, manifestó la importancia de insistir diplomática y comercialmente en la revisión de medidas que pudiesen afectar el tratado de libre comercio con Estados Unidos (Garretón, 2025; Vatel, 2025). Estas dinámicas de coordinación reflejan una vez más el elevado grado de articulación público-privada característico de la política comercial chilena.

Con todo, los entrevistados también sugieren dudas respecto a la fortaleza de las instituciones internacionales para el éxito de una estrategia de este tipo. Particular mención merece la pérdida de capacidad operativa de mecanismos centrales del sistema multilateral de comercio, especialmente el órgano de apelación de la OMC, así como las limitaciones de foros relevantes para Chile como APEC, cuya estructura carece de mecanismos arbitrales, respecto de lo cual un entrevistado señala:

Hay una preocupación de que el rol que tenía la Organización Mundial de Comercio para solucionar estos conflictos, lamentablemente, ha perdido relevancia. Porque uno de los organismos más importantes que tenía el sistema, que era el organismo de apelación hoy día está... ¡no funciona! y, por lo tanto, ante esa circunstancia el problema es que los países empiezan a recurrir a medidas unilaterales. Y ahí sabemos que el más fuerte es el que gana. (Empresario 1)

La dicotomía entre la vigencia y la fragilidad normativa se expresa como una tensión estratégica en la reflexión de los empresarios chilenos. Mientras persiste una posición orientada a la defensa de los tratados como mecanismo protector, al mismo tiempo se considera como una medida insuficiente que debe ser complementada con otras acciones. Como se verá en adelante, la flexibilidad analítica se expresa en la simultánea existencia de una orientación liberal normativa con

aspectos propios de una visión realista que brega por estrategias de equidistancia y diversificación.

Equidistancia, neutralidad, no alineamiento

Otra de las respuestas estratégicas se relaciona con la necesidad de mantener una posición de equidistancia frente a la rivalidad sinoestadounidense. Dicha aproximación se sustenta en que la respectiva calidad de primer y segundo socio comercial puede implicar altos costos económicos y políticos en caso de un alineamiento explícito. En este marco, la estrategia mencionada se orienta a preservar márgenes de maniobra y cooperación con ambos actores: “China es nuestro primer socio comercial; Estados Unidos es nuestro segundo socio comercial; y nosotros debemos bailar, ¿ya?, en la cuerda floja, digamos, sin abanderizarnos con nadie y buscar lo mejor de cualquiera de los dos sectores” (Empresario 2).

Como puede apreciarse en esta sección, los conceptos de neutralidad, equidistancia y no alineamiento aparecen utilizados de manera indistinta entre los entrevistados. No obstante, más allá de las diferencias conceptuales, su utilización remite a la preocupación común de evitar costos de alineamiento. En este sentido, la narrativa empresarial denota una percepción común respecto a la necesidad de plantear una política exterior pragmática y funcional a los intereses nacionales:

Yo creo, es ser pragmático, tener una política inteligente de no alinearse ni con uno ni con otro. Tratar de buscar la mejor opción, la defensa de los intereses del país. Yo sé que eso es fácil decirlo, pero en la práctica va a ser un desafío para la Cancillería el cómo mantenernos equidistantes de este conflicto, que uno lo ve que cada vez va siendo más complejo, más difícil. (Empresario 1)

La relevancia de este diagnóstico radica en que la dificultad de sostener posiciones equidistantes ya no es percibida como una posibilidad abstracta o hipotética, sino como una tensión presente en el debate público, donde la rivalidad geopolítica entre Estados Unidos y China ha comenzado a proyectarse sobre ámbitos anteriormente concebidos como predominantemente económicos, pero crecientemente reinterpretados bajo lógicas securitizadoras³, lo cual podría con-

3 Como muestra de algunas de ellas, las presiones y sanciones estadounidenses para evitar la construcción del cableado de fibra óptica a China durante el gobierno de Sebastián Piñera (Guerra, 2019) y Gabriel Boric (Toro, 2026); la condicionalidad de la Visa Waiver tras la adjudicación de la empresa china Alsino para la fabricación de los pasaportes chilenos (“Trump revoca visa...”, 2026); las menciones explícitas de la Comandante Laura Richardson sobre el interés geopolítico de Estados Unidos por obtener el control del denominado triángulo del litio (Barría, 2023), por solo nombrar algunas. A ello se agrega los cuestionamientos de algunos sectores políticos nacionales a las inversiones de empresas chinas en el sector eléctrico (O’Ryan, 2020), los cuales movilizaron la opinión del embajador de dicho país a través de columna de opinión en la prensa, enfatizando el carácter discriminatorio del debate en torno a las inversiones chinas (Niu, 2021).

ducir a que ambos actores se estén transformando en grupos de interés críticos en el proceso decisorio interno.

Además de lo anterior, los entrevistados reconocen que la mayor internacionalización de las empresas chilenas implica también una exposición mayor a las presiones derivadas de la confrontación, lo que podría conducir a una eventual toma de posición fragmentaria entre el empresariado:

En la medida que más empresas chilenas empiecen a instalarse en regiones más diversas, inevitablemente van a haber intereses que se van a ver afectados y que pueden colisionar, sobre todo en un mundo que está más, más en conflicto, digamos, no me cabe ninguna duda de eso. (Empresario 3)

La cita anterior es relevante pues denota que algunos empresarios están advirtiéndole que las diferencias estructurales en la inserción internacional de las empresas chilenas podrían tensionar crecientemente las posibilidades de sostener posiciones estratégicas comunes. La mayor heterogeneidad de vínculos económicos, financieros y comerciales desarrollados por las empresas chilenas con distintos polos de poder global genera exposiciones diferenciadas frente a los riesgos de la rivalidad geopolítica.

Consistente con esta problemática, las entidades empresariales chilenas no han escatimado esfuerzos orientados a preservar vínculos simultáneos con ambas potencias. Esta conducta puede observarse tanto en espacios de diplomacia empresarial como en la participación coordinada del sector privado en giras presidenciales y mecanismos bilaterales. En julio de 2022, por ejemplo, la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa) —con participación de su Comité Bilateral de Negocios Chile China— sostuvo un encuentro con el embajador de la República Popular China, Niu Qingbao, con el objeto de “dialogar y conocer la opinión de la autoridad acerca del estado actual y futuro de las relaciones económicas y comerciales entre ambos países” (Sofofa, 2023, p. 133). La visita del presidente Gabriel Boric a China en 2023 estuvo también acompañada por una amplia delegación empresarial y gremial (Presidencia de la República de Chile, 2023), mientras que en octubre de 2025 una delegación liderada por la Cámara Chilena Norteamericana de Comercio (AMCHAM) viajó a Estados Unidos con el objetivo explícito de reunirse con autoridades, centros de pensamiento y CEO de empresas estadounidenses para “analizar el nuevo escenario geopolítico, el reordenamiento de la fuerza económica e internacionales y las alianzas estratégicas que marcarán el futuro de las relaciones entre países y empresas” (León, 2025). Más allá de la narrativa exploratoria en que se plantean estas agendas, estas forman parte de una diplomacia empresarial activa para mantener puentes de interlocución con grupos influyentes y tomadores de decisión.

El discurso en torno a la equidistancia, así como su puesta en práctica por parte de la diplomacia de los empresarios, dialoga implícitamente con discusiones propias del debate académico y político latinoamericano reciente. Propuestas como las de “No Alineamiento Activo” (Fortín, et al., 2021) han planteado la

necesidad de desarrollar estrategias orientadas a evitar alineamientos automáticos por medio de generar un entorno multilateral favorable a dicha estrategia. Una “diplomacia de equidistancia” (Tokatlian, 2021, p. 69) se encuentra presente también entre algunos entrevistados, quienes plantean la urgencia de construir espacios de cooperación más amplios entre economías intermedias y países más pequeños en un marco que no es estrictamente bipolar. Esta postura reconoce la existencia de más jugadores en el tablero, reforzando la idea de diversificación, pero con una connotación incluso más política:

Un poco lo que planteó Carney, el primer ministro canadiense. El hombre dice básicamente, “aquí lo que hay son dos caminos: o las economías como las nuestras entramos a crear un mercado que nos potencie o eventualmente vamos a terminar subordinados a la prepotencia...”. (Empresario 5)

Por último, resulta relevante señalar que el concepto de autonomía estratégica se encuentra prácticamente ausente en el lenguaje empresarial recogido en esta investigación, pese a su creciente utilización en ámbitos políticos y académicos. Mientras que categorías como equidistancia o no alineamiento remiten a un comportamiento diplomático o relacional, la noción de autonomía estratégica supone discusiones más amplias sobre la concurrencia simultánea de voluntades políticas y capacidades materiales necesarias para sostener dicha posición en el tiempo.

Diversificación de los destinos de exportación

En estrecha vinculación con las estrategias de equidistancia descritas en la sección anterior, diversos entrevistados enfatizan la necesidad de ampliar el arco de relaciones económicas internacionales de Chile como mecanismo para reducir riesgos derivados de la alta dependencia de los dos mercados predominantes. A partir de esta lógica, la diversificación de los destinos de exportación emerge no solo como una estrategia comercial, sino también como una forma de mitigación de vulnerabilidades en un escenario caracterizado por mayor incertidumbre y fragmentación. La alta concentración de determinados sectores exportadores en reducidos mercados es percibida ahora como exposición, por lo cual los entrevistados destacan la necesidad de acelerar la apertura hacia diversas economías y profundizar acuerdos comerciales:

Yo vengo diciendo hace muchos años que está bien, yo muy contento, digamos, y de hecho, yo también exporto a China, ¿ya?, pero hay que mirar otros mercados. Ponte tú, la India, ¿ya?, tiene cero arancel, digamos, para la cereza. Las nueces, que nosotros tanto exportamos a la India... teníamos cero [arancel]. Pero cuando se produjo el conflicto Trump con Xi Jinping, o sea, China con Estados Unidos, le pusieron tasas arancelarias

al acero, y ahí cayó la India... y la India retalió y puso tasas arancelarias, y nuestras nueces, que iban viajando en esos años con cero arancel, le pusieron 100% de arancel, ¿ya? Y de ahí no lo hemos podido bajar. Pero ¡hay que hacer la pega, po'! Hay que ir a la India, hay que hablar con los indios, hay que llegar a un tratado de libre comercio, digamos, y hay que hacer lo que nosotros hicimos en China hace... desde la década de los 90. (Empresario 2)

Este relato resulta particularmente ilustrativo en la medida que plantea la rivalidad geopolítica ya no como un conflicto distante entre actores externos, sino como un fenómeno que va a alterar directamente las condiciones concretas de acceso a terceros mercados. La imposición de barreras arancelarias derivadas de dinámica de retaliación comercial evidenciaría la creciente sensibilidad de economías abiertas y exportadoras frente a procesos de geopolitización del comercio internacional. Este diagnóstico refuerza las ideas previamente expuestas sobre la importancia que adquirirán terceros actores y la necesidad de incorporarlos al cálculo estratégico de la política comercial chilena. En palabras de otro entrevistado, aunque no se prevé una transformación total del comercio internacional, los obstáculos y costos de transacción serán mayores en la actualidad, reforzando la necesidad de diversificar mercados y reducir la excesiva dependencia:

Nosotros no creemos que el mundo se vaya a cerrar, digamos; el intercambio es algo que ha sucedido siempre, con mayor o menor nivel de dificultad; por lo tanto, no creemos que sea algo que se vaya a interrumpir totalmente, pero sí van a haber trabas y dificultades, y en esa es la que nosotros pensamos que más vale estar diversificados (Empresario 3).

Consistente con estos planteamientos, la dirigencia gremial ha desarrollado también acciones de diplomacia empresarial tendientes a fortalecer la estrategia de diversificación comercial del gobierno. En efecto, durante 2019, el presidente Sebastián Piñera se reunió con el primer ministro de India, Narendra Modi, en la Cumbre de Líderes del G7 en Francia, ocasión en la que se abordó el tratado de doble tributación y la posibilidad de ampliar el acuerdo comercial entre Chile e India. De acuerdo con la declaración oficial del gobierno, se hace explícito que “en un escenario adverso para el comercio internacional a raíz de los efectos de la guerra comercial entre China y EE. UU., India aparece como una gran oportunidad” (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2019, párr. 9). Para 2023, el Comité Bilateral de Negocios Chile-India de la Sofofa suscribió un acuerdo de cooperación con la Confederación de Industria de la India, el cual estableció una agenda de trabajo conjunta para el periodo 2022-2023. En el marco de dicha misión empresarial, representantes del gremio sostuvieron reuniones con autoridades del Ministerio de Relaciones Exteriores y del Ministerio de Comercio e Industrias de la India, en donde manifestaron el interés de avanzar hacia la profundización del acuerdo de alcance parcial vigente entre ambos países (Sofofa, 2023). Posteriormente, en abril de 2025 el presidente Gabriel Boric visitó India

acompañado por una delegación empresarial, instancia en la cual se promovieron oportunidades de cooperación vinculadas a minerales estratégicos, tecnología, alimentos, inversión e industrias creativas, además de “conectar a empresas chilenas e indias, facilitando su internacionalización y la generación y prospección de oportunidades de negocios en ambos mercados” (Presidencia de la República de Chile, 2025 párr. 6). La visita concluyó con el anuncio del inicio de negociaciones para un acuerdo de Asociación Económica Integral (CEPA) (Presidencia de la República de Chile, 2025b).

La búsqueda de mayores márgenes de diversificación también se ha proyectado hacia el plano regional. Durante la visita de Estado a Brasil en 2025, los presidentes Gabriel Boric y Luis Ignacio Lula da Silva enfatizaron públicamente la importancia de fortalecer la autonomía estratégica regional y de preservar la capacidad de comerciar libremente sin represalias, en alusión directa a las medidas arancelarias de Donald Trump (Laborde, 2025). En paralelo, la Sofofa y la Confederación Nacional de Industria de Brasil, las agencias de promoción ProChile e InvestChile y APEX Brasil organizaron encuentros empresariales y mesas de coordinación público-privada vinculadas al desarrollo del proyecto de corredor bioceánico. De acuerdo con lo expresado por la presidenta de la Sofofa, Rosario Navarro, la asociación entre Chile y Brasil representa una oportunidad para “construir cadenas de valor más resilientes y más conectadas con los desafíos del siglo XXI” (Sofofa, 2025, párr. 5). Estas declaraciones, juntamente con las expresadas por nuestros entrevistados, reflejan una transformación relevante en las percepciones empresariales sobre la inserción internacional de Chile, en el sentido que la diversificación deja de ser concebida exclusivamente como expansión comercial y comienza a ser entendida también como mecanismo de reducción de vulnerabilidad estratégica.

Compromiso con actores emergentes en un mundo posoccidental

Junto con las estrategias de equidistancia, diversificación y compromiso normativo que ya hemos abordado, emerge entre algunos entrevistados una visión que plantea la necesidad de profundizar los vínculos con potencias emergentes y con espacios no occidentales del sistema internacional. Esta postura no supone necesariamente abandonar relaciones tradicionales, sino reconocer la creciente centralidad económica y política de Asia —y particularmente de China— situación que obliga a replantear ciertas premisas históricas de la inserción internacional chilena. En este marco interpretativo, algunos entrevistados sostienen que el reconocimiento del peso global adquirido por China representa una opción no solo pragmática sino factual sobre las transformaciones contemporáneas del orden económico y político internacional:

O sea, el estar más definitivamente con países alineados, no alineados, ¿ya?, no es malo para Chile. O sea, nadie va a, por esto, hacer menos

negocios con nosotros ni nada por el estilo, ¿ya? Es simplemente una manera de mirar políticamente el mundo, ¿ya?, diciendo “oye, ellos también tienen cosas que decir”. O sea, no negarlo. Es como negar el tamaño, es como negar el reconocimiento a una economía que existe, y que va a ser más relevante aún en el futuro. (Empresario 6)

La importancia de este planteamiento radica en que sugiere una transformación de la percepción empresarial alejada de las visiones estrictamente centradas en parámetros occidentales. En este aspecto, las entrevistas reflejan la incorporación de diagnósticos asociados a multipolaridad, redistribución del poder global y reconocimiento de trayectorias históricas y culturales diferenciadas. Esta idea aparece acompañada por cuestionamientos respecto de la tendencia de Chile a interpretar el orden internacional desde categorías políticas y culturales occidentales, explicitando la necesidad de desarrollar una aproximación más comprensiva respecto de la diversidad civilizacional del mundo:

Yo diría que todavía somos vistos, y nosotros mismos nos declaramos como más partidarios de una idea de un occidente con respecto a China, ¿ya? Yo sería más independiente ... y creo que un desafío hacia adelante es que Chile sea capaz de situarse de manera..., ¿cómo decirlo?, más... más entendedora de otras idiosincrasias. (Empresario 6)

Esta percepción conversa implícitamente con las discusiones desarrolladas por Acharya y Buzan (2019) en torno a las denominadas relaciones internacionales globales. Según esta perspectiva, el sistema internacional contemporáneo tendería crecientemente hacia formas de pluralismo profundo, caracterizadas por una distribución más difusa del poder y de la autoridad normativa y cultural. En este sentido, se puede extraer que parte de los relatos empresariales comienzan a internalizar diagnósticos según los cuales Asia —y particularmente China— no representa en la actualidad únicamente un espacio comercial atractivo, sino también uno de los potenciales centros de gravitación política, económica y cultural del sistema internacional.

Más ampliamente, estas narrativas proponen un desplazamiento parcial de las visiones de la globalización centrada casi exclusivamente en Occidente hacia interpretaciones más abiertas a la coexistencia de distintos modelos de desarrollo, formas de organización política y trayectorias históricas. En torno a esta visión, algunos entrevistados consideran que la tradición pragmática de la política exterior chilena —su apego histórico al multilateralismo y su relativa cautela diplomática— constituye condiciones favorables para desenvolverse en un entorno internacional crecientemente diverso y multicivilizacional. Sin embargo, al mismo tiempo, se constatan tensiones importantes respecto de la relación entre pragmatismo económico, pluralismo cultural y principios políticos, cuestiones que pueden colisionar con las particularidades históricas asociadas a China:

Aquí voy a entrar a cosas que ya no son empresariales, sino que más bien de tipo político... a nosotros nos cuesta salirnos del molde de entendimiento, de la idea de la democracia de la manera en que nosotros la hemos mirado siempre, ¿ya?, y existe otra forma, que seguramente para nosotros puede ser más imperfecta, pero que también son democracias. Entender que China, más allá de la convicción ideológica que esté detrás, no puede darse el lujo de ser una democracia tan participativa como la que tenemos nosotros, ¿ya?, por temas de soberanía, por temas de las diferencias abismantes culturales que existe dentro de su país. (Empresario 6)

A diferencia de las aproximaciones estratégicas expuestas en las sesiones anteriores, esta visión incorpora un diagnóstico proyectivo significativamente más categórico respecto a la pérdida de centralidad de Occidente. En este sentido, la adaptación a un orden internacional más heterogéneo y difuso en términos de poder estructural emerge, para esta perspectiva, como una opción en el marco de un proceso histórico más amplio de desplazamiento y redistribución del poder internacional.

Conclusión

La creciente rivalidad entre Estados Unidos y China ha comenzado a transformar las percepciones empresariales chilenas sobre el orden global y sobre las condiciones que hicieron posible la inserción económica internacional durante las últimas décadas. Más allá de comprender la confrontación sinoestadounidense exclusivamente como un conflicto comercial entre grandes potencias, los empresarios entrevistados la interpretan crecientemente como una condición estructural y de larga duración. Bajo este concepto, emergen percepciones de vulnerabilidad estratégica asociadas a la condición de Chile como economía abierta y altamente dependiente tanto del mercado chino como el estadounidense.

A diferencia de aproximaciones que reducen el empresariado a un mero actor corporativo o grupo de presión sectorial, esta investigación muestra que determinados segmentos del empresariado internacionalizado han desarrollado prácticas interpretativas respecto al entorno geopolítico contemporáneo. La participación sostenida en espacios de diplomacia económica, instancias público-privadas y redes transnacionales de negocios ha favorecido la incorporación de categorías analíticas y debates tradicionalmente restringidos a los expertos en política exterior y relaciones internacionales. En estricto rigor, esto refleja la incorporación del empresario internacionalizado al circuito de una verdadera comunidad epistémica en torno a las relaciones internacionales.

En términos estratégicos, las entrevistas muestran la coexistencia de distintas respuestas frente al nuevo escenario internacional. Mientras los actores empresariales enfatizan la necesidad de preservar reglas multilaterales y fortalecer los tratados comerciales como mecanismos de protección frente a las dinámicas coercitivas, al mismo tiempo destacan la importancia de mantener posiciones

de equidistancia y ampliar márgenes de maniobra mediante la diversificación de mercados y vínculos internacionales. En paralelo, emerge entre ciertos entrevistados una visión más proclive a profundizar relaciones con actores emergentes y reconocer el carácter crecientemente posoccidental y multicivilizacional del orden internacional contemporáneo.

En conjunto, estos hallazgos permiten concluir que la rivalidad geopolítica entre Estados Unidos y China no solo está modificando las condiciones materiales de inserción internacional de Chile, sino también las formas en que las élites empresariales interpretan el orden global y el lugar que el país puede ocupar dentro de él. Las reflexiones presentes en esta investigación dejan abiertas algunas cuestiones respecto a las transformaciones que la creciente rivalidad geopolítica podría producir sobre la relación del empresariado con los debates sobre política exterior e incluso respecto a las discusiones nacionales sobre la estrategia de desarrollo. Si durante las décadas previas la globalización favoreció formas de inserción internacional percibidas como estables y funcionales a la expansión del comercio, el actual escenario parece empujar progresivamente a los empresarios hacia preocupaciones sobre la vulnerabilidad estructural de la inserción económica chilena y su baja diversificación productiva. De estos resultados es posible extraer también otras preguntas como hasta qué punto una estrategia de equidistancia, diversificación o no alineamiento pueden sostenerse en escenarios de mayor polarización internacional y debilitamiento de las instituciones multilaterales. Adicionalmente, permanece abierta la interrogante respecto a si la creciente internacionalización del empresariado chileno continuará fortaleciendo referencias comunes sobre el orden global o si, por el contrario, eventuales procesos de fragmentación económica y política internacional tenderán a profundizar divergencias internas entre los distintos sectores productivos. Este tipo de reflexiones sugiere la necesidad de continuar profundizando sobre el papel de las élites empresariales como productoras de diagnósticos sobre el sistema internacional y el contexto geopolítico.

Referencias bibliograficas

- Acharya, A., y Buzan, B. (2019). *The making of global international relations: Origins and evolution of IR at its centenary*. Cambridge University Press.
- Álvarez, R. (2018). China: Entre el posicionamiento y la resignificación global, el rol de Xi Jinping. *Encrucijada Americana*, 10(1), 121–139. <https://doi.org/10.53689/ea.v10i1.34>
- Banco Mundial. (2024). *Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB) - Chile*. World Bank Open Data. <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=CL>
- Banco Mundial. (2024). *Comercio (% del PIB) - Chile*. World Bank Open Data. <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=CL>
- Barría, C. (2023, 12 de abril). *La disputa entre China y Estados Unidos por el litio en América Latina*. BBC News Mundo. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-65183614>
- Bhala, R. (2025, 1 de marzo). *The new age of global trade: Aggressive neo-mercantilism*. The Diplomat. <https://thediplomat.com/2025/03/the-new-age-of-global-trade-aggressive-neo-mercantilism/>
- Cox, R. W. (1987). *Production, power, and world order: Social forces in the making of history*. Columbia University Press.
- Estenssoro-Saavedra, F. (2023). La declinación hegemónica estadounidense y la emergencia del multipolarismo: Desafíos para Latinoamérica. *Estudios Internacionales*, 55(206), 93–122.
- Farrell, H., y Newman, A. L. (2019). Weaponized interdependence: How global economic networks shape state coercion. *International Security*, 44(1), 42–79. <https://www.jstor.org/stable/26777882>
- Fortín, C., Heine, J., y Ominami, C. (Eds.). (2021). *El no alineamiento activo y América Latina: Una doctrina para el nuevo siglo*. Catalonia.
- Garretón, M. (2025, 3 de abril). *Empresariado chileno y aranceles de Trump: “Nos duele, nos daña, pero siguen siendo socios demasiado importantes”*. Emol. <https://www.emol.com/noticias/Economia/2025/04/03/1162473/aranceles-trump-cpc.html>
- Gilpin, R. (1981). *War and change in world politics*. Cambridge University Press.
- Guerra, I. (2019, 12 de abril). *Mike Pompeo advierte a Chile sobre China y Huawei: “Esa infraestructura presenta riesgos a los ciudadanos de tu país”*. Emol. <https://www.emol.com/noticias/Nacional/2019/04/12/944543/Mike-Pompeo-advierte-a-Chile-sobre-China-y-Huawei-Esa-infraestructura-presenta-riesgos-a-los-ciudadanos-de-tu-pais.html>
- Haas, P. M. (1992). Introduction: Epistemic communities and international policy coordination. *International Organization*, 46(1), 1–35. <https://www.jstor.org/stable/2706951>
- Hollis, M., y Smith, S. (1992). *Explaining and understanding international relations*. Clarendon Press.
- Johnson, C. (1989). The end of American hegemony and the future of U.S.-Japan relations. *Harvard International Review*, 11(3), 126–131.
- Kennedy, P. (1988). *The rise and fall of the great powers: Economic change and military conflict from 1500 to 2000*. Unwin Hyman.
- Keohane, R. O., y Nye, J. S. (1977). *Power and interdependence: World politics in transition*. Little, Brown and Company.
- Laborde, A. (2025, 22 de abril). “No quiero comerciar con Estados Unidos o China. Quiero con los dos”: Lula y Boric defienden la autonomía comercial en Brasil. El País. <https://elpais.com/chile/2025-04-22/no-quiero-comerciar-con-estados-unidos-o-china-quiero-con-los-dos-lula-y-boric-defienden-la-autonomia-comercial-en-brasil.html>
- Lamont, C. (2015). *Research methods in international relations*. SAGE Publications.
- León, C. (2025, 3 de octubre). *Desde Yarur a Von Appen: La delegación empresarial chilena que se reunió con Wall Street y altos funcionarios del gobierno de Trump*. Diario Financiero. <https://www.df.cl/economia-y-politica/comercio-exterior/desde-yarur-a-von-appen-la-delegacion-empresarial-chilena-que-se-reunio>
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. (2019, 27 de agosto). *Chile e India inician negociación para ampliar acuerdo comercial*. <https://www.minrel.gob.cl/sala-de-prensa/chile-e-india-inician-negociacion-para-ampliar-acuerdo-comercial>
- Niu, Q. (2021, 24 de agosto). *La inversión de China en Chile es mutuamente beneficiosa y de ganancia compartida*. El Mostrador. <https://www.elmostrador.cl/destacado/2021/08/24/la-inversion-de-china-en-chile-es-mutuamente-beneficiosa-y-de-ganancia-compartida/>
- O’Ryan, F. (2020, 13 de noviembre). *Tras la compra de CGE, grupo chino será dueño de más de la mitad del mercado de distribución eléctrica en Chile*. La Tercera. <https://www.latercera.com/pulso/noticia/grupo-chino-sera-dueno-de-mas-de-la-mitad-del-mercado-de-distribucion-electrica-tras-la-compra-de-cge/QL5H4X24BBCYPGNIBHBOEIYLOE/>
- OECD. (2024). *Chile (CHL) exports, imports, and trade partners*. <https://oec.world/es/profile/country/chl>
- OECD. (2024). *Trade between Chile and China*. <https://oec.world/es/profile/bilateral-country/chl/partner/chn>
- Presidencia de la República de Chile. (2023, 11 de octubre). *Presidente de la República realiza Visita de Estado a la República Popular China*. <https://prensa.presidencia.cl/comunicado.aspx?id=273070>

- Presidencia de la República de Chile. (2025a, 4 de abril). *Presidente de la República, Gabriel Boric Font, encabeza mesa de trabajo de tecnología e innovación: “Necesitamos más India en América Latina y por eso estamos acá”*. <https://prensa.presidencia.cl/comunicado.aspx?id=297859>
- Presidencia de la República de Chile. (2025b, 1 de abril). *Presidente Gabriel Boric Font y Primer Ministro Modi anuncian el inicio de negociaciones para un Acuerdo de Asociación Económica Integral (CEPA) entre ambos países*. <https://prensa.presidencia.cl/comunicado.aspx?id=297148>
- Putnam, R. D. (1988). Diplomacy and domestic politics: The logic of two-level games. *International Organization*, 42(3), 427–460. <https://www.jstor.org/stable/2706785>
- Ross, C. (2015). La política de Chile hacia los ASEAN4, 1990–2009. En M. Artaza & C. Ross (Eds.), *La política exterior de Chile, 1990–2009* (Vol. 2, pp. 555–574). RIL Editores.
- SOFOFA. (2023, 9 de agosto). *Consejo Empresarial Chile-India de SOFOFA y la Confederación de Industrias de la India firman acuerdo para incentivar la cooperación comercial*. <https://www.sofofa.cl/noticias/consejo-empresarial-chile-india-de-sofofa-y-la-confederacion-de-industrias-de-la-india-firman-acuerdo-para-incentivar-la-cooperacion-comercial/>
- SOFOFA. (2025, 29 de abril). SOFOFA impulsa agenda de integración regional en misión empresarial a Brasil. <https://www.sofofa.cl/noticias/sofofa-impulsa-agenda-de-integracion-regional-en-mision-empresarial-a-brasil/>
- Strange, S. (1996). *La retirada del Estado: La difusión del poder en la economía mundial*. Icaria Editorial–Intermón Oxfam.
- SOFOFA. (2023). *Memoria anual 2022–2023*. <https://www.sofofa.cl/wp-content/uploads/2025/04/Memoria-2022-2023.pdf>
- Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. (2023, 26 de octubre). *ChileWeek China 2023: Más de 40 actividades y 600 compradores e importadores chinos participaron*. <https://www.prochile.gob.cl/noticias/detalle-noticia/2023/10/26/chileweek-china-2023-balance-prochile-subrei>
- The White House. (2017). *National security strategy of the United States of America*. <https://trumpwhitehouse.archives.gov/wp-content/uploads/2017/12/NSS-Final-12-18-2017-0905.pdf>
- Tokatlian, J. G. (2021). Estados Unidos-América Latina: Por una diplomacia de equidistancia. En C. Fortín, J. Heine, & C. Ominami (Eds.), *El no alineamiento activo y América Latina: Una doctrina para el nuevo siglo* (pp. 61–82). Catalonia.
- Toro, D. (2026, 20 de febrero). *Sanción de EE.UU. a funcionarios: Cancillería expresa “sorpresa” y Boric dice que “no aceptamos imposiciones”*. *Emol*. <https://www.emol.com/noticias/Nacional/2026/02/20/1192137/gobierno-boric-rechaza-medidas-eeuu.html>
- Trump revoca visa a tres funcionarios del gobierno chileno por “actuar contra los intereses de EEUU”. (2026, 20 de febrero). *El Mostrador*. <https://www.elmostrador.cl/noticias/pais/2026/02/20/ee-uu-revoca-visa-de-tres-funcionarios-de-estado-chileno-por-socavar-seguridad-del-hemisferio/>
- Xing, L. (2012). China y el orden mundial capitalista: El nexo de la transformación interna de China y su impacto externo. En R. Bernal-Meza & S. Quintanar (Eds.), *Regionalismo y orden mundial: Suramérica, Europa y China* (pp. 29–53). Nuevo Hacer.
- Vatel, M. (2025, 16 de abril). *Líder de la CPC y aranceles de Trump: “Estamos super alineados con la labor de Cancillería y Hacienda”*. *La Tercera*. <https://www.latercera.com/videos/noticia/lider-de-la-cpc-y-aranceles-de-trump-estamos-super-alineados-con-la-labor-de-cancilleria-y-hacienda/>
- Weiss, L. (1998). *The myth of the powerless state: Governing the economy in a global era*. Cornell University Press.
- Wilhelmy, M. (2015). Los empresarios y la política exterior. En M. Artaza & C. Ross (Eds.), *La política exterior de Chile, 1990–2009: Del aislamiento a la integración global* (Vol. 2, pp. 57–78). RIL Editores.