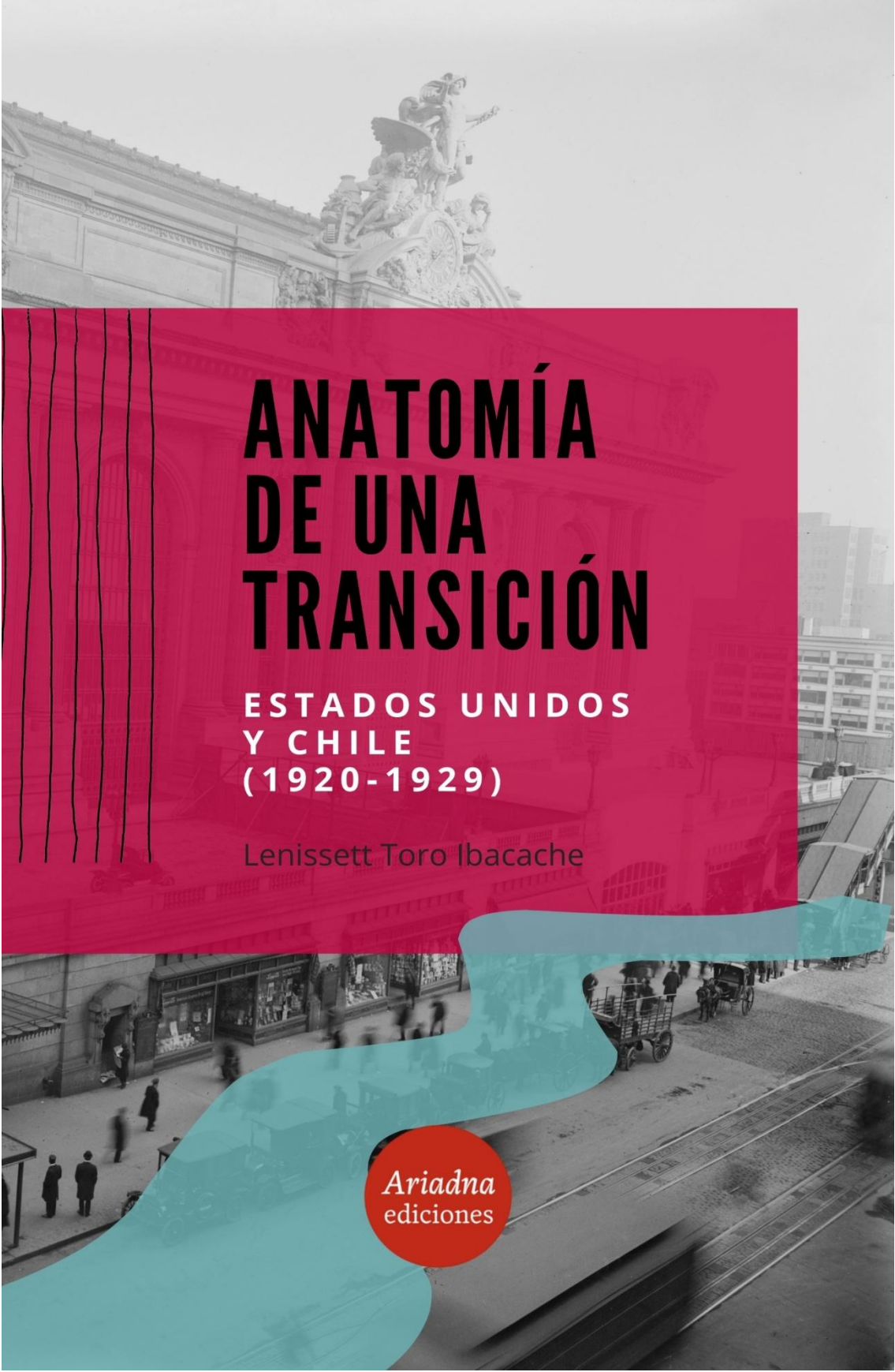




ANATOMÍA DE UNA TRANSICIÓN

ESTADOS UNIDOS
Y CHILE
(1920-1929)

Lenissett Toro Ibacache

Ariadna
ediciones

Anatomía de una transición: Estados Unidos y Chile (1920-1929)

Anatomía de una transición: Estados Unidos y Chile (1920-1929)

Lenisett Toro Ibacache

ISBN: 978-956-6276-95-1

Santiago de Chile

Primera edición, mayo 2026

Gestión editorial: Ariadna Ediciones

<http://ariadnaediciones.cl/>

Doi: <https://doi.org/10.26448/ac9789566276951.177>

Los textos publicados en la presente obra han sido evaluados mediante el sistema de pares de doble ciego.

Obra bajo Licencia Creative Commons Atribución



Esta editorial postula o indexa su producción en BCI-WoS, según sus normas (ver <https://n9.cl/bx7i3>), en Dialnet libros, Open Access Publishing in European Networks, OAPEN; en el Muse Project (Universidad John Hopkins); en el Directory of Open Access Books, DOAB; en la Digital Library of Commons (Universidad de Indiana, EEUU). Además, agrega sus trabajos en los repositorios ZENODO (OpenAIRE, Europa Occidental), HAL (Archives ouvertes, Francia), Google Scholar, Open Alex, SSOAR, ProQuest Central, Knowledge Commons Works, PhilPapers, WorldCat, Humanities Commons, Open Library (Internet Archive), Open Research Library, las redes sociales académicas Mendeley y academia.edu. Indexa, a la vez, toda producción en el repositorio ANID que cuente con folio Fondecyt. Todos nuestros textos disponen de los registros ISBN y DOI.

Tabla de contenidos

Prólogo.....	9
Presentación.....	155
Revisión de fuentes.....	20
Organización del libro.....	35
CAPÍTULO 1. ESTADOS UNIDOS Y CHILE: TRES ETAPAS EN LA HISTORIA DE LAS RELACIONES INTERNACIONALES (1823-1929).....	39
La transformación global y su impacto en Estados Unidos.....	40
Las historia de las relaciones internacionales entre Estados Unidos y Chile: una trayectoria en tres etapas (1823–1929).....	46
Primer momento: Avance y retroceso de la influencia estadounidense en Chile (1823-1889).....	46
Segundo momento: Avance y expansión de la influencia estadounidense en Chile (1890-1919).....	56
Tercer momento: Expansión y dependencia respecto de Estados Unidos (1920-1929).....	59
CAPÍTULO 2. LA ESTRUCTURA ECONÓMICA REGIONAL DE ESTADOS UNIDOS EN AMÉRICA LATINA.....	63
2.1 Crecimiento industrial de Estados Unidos y su expansión territorial.....	65
2.2 Proteccionismo arancelario para el diseño estructural del comercio regional.....	71
2.3 El declive del capital británico en la región.....	78
Los tres pilares estadounidenses de la estructura económica regional.....	82
Primer pilar: la configuración de la industrialización.....	83
Segundo pilar: La transformación del Estado.....	83
Tercer pilar: las ideas de progreso.....	85
CAPÍTULO 3. LAS PATENTES EN LA TRANSICIÓN HEGEMÓNICA DE ESTADOS UNIDOS EN LA REGIÓN Y LA EXPANSIÓN EN LA REGIÓN.....	87
3.1 El papel de la innovación en la gran transformación económica y comercial estadounidense.....	88

3.2 El rol de las patentes individuales en la dependencia tecnológica de la región.....	92
El desarrollo de patentes: el caso chileno.....	97
CAPÍTULO 4. ESTADOS UNIDOS Y CHILE: EL ASCENSO DEFINITIVO (1920-1929)	103
4.1 Chile en la estructura económica regional de Estados Unidos.....	104
4.2 Cambio político en Chile (1920-1929) y los vínculos con Estados Unidos	107
4.2.1 Configuración de la industrialización y cambio del endeudamiento público.....	109
4.2.2 La transformación del Estado: el cambio institucional	116
4.2.3 Las ideas de progreso y cambio en el estilo de vida de la sociedad chilena	119
4.3 La hegemonía basada en el conocimiento	123
EPÍLOGO	133
BIBLIOGRAFÍA.....	137

Índice de tablas

Tabla 1: Chile: Total de exportaciones e importaciones de Chile (1914-1930).....	111
Tabla 2: Lista de préstamos tomado bajo el gobierno de Arturo Alessandri (1921-1924).....	113
Tabla 3: Lista de préstamos bajo el gobierno de Emiliano Figueroa (1926-1927).....	114
Tabla 4: Lista de préstamos bajo el gobierno de Carlos Ibáñez (1927-1931).....	115
Tabla 5: Origen de los tractores importados por Chile (1923-1928).....	121
Tabla 6: Origen de los vehículos de pasajeros importados por Chile.....	122

Índice de figuras

Figura 1: Citaciones científicas por publicación y por sector (1920-1940).....	91
Figura 2: Número de patentes emitidas por Estados Unidos y Gran Bretaña (1853-1919).....	93
Figura 3: N° de patentes de inventores independiente y de corporaciones estadounidenses (1880-2000).....	95
Figura 4: N° Ubicación geográfica de los inventores independientes (1880-1930).....	96
Figura 5: Producción y exportación del salitre (1880-1934) en millones de toneladas.....	112
Figura 6: N° de patentes de uso exclusivo en Chile por país (1920-1930).....	126
Figura 7: N° acumulado de concesiones de patentes otorgadas a EEUU y Gran Bretaña (1920-1930).....	127
Figura 8: N° total de patentes de uso exclusivo inscritas en Chile por país (1915-1930).....	128

Prólogo

Un libro acerca de un proceso de transición internacional es, por antonomasia, un estudio de historia internacional con mayúscula. La obra de Tucídides, acerca de la Guerra del Peloponeso, es el libro fundante de la historia ocupada de la dimensión internacional que, además, inaugura la disciplina y este enfoque, que se volvió la manera más compleja de estudiar la particularidad teniendo a la vista la trama completa.

Parafraseando a Tucídides, estamos frente a un caso como el Diálogo de los melios: “*cuando los flacos contienden sobre aquellas cosas que los más fuertes y poderosos les piden y demandan, conviene ponerse de acuerdo con estos para conseguir el menor mal y daño posible*”¹. Se trata pues, de una transición compleja porque las acciones que la detonan y sus consecuencias no son inmediatas; donde la declinación de uno, aún no le ha forzado a poner su *rodilla en tierra* y donde el ascenso del otro todavía no le ha llevado a la *supremacía indiscutible*. Aún más, se trata de dos que se oponen y necesitan, en una interdependencia compleja de la cual no pueden escapar fácilmente².

Las primeras tres décadas del siglo 20 fueron uno de esos momentos excepcionales, en que la confrontación hegemónica no culminó con una guerra, pero sí con la declinación del Reino Unido y con el ascenso de Estados Unidos. De acuerdo al erudito estudio de Graham Allison, desde la transición hegemónica entre Portugal y España (siglo 15) y hasta el momento de la publicación de su trabajo (2018)³, el mundo vivió 16 de estos procesos, marcando el rumbo del poder y del (des)orden mundial. En consecuencia, se trata de un tipo de transformación estructural de grandes consecuencias.

La historia, en cuanto pasado, ha sido abordada por múltiples voces. Además de quienes se formaron en historia, en este campo de fuerza debaten juristas, politólogos, economistas, sociólogos e internacionalistas. Pese a sus indudables méritos historiográficos, este libro se inscribe en esta última tradición, combinando enfoques y agendas

¹ Tucídides (1986): La Guerra del Peloponeso, Ediciones Orbis S.A., p. 321.

² Ross, César (2024). Chile en los albores de la Guerra Fría: contexto, teoría e ideas. Santiago: Editorial Universidad de Santiago de Chile, p. 30.

³ Allison, Graham (2018). Destined for war, Scribe, p. 42.

menos convencionales en la historiografía estándar, pero más idóneos para pensar las transiciones pasadas y la presente.

En nuestros días, la confrontación entre Estados Unidos y China prefigura un fenómeno de este tipo, caracterizado por el movimiento doble de ascenso y declinación, y por los efectos mundiales de los cambios en la cúspide.

No pocos estudios han examinado los efectos de la transición hegemónica de las tres primeras décadas del siglo XX, tanto para sus efectos en los Estados donde se tomaban las decisiones, como en aquellos que padecían sus consecuencias. Estos trabajos fueron configurando un acervo que fue sirviendo de base para los estudios que se dedicaron a examinar los efectos de esta transición hegemónica en América Latina y el Caribe, en donde los estudios como los de Paul Drake⁴ y Rosemary Thorp⁵, han sido una verdadera guía para concebir la agenda de investigación. Este libro se ha servido de ellos para analizar el caso de Chile, sin minimizar las contribuciones de otras autorías relevantes, como los estudios de William Sherman, Frederick Pike, Hernán Ramírez N., William Sater, Paul Sigmund, Stefan Rinke, Joaquín Fernandois y Jorge Alfaro.

Este corpus, heterogéneo y diverso, con el que esta obra coincide y discrepa, ha sido la base historiográfica sobre la cual se ha elaborado una investigación que avanza en una línea de trabajo capaz de ofrecer nuevos hallazgos, así como nuevas lecturas a fenómenos que ya estaban sobre la mesa.

En lo específico, este libro realiza una apuesta ambiciosa: conectar dos grupos de fenómenos que habían sido concebidos como sucesos autónomos y que habían sido estudiados por separado. Este libro propone que ellos están imbricados dentro de un proceso mayor. El primer grupo, incluye la expansión del área de intereses económicos, financieros y

⁴ Drake, Paul (1989). *The Money Doctor in the Andes: U.S. Advisors, Investors, and Economic Reform in Latin America from World War I to the Great Depression*, Duke University Press Books.

⁵ Thorp, Rosemary (1998). *Economic History of Latin America in the Twentieth Century: Progress, Exclusion and Poverty*, The Johns Hopkins University Press / The Inter-American Development Bank; Thorp, Rosemary (2001). *An Economic History of Twentieth-Century Latin America, Volume 2: Latin America in the 1930s: The Role of the Periphery in World Crisis*. Palgrave Macmillan.

tecnológicos de Estados Unidos en Chile; y el segundo, el ascenso de nuevos sectores políticos, pertenecientes a las capas medias, al control del Poder Ejecutivo.

Este libro está basado en una pesquisa realizada en bibliotecas y archivos de Chile y Estados Unidos, de los que su autora extrajo información original e inédita, incluso para muchos especialistas. Este enorme esfuerzo se ve materializado en este libro y en una línea de investigación que la autora comienza a partir de estos hallazgos.

En este entendido, la tesis central del libro “*Anatomía de una transición. Chile y Estados Unidos, 1920-1929*”, junto con hacer un guiño a John K. Galbraith⁶, afirma que ambos movimientos no fueron fenómenos paralelos ni coincidencias circunstanciales, sino que constituyeron un proceso en que convergió una transformación hegemónica más amplia.

Durante décadas, buena parte de la historiografía sobre el período tendió a fragmentar en unidades de análisis menores los estudios de este período de las relaciones internacionales, principalmente, con los países fronterizos, las interacciones económicas y los cambios políticos. El resultado alcanzado en este enfoque fue una comprensión erudita, pero desintegrada de distintos aspectos de la historia chilena. Este libro intenta romper esa fragmentación y reconstruir el proceso como un fenómeno histórico integrado.

El resultado que se alcanzó es original y, sobre todo, intelectualmente provocador. Incluso allí donde sus conclusiones puedan suscitar debate —como inevitablemente ocurre en toda investigación que busque mover los marcos establecidos—, el trabajo posee el mérito fundamental de ampliar el campo de discusión. En tiempos académicos, frecuentemente dominados por investigaciones excesivamente especializadas, cuyos hallazgos han sido expuestos en textos extremadamente prudentes, resulta especialmente valioso encontrar trabajos que recuperen una ambición interpretativa más amplia.

Este texto recupera una ambición interpretativa que debe tener la historia: explicar no solo hechos o fenómenos específicos, sino abordar grandes procesos, como lo fue la transformación estructural que ocupa a este libro.

⁶ Galbraith, John K. (1983). *The Anatomy of Power*, Houghton Mifflin Harcourt.

En esta línea, uno de los aportes más sugerentes del libro reside en el lugar que otorga a elementos que usualmente ocupan un espacio marginal en la narrativa histórica. La difusión tecnológica, la estandarización de procesos, la expansión de las patentes estadounidenses en Chile y la colocación de créditos no fueron leídos como datos secundarios, sino como indicadores concretos de una silenciosa transición hegemónica. El libro muestra que las formas del poder internacional no operaron únicamente a través de la diplomacia o de la coerción directa, sino también a través de estos otros medios.

En este sentido, el trabajo también exhibe una fortaleza metodológica importante: articula distintas escalas de análisis sin perder densidad empírica. La transición del predominio británico hacia la consolidación estadounidense aparece vinculada simultáneamente con las necesidades de financiamiento del Estado chileno, los proyectos modernizadores de los gobiernos de Arturo Alessandri e Ibáñez del Campo y las transformaciones del capitalismo internacional de entreguerras. Esa visión de conectar dinámicas globales con procesos nacionales específicos constituye uno de los aciertos más visibles del libro.

Debo destacar además la discusión bibliográfica que sostiene esta investigación. La autora no solo muestra un conocimiento exhaustivo de la bibliografía existente, tanto nacional como internacional, sino que hace una lectura aguda de dichas fuentes para inferir nuevas preguntas a partir de ella. No se limita a revisar antecedentes: los reorganiza, los tensiona y los hace dialogar bajo una hipótesis interpretativa más amplia. Allí radica una diferencia fundamental entre una investigación informativa y una investigación que busca intervenir en el debate de la historia de las relaciones internacionales en Chile.

Otra dimensión sustantiva de este libro es que expone resultados teóricos y empíricos susceptibles de ser proyectados más allá del caso nacional, en tanto plantea una pregunta de enorme actualidad: ¿cómo se traducen las transformaciones del orden internacional en cambios concretos dentro de los Estados? La década de 1920 no aparece aquí como un episodio cerrado del pasado, sino como un laboratorio histórico para pensar fenómenos contemporáneos. Las disputas actuales en torno a tecnologías críticas, propiedad intelectual, plataformas digitales, cadenas de suministro y dependencia financiera, muestran que muchas de las

lógicas analizadas en estas páginas no han desaparecido, sino que han adquirido nuevas formas.

Por todo lo anterior, “*Anatomía de una transición. Chile y Estados Unidos, 1920-1929*” no solo reconstruye un proceso histórico relevante, sino que contribuye a pensar la naturaleza misma de las transiciones hegemónicas y hace visible aquello que permaneció disperso entre documentos de archivos, estadísticas, debates económicos y narrativas fragmentadas. Este libro no dejará indiferentes a los especialistas y forzará a leer y pensar a quienes están un poco más lejos de este tipo de problemática.

Dr. César Ross

Profesor Titular

Premio Nacional de Historia 2024

Presentación

El presente libro, *Anatomía de una transición: Estados Unidos y Chile (1920-1929)* estudia dos procesos que parecen desconectados y que tuvieron lugar en la década de 1920: la expansión del campo de intereses de Estados Unidos en Chile y el ascenso de un nuevo grupo político de las capas medias a la presidencia. Ambos han sido abordados desde diversas disciplinas como variables independientes; sin embargo, esta separación oscurece más de lo que revela. Propongo analizarlos como procesos que convergen en el marco de una transformación global con correlatos a escala regional.

El objetivo central del libro es reconstruir los mecanismos concretos —económicos, políticos, tecnológicos e institucionales— mediante los cuales un orden internacional en declive, asociado a la influencia británica, es progresivamente reemplazado por otro en consolidación, vinculado al ascenso de Estados Unidos. Para ello estudia sus engranajes y observa cómo estos se articulan en el caso chileno. En este entendido, la tesis central de *Anatomía de una transición* sostiene que estos procesos no pueden comprenderse como trayectorias paralelas ni como coincidencias circunstanciales, sino como expresiones interdependientes de una reconfiguración estructural, en línea con la perspectiva de John Kenneth Galbraith (1983) para quien las grandes transformaciones económicas no son accidentes del mercado, sino resultados de estructuras de poder donde el Estado y las grandes organizaciones económicas interactúan de manera estrecha.

Esta convergencia se vuelve especialmente visible si se considera que, en la década de 1920 ocurrió un proceso fundamental en la historia de Chile que transformó el patrón de dependencia del país. Este período estuvo caracterizado por un movimiento doble: el descenso del dominio económico británico y una disminución gradual de la influencia de la oligarquía tradicional⁷ en las decisiones políticas nacionales e internacionales (Cavarozzi, 1978). Por otro lado, es posible registrar el

⁷ Oligarquía es un concepto politológico que para los fines de este libro se entiende como un grupo que detenta el poder y que está compuesta por líderes empresariales que conforman grupos que ejercen influencia sobre áreas específicas de la sociedad (Turner, 2006).

ascenso de los intereses estadounidenses en Chile y la llegada de un nuevo grupo político al poder Ejecutivo que provenía de las capas medias⁸.

Ambos fenómenos pueden leerse como expresiones situadas de una reconfiguración más amplia del orden global en formación, en la que las transformaciones en la arquitectura del capitalismo internacional encontraron anclajes específicos en contextos nacionales. En este sentido, Chile no aparece simplemente como un escenario pasivo de influencias externas ni como un caso excepcional de movilidad política interna, sino como un espacio en el que se articularon —de manera contingente pero estructuralmente condicionada— nuevas formas de inserción en la economía mundial y nuevas configuraciones de autoridad política. Aquí la relevancia histórica para nuestro país, ya que durante esos años (los '20) se produjo una transición hegemónica que no ha sido suficientemente estudiada en la historia de las relaciones internacionales.

Es precisamente en esta reconfiguración de las estructuras de producción, financiamiento y autoridad donde se vuelve visible una transición hegemónica en la década de 1920 — escasamente abordada en la historia de las relaciones internacionales—, en la que confluyeron tanto la expansión de intereses de Estados Unidos por consolidar su presencia económica en Chile y las necesidades de los gobiernos de Arturo Alessandri Palma y Carlos Ibáñez del Campo de implementar sus programas políticos, modernizar el Estado, enfrentar las crisis económicas del período y gestionar el pago de la deuda pública.

La escasa atención que la academia ha prestado a esta transición hegemónica no es un detalle menor: constituye un vacío analítico que limita la comprensión de cómo operan los cambios en el orden internacional. Este caso plantea un problema central: ¿cómo se traducen las transformaciones en la distribución del poder global en reconfiguraciones concretas a nivel nacional? Abordar esta pregunta no solo permite reinterpretar un momento decisivo de la historia chilena, sino también identificar los mecanismos a través de los cuales las presiones

⁸ Se entiende como “aquellas que se insertan en la vida social sin pertenecer ni al grupo de los capitalistas, ni al grupo de los obreros, provenientes de formaciones sociales anteriores u originadas por nuevas condiciones de existencia” (De León, 1964, p. 56). Esto en base a que en dicho período este grupo no representó una homogeneidad ni la consistencia interna que era posible advertir en ese período en la burguesía y el proletariado.

sistémicas se filtran, se negocian y, en última instancia, se institucionalizan en contextos regionales específicos. En este sentido, su análisis adquiere renovada relevancia en un escenario contemporáneo marcado por la reconfiguración de las jerarquías globales actual.

En esta línea, el caso chileno durante la década de 1920 ofrece una evidencia particularmente reveladora para comprender los mecanismos a través de los cuales esta nueva hegemonía se proyectó a escala nacional. Si bien la bibliografía disponible muestra que entre 1920 y 1929 la influencia estadounidense en Chile alcanzó niveles sin precedentes — a través de la colocación de créditos y la modernización del sistema financiero—, existen otras fuentes que han recibido escasa atención y ofrecen una entrada valiosa para examinar cómo se manifestó esta transición hegemónica en términos concretos.

Me refiero al notable aumento en la concesión de patentes estadounidenses en Chile durante la década de 1920, que constituye un indicador del poder estructural ejercido mediante la transferencia tecnológica —y como clave interpretativa para comprender tanto las transiciones hegemónicas pretéritas como aquellas actuales. Este proceso, acompañado por la incorporación progresiva de innovaciones en las estructuras productivas, dio lugar a una “sustitución competitiva” que debilitó gradualmente la presencia británica en sectores estratégicos.

En este sentido, la expansión de tecnologías estadounidenses y su incorporación en las estructuras productivas locales no solo respondió a dinámicas de competencia internacional, sino también a la consolidación de arreglos institucionales que tendieron a privilegiar la iniciativa privada, la protección de la propiedad intelectual y la apertura a flujos de capital y conocimiento. Bajo esta lógica, la “sustitución competitiva” que erosionó la gravitación británica puede leerse como el resultado de un entorno que, sin haber sido diseñado de forma coherente, resultó funcional a mecanismos de mercado y a procesos descentralizados de innovación.

Esta interpretación encuentra sustento empírico en el análisis de diversos indicadores, a partir de los cuales es posible sostener que en este período el predominio británico —basado históricamente en inversiones

⁹ Un proceso mediante el cual un producto es reemplazado por otro que satisface las mismas necesidades o demandas, pero cuenta con más ventajas competitivas como precio-calidad, innovación tecnológica y accesibilidad.

estratégicas y transferencia tecnológica— comenzó a ceder ante el avance del capital y la innovación de origen estadounidense (Cain & Hopkins, 1993). Esta mutación en las formas de inserción internacional se expresó en la modernización de sectores industriales clave, la transformación del sistema financiero y la adopción de nuevos esquemas organizativos y productivos. Todo ello derivó en una competencia progresiva que favoreció a las empresas norteamericanas, desplazando paulatinamente a sus equivalentes europeas del espacio económico chileno (Chandler, 1977; Stallings, 2024).

Desde la perspectiva de Estados Unidos, controlar los recursos naturales chilenos fue estratégico para su proyecto de expansión económica (Smith, 1996; Turner, 1899; Vevier, 1960). El objetivo fue acceder al mercado de consumo chileno, ofrecer créditos para abordar la deuda pública, compensar la pérdida de ingresos derivados de la exportación de salitre, financiar la modernización del Estado, introducir avances tecnológicos y sustituir la influencia británica en Chile (Bruland y Mowery, 2014; Findlay y O'Rourke, 2007; Hughes, 2004). Para Chile, fue fundamental la necesidad de financiar el programa social de Alessandri y la modernización impulsada por Ibáñez (Bernedo, 1989; Brahm, 2018). Esto implicó no solo recurrir a la colocación de créditos estadounidenses, sino también la introducción de avances tecnológicos en las estructuras productivas y el consiguiente aumento en el número de concesiones de patentes provenientes de ese país (Alessandri, 1920; Beatty, 2017; Iglesias, 1960; Errázuriz, 2010).

Este libro indaga precisamente estos procesos y la relación de los factores internacionales y nacionales que configuraron el escenario en el cual las políticas y acciones económicas de Chile se alinearon con los intereses estratégicos de Estados Unidos ¿Cuál es la hipótesis de este libro? La expansión del campo de intereses de Estados Unidos en Chile y el ascenso de un nuevo grupo político, vinculado a las capas medias urbanas durante la década de 1920, no constituyen fenómenos independientes, ni meramente coincidentes, sino que forman parte de un mismo proceso estructural de transformación regional y global. Se plantea que ambos procesos confluyen y se articulan como expresión local de una nueva configuración hegemónica internacional. Esta convergencia se manifiesta empíricamente en el fortalecimiento de la presencia estadounidense en Chile frente a los competidores europeos, especialmente británico. De este modo, se sostiene que las políticas y dinámicas económicas nacionales

comenzaron a alinearse, de forma progresiva pero sistemática, con los intereses estratégicos de Estados Unidos en la región¹⁰.

Para poner a prueba esta idea, este libro se enfoca en algo muy concreto: qué hizo realmente Estados Unidos en Chile durante la década de 1920. No se trata solo de discursos o intenciones, sino de acciones específicas: la entrega de créditos, el aumento de patentes y la introducción de nuevas tecnologías. La pregunta es sencilla, pero crucial ¿hasta qué punto estas iniciativas lograron cambiar las reglas del juego? Y, más importante aún ¿cómo influyeron en la forma en que se tomaban decisiones en Chile y en el rumbo de sus políticas públicas?

Para sustentar esta hipótesis, se analizarán de manera sistemática las estrategias económicas promovidas por Estados Unidos en Chile — como la colocación de créditos, la concesión de patentes y la introducción de nuevas tecnologías— con el objetivo de establecer su impacto en la configuración de la estructura política y económica nacional durante la década de 1920.

La primera pregunta es inevitable: ¿funcionaron? Por ello, en primer lugar, se evaluará si estas iniciativas constituyeron mecanismos eficaces de penetración del capital estadounidense. La segunda pregunta que examina la relación inversa también es ¿hasta qué punto fueron las propias necesidades de Chile —estabilidad económica, impulso a la industrialización, manejo de tensiones sociales— las que facilitaron la entrada y adopción de estas estrategias externas.

El argumento central de este trabajo sostiene que ni la presión externa ni las condiciones internas, consideradas de manera aislada, permiten explicar adecuadamente el resultado observado. Más bien, es en la interacción entre ambas dimensiones donde se configura un entorno particularmente receptivo a la influencia externa. En este marco, la confluencia entre las estrategias internacionales de Estados Unidos y las demandas políticas y económicas del contexto chileno dio lugar a un

¹⁰ Hace referencia al interés nacional declarado Woodrow Wilson (1913-1921) para la década de 1920 y que se relacionaron con la seguridad, el desarrollo económico y la diplomacia (Leopold, 1969; D. Smith, 1965), que en América Latina significó mantener la región libre de la influencia europea, mejorar las percepciones sobre Estados Unidos y profundizar vínculos comerciales, para lo cual fue necesario impulsar la industrialización y el progreso de los países latinoamericanos (Wythe, 1948).

proceso de ajuste progresivo, en virtud del cual se fue configurando un modelo de desarrollo que, sin responder a un diseño explícito, tendió a alinearse con los intereses estratégicos de dicho país.

En este sentido, se examinará cómo la obsolescencia progresiva de las máquinas y productos químicos procedentes de Europa, principalmente de origen británico —junto con las crecientes necesidades de financiamiento y modernización impulsadas por el nuevo grupo político en Chile— configuró un vacío estratégico que fue rápidamente abordado por Estados Unidos.

En este punto, la clave no fue solo en identificar los instrumentos utilizados, sino en comprender la lógica económica que los articuló. De esta forma, y en base en la rentabilidad derivada de la difusión y protección de su tecnología, este modelo permitió a Estados Unidos reemplazar a sus competidores en la región, creando una dependencia estructural a través de cadenas de suministro de partes, repuestos y mantenimiento. Antes de que esta expansión pudiera materializarse, la industria estadounidense, aprendiendo de su experiencia en el propio territorio, buscó garantizar la certeza jurídica de sus innovaciones mediante el registro de patentes y la concesión de derechos sobre productos, dispositivos y máquinas (Merges, 2023; Shaver, 2012).

Este desplazamiento no solo se limitó a las esferas económicas, sino que también alteró las dinámicas políticas y culturales, consolidando la posición de Estados Unidos como un actor clave en la toma de decisiones nacionales. La penetración estadounidense permitió, por lo tanto, establecer un dominio progresivo en sectores estratégicos como la minería, la agricultura y en el desarrollo de infraestructuras, reconfigurando, en consecuencia, el panorama económico y político chileno. En conjunto, estos elementos sugieren que las relaciones entre ambos países no fueron simples, sino que estuvieron marcadas por una interdependencia compleja y dinámica, cuyos efectos fueron tanto económicos como políticos y culturales.

Revisión de fuentes

Los antecedentes que sustentan el interés por el período de estudio (1920-1929) se basan en una exhaustiva revisión de diversas fuentes, tanto estadounidenses como chilenas, con el objetivo de caracterizar la

transición hegemónica de Estados Unidos en la región, y particularmente en Chile¹¹. Esta investigación permitió identificar las principales estrategias y acciones de la política estadounidense orientadas a consolidar sus intereses, las cuales se desarrollan a lo largo de este libro. Sin embargo, se presentó una dificultad considerable al intentar encontrar referencias que vincularan directamente el ascenso de Estados Unidos en Chile con la llegada al poder de un nuevo grupo político en el Ejecutivo chileno, que es precisamente el foco principal de este estudio. Para abordar este vacío disciplinar¹², se amplió el corpus, incorporando trabajos históricos que, aunque no establecieran explícitamente la relación entre ambos fenómenos, permitieron abordar cada variable por separado, sentando así las bases para una conexión teórica y metodológica en esta investigación.

Este enfoque permitió cuestionar narrativas previas y explorar variables adicionales que podrían ofrecer una perspectiva diferente del fenómeno. En particular, la articulación de la disciplina de Relaciones Internacionales e Historia enriqueció el análisis, pues permitió no solo identificar las influencias visibles, sino también desentrañar las políticas subyacentes que moldearon estas interacciones. Este enfoque interdisciplinario facilitó una comprensión más profunda de las dinámicas de poder y las motivaciones detrás de las decisiones, abriendo así espacio para interpretaciones más complejas y matizadas de los eventos estudiados.

Como resultado de la revisión, se identificaron cinco enfoques principales en el estudio de las relaciones entre Chile y Estados Unidos los cuales abordan, de manera directa o indirecta, el período de interés: a) el enfoque económico; b) el enfoque político; c) la perspectiva global y regional; d) el enfoque histórico; y e) el análisis desde la historia cultural.

¹¹ Una parte de esta investigación se publicó en el capítulo, “Chile y Estados Unidos (1900-1930): Una revisión crítica de la historiografía del estudio de las relaciones entre ambos países” publicado en el libro, *Chile y su política exterior: Trance y tránsito desde la Gran Guerra a la Guerra Fría (1914-1964)*, editado por Claudio Tapia y Mauricio Rubilar (2023).

¹² Este "vacío disciplinar" hace referencia a la ausencia de investigaciones, estudios o trabajos académicos dentro de una disciplina o campo específico. En el contexto de esta investigación, se refiere a la falta de atención y análisis tanto en el ámbito de las Relaciones Internacionales como en la Historia, respecto a la conexión entre el ascenso de Estados Unidos en Chile y la llegada al poder de un nuevo grupo político en el país.

a) En primer lugar, la *bibliografía económica* se centra en los aspectos financieros y comerciales, analizando el impacto de las inversiones y el comercio bilateral en la evolución de las economías de ambos países. Es importante señalar que los textos seleccionados no abordan específicamente la década de 1920, sino que cubren períodos más amplios que permiten contextualizar el estudio de esa década en el marco de procesos económicos más amplios. Autores clave en este campo exploran cómo las políticas económicas de Estados Unidos influyeron en la modernización de la infraestructura chilena y en la sustitución progresiva de los capitales europeos por los estadounidenses, aspectos que resultan fundamentales para comprender el contexto económico de la década de 1920.

Desde un marco internacional, destacan los trabajos de John C. Dreier (1972) y Michael Monteón (1982), quienes analizan las explotaciones mineras de cobre y salitre, y su influencia decisiva en la relación económica y diplomática entre ambos países. Dreier pone énfasis en el impacto de la industria minera estadounidense sobre la economía chilena, mientras que Monteón profundiza en cómo los intereses estadounidenses transformaron la estructura de la minería chilena y su inserción en la economía global. Por su parte, Paul Drake (1984, 1989) realiza un análisis crítico sobre las misiones financieras que Estados Unidos estableció en América Latina, argumentando cómo estas influyeron en las políticas fiscales y económicas de países como Chile, con un foco particular en la orientación hacia el crédito y el financiamiento externo como mecanismos para fortalecer la presencia estadounidense en la región. Carlos Marichal (1992, 1996, 2009, 2010b, 2022), uno de los principales referentes en estudios sobre la deuda externa, aborda en profundidad cómo la deuda pública y las inversiones extranjeras configuraron el perfil económico de la región. Marichal también examina la historia económica de Latinoamérica a partir de las crisis financieras por lo que es posible comprender el rol de las potencias europeas y los efectos causados por el ascenso económico de Estados Unidos.

Desde la perspectiva chilena, Juan Alfonso Bravo (1981) realiza un estudio detallado sobre el período de las inversiones estadounidenses en Chile, particularmente en los primeros años del siglo XX (1904-1907), subrayando el crecimiento del capital extranjero y su impacto sobre la industria y la política nacional. Luis Ortega (1992, 2008, 2012, 2016) contribuye con una visión crítica sobre el desarrollo del sector fabril

chileno y las políticas de fomento que impulsaron la modernización de la industria, analizando las dinámicas de la inversión extranjera y su integración al mercado local. Manuel Llorca-Jaña y Diego Barría (2017) editan un texto que aborda dos grandes ejes —la economía tardo-colonial y la era salitrera— mediante estudios de empresarios y empresas como actores centrales de la vida económica, política y cultural de Chile, empleando una diversidad de métodos analíticos y un enfoque crítico que desentraña las continuidades sociales y las disrupciones estructurales que definieron este periodo. En otro texto, Manuel Llorca-Jaña, Rory Miller y Diego Barría (2019) analizan el papel central que ha desempeñado la élite empresarial chilena a lo largo del siglo XX, no solo como motor económico, sino también como actor político y social. Los editores Thomas C. Mills, Rory M. Miller (2020) editan una obra que aborda el papel de Gran Bretaña en América Latina durante el siglo XX, especialmente a partir de la Segunda Guerra Mundial, en un contexto marcado por la creciente influencia de Estados Unidos en la región. El libro examina tres ejes principales: conflictos bélicos, rivalidades comerciales y empresariales. A través de estudios de caso que abarcan desde 1914 hasta 1970, los autores revelan cómo el Reino Unido cedió gradualmente su hegemonía con reticencia. Finalmente, el texto editado por Manuel Llorca-Jaña y Rory M. Miller (2021) ofrece un estudio de la historia económica de Chile, desde la era colonial hasta la contemporánea a través de las transformaciones estructurales en sectores clave como la industria minera, la agricultura, el desarrollo industrial, la política comercial y el sistema bancario.

Todos estos textos abordan aspectos financieros y comerciales, explorando el impacto de las inversiones y el comercio bilateral en un contexto de transformación durante el siglo XX. Aunque no abordan específica o exclusivamente la década de 1920, permiten contextualizar esta década dentro de procesos económicos más amplios. Autores clave destacan cómo las políticas económicas de Estados Unidos influyeron en la modernización de la infraestructura chilena y en la progresiva sustitución de los capitales europeos por los estadounidenses, elementos clave para entender el contexto económico de la década que nos importa.

b) El segundo enfoque corresponde a la *bibliografía política*, ya que los textos ponen su atención en las relaciones diplomáticas y las decisiones gubernamentales que marcaron este período. Los autores seleccionados abordan cómo las estrategias políticas de los distintos países —

especialmente de Estados Unidos— fueron instrumentadas para consolidar su poder en la región. Al mismo tiempo, examinan las respuestas y ajustes de los distintos gobiernos, incluido el chileno, frente a la creciente influencia estadounidense. Esta revisión también abarca un período más amplio, y su característica principal es que una gran parte de los textos aborda la relación bilateral desde la pugna por el poder.

Fredrick B. Pike (1963) estudia las relaciones entre Chile y Estados Unidos entre los años 1880 y 1962, un período marcado por tensiones sociales y políticas internas en Chile, así como por los intereses estratégicos y económicos de Estados Unidos, factores clave para entender la implicancia estadounidense en los asuntos internos del país. Marcello Carmagnani (1984) examina las dinámicas políticas y sociales en América Latina entre 1850 y 1930, y describe cómo el orden oligárquico fue un elemento crucial en las relaciones entre el Estado y la sociedad. Esto permite comprender el impacto del cambio que ocurrió en Chile a partir de 1920, cuando las élites en el poder pierden el sillón presidencial. Por su parte, Glen Barclay (1971) aborda en su libro la historia diplomática de Estados Unidos con América del Sur, entre el final de la Primera Guerra Mundial y el final de la Segunda, examinando las complejas relaciones diplomáticas de la región en el marco de la rivalidad global entre potencias. Robert Dallek (1979) estudia las políticas de Franklin D. Roosevelt hacia América Latina. Robert N. Burr (1965), si bien no cubre directamente el período en cuestión, analiza el papel de Chile en el sistema de poder sudamericano durante el siglo XIX y principios del XX, ofreciendo claves para comprender este fenómeno. William Sater (1986, 1990, 2019) estudia la historia de Chile y, a través del concepto de “imperios en conflicto”, analiza cómo ambos países —desde sus respectivas posiciones de poder (regional en el caso de Chile, hemisférica en el de Estados Unidos)— desarrollaron una relación marcada por la cooperación, la competencia y la confrontación. Víctor Bulmer-Thomas (1998) analiza el desempeño económico de América Latina desde su independencia, prestando especial atención a los modelos productivos, las relaciones comerciales, las estructuras sociales y los impactos de factores externos, como el comercio internacional, la deuda y la inversión extranjera.

Por su parte, James Petras (1975) analiza las relaciones internacionales más recientes, entre mediados de los años 60 y 70, desde la óptica de las acciones imperialistas de Estados Unidos.

Finalmente, los textos de John A. Hobson (1902), Lenin (1917), Hernán Ramírez Necochea (1966, 1967, 1970) y Luis Vitale (1971) critican las nuevas formas de imperialismo basadas en el capitalismo estadounidense. Hobson desarrolla una teoría del imperialismo como consecuencia inevitable de las economías capitalistas avanzadas que necesitan mercados externos para sus excedentes de producción. Además, destaca el papel de las grandes corporaciones y bancos en la expansión imperialista, entendida no solo como expansión territorial, sino como control económico y político por parte de las élites capitalistas. Lenin amplía las ideas de Hobson, interpretando el imperialismo como una etapa del capitalismo avanzado en la cual las potencias compiten por mercados y recursos. Lo estudia como una forma de dominio de unas pocas potencias sobre el resto del mundo, lo que intensifica las contradicciones internas del capitalismo y oprime a los pueblos colonizados. Por su parte, Hernán Ramírez Necochea ofrece una perspectiva latinoamericana, analizando cómo el imperialismo estadounidense y de otras potencias ha condicionado el desarrollo económico y político de los países de la región, generando estructuras dependientes que impiden su autonomía plena. Además, examina cómo las estructuras de poder internacionales refuerzan las desigualdades entre países centrales y periféricos. Luis Vitale, por su parte, utiliza un enfoque de dependencia para explicar cómo el imperialismo mantiene a América Latina subordinada a las grandes potencias —en especial a Estados Unidos— a través de un modelo capitalista global que explota los recursos y la mano de obra de los países periféricos en beneficio de las élites globales. En conjunto, estos autores ofrecen un análisis crítico del imperialismo, no solo como expansión territorial, sino también como una forma de dominación económica, política y cultural que perpetúa la dependencia y la desigualdad global.

c) El tercer enfoque corresponde a los textos que abordan desde una *perspectiva global o regional* las relaciones entre Estados Unidos y América Latina —y en algunos casos con Chile en particular— a partir de las transformaciones que ocurrieron durante el siglo XIX y XX.

Nicholas Spykman (2017) plantea una visión geopolítica realista de la política internacional durante la Segunda Guerra Mundial. Argumenta que la seguridad de Estados Unidos dependía de evitar el dominio de Europa, Asia Oriental y el Medio Oriente por potencias hostiles como Alemania y Japón. Robert Seidel (1973) analiza la evolución de la política de los Estados Unidos hacia América del Sur durante el período de 1906

a 1931, enmarcado en el contexto del panamericanismo progresista. Revisa cómo Washington buscó promover el desarrollo económico y la estabilidad regional, pero se enfrentó a múltiples desafíos, tanto internos como en las relaciones bilaterales con los países latinoamericanos.

Por su parte, a través de los textos de Arthur P. Whitaker (1941, 1954, 1976), es posible construir una visión completa sobre las relaciones tempranas de Estados Unidos con América Latina, centrándose en el apoyo a las independencias de los países latinoamericanos, la creación de una identidad hemisférica en el continente y las relaciones diplomáticas con el Cono Sur. Estos trabajos proporcionan una base para entender cómo las políticas y visiones de Estados Unidos en América Latina se desarrollaron a lo largo del siglo XIX, en un contexto de expansión de la influencia estadounidense y de desafíos internacionales y regionales.

En el marco de estas ideas, los editores Juan Pablo Scarfi y Andrew Tillman (2016) revisitan la idea del *Hemisferio Occidental* de Whitaker¹³, que propone una relación especial entre los pueblos del continente americano, diferenciándolos del resto del mundo. Los distintos autores que conforman el texto examinan las relaciones entre los Estados Unidos y América Latina, desafiando las narrativas tradicionales que enfatizan la excepcionalidad de Estados Unidos y el "atraso" de América Latina, rechazando la narrativa del excepcionalismo estadounidense.

En un contexto más amplio, Joseph S. Tulchin (2018) realizan un estudio de la política exterior de los países de América Latina, concluyendo que esta ha evolucionado lentamente en comparación con la de Washington, que desde su independencia se involucró rápidamente en un sistema de poder mundial. A diferencia de los Estados Unidos, las naciones latinoamericanas recién independizadas no adoptaron una postura proactiva en su inserción internacional, y hasta finales del siglo XIX, las iniciativas para acercar a los países americanos fueron vagas y más cercanas al sueño bolivariano que a propuestas concretas. Patrick William

¹³ La "idea de un Hemisferio Occidental" lo encontró en una carta de Thomas Jefferson a Alexander Von Humboldt en 1813, donde Jefferson destacaba que América no solo era un hemisferio, sino que poseía uno propio, extendiendo a partir de la unidad de sus pueblos a todas las formas de existencia: "el núcleo de la Idea del Hemisferio Occidental es la proposición de que los pueblos del Hemisferio Occidental están unidos en una relación especial entre sí que los distingue del resto del mundo, especialmente de Europa" (1954, pág. 323).

Kelly (2019) contribuye a la comprensión de la hegemonía estadounidense en América Latina, destacando los mecanismos a través de los cuales Estados Unidos consolidó su influencia política y económica en el continente. Un número de la revista *Ciencia Política* publicado en el 2025, muestra la vigencia sobre esta temática. En este, Isidora Puga Serrano (2025) sostiene que la hegemonía estadounidense se construye no solo con poder material, sino mediante instrumentos institucionales y discursivos que legitiman la expansión económica. La reinterpretación de la Doctrina Monroe muestra un patrón temprano de dominación indirecta, basado en mecanismos técnicos que generan efectos estructurales duraderos. Juan Pablo Scarfi (2025), estudia cómo la Doctrina Monroe articuló una tensión entre un enfoque solidarista y otro pluralista. De esa disputa surgió el sistema interamericano, que consolidó la no intervención —formalizada en la Convención de Montevideo—, aunque siempre bajo tensión por su uso político por parte de Estados Unidos.

Desde una perspectiva regional, que incorpora a Chile, el texto de Henry Clay Evans (1927) presenta una revisión crítica de la diplomacia estadounidense hacia Chile, destacando su incoherencia y falta de compromiso desde la independencia chilena hasta los inicios del siglo XX. William Sherman (1973) ofrece un análisis detallado de las relaciones diplomáticas y comerciales entre Estados Unidos y Chile entre 1820 y 1914, con énfasis en tratados, inversiones y tensiones bilaterales. Muestra cómo creció la influencia estadounidense, especialmente en minería y comercio, en medio de la competencia con potencias europeas.

En este mismo contexto, aunque abarcando un período más extenso (1800–1930), la tesis de Josephine M. Spaniola (1954) comienza con una revisión desde la conquista española en América, caracterizando a Chile como una de las colonias más aisladas de esa corona. Esta situación comenzó a modificarse a fines del siglo XVIII, especialmente tras el viaje del capitán James Cook en 1770, cuya expedición despertó el interés europeo y norteamericano por la costa chilena. A pesar de que el número de estadounidenses en Chile era reducido, su influencia fue considerable, impulsando la idea de la independencia chilena.

El artículo de José Morandé Lavín (1992) realiza una revisión histórica más amplia de las relaciones entre ambos países durante el siglo XIX, poniendo énfasis en los momentos de mayor cercanía y de mayor tensión. Examina cómo estas relaciones han estado marcadas por factores

ideológicos, estratégicos y económicos, destacando períodos clave como la Guerra Fría, la Unidad Popular y la dictadura militar. Raúl Bernal Meza (1996, 2020) estudia el desarrollo de las relaciones internacionales de Chile desde una perspectiva histórica centrada en sus vínculos con las potencias hegemónicas. En el artículo de 1996, analiza cómo las relaciones políticas y económicas de Chile transitaron desde una dependencia inicial de Gran Bretaña en el siglo XIX hacia una creciente subordinación e influencia de Estados Unidos durante el siglo XX, destacando los intereses estratégicos y económicos que moldearon esta transición. En su libro de 2020 amplía este análisis al período 1810–2020, ofreciendo una visión más abarcadora y sistemática de la política exterior chilena, considerando tanto los cambios en el sistema internacional como las transformaciones internas del país, y proponiendo una interpretación crítica sobre la inserción internacional de Chile a lo largo de más de dos siglos.

Heraldo Muñoz y Carlos Portales (1987) ofrecen un análisis crítico de las complejas relaciones bilaterales entre ambos países, con especial énfasis en los 25 años previos a la publicación del texto, particularmente durante la dictadura militar chilena. Aunque el tratamiento del siglo XIX y principios del XX es breve, los autores identifican una histórica rivalidad motivada por diferencias culturales, estratégicas y diplomáticas. Señalan que, tras la decadencia del poder internacional de Chile a inicios del siglo XX, Santiago buscó una acomodación con Washington, siendo Arturo Alessandri una figura clave en esta reorientación.

Por su parte, Claudio Tapia (2018) aborda un período que va de 1883 a 1942 donde analiza cómo la política exterior de Chile evolucionó tras la Guerra del Pacífico, pasando de una estrategia basada en el poder militar a otra centrada en la diplomacia y la cooperación regional, especialmente a partir de la Primera Guerra Mundial, lo que contribuyó a consolidar una identidad internacional orientada a la estabilidad en América Latina. Luego, Claudio Tapia y Cristian Garay (2022) editan un libro que interpreta el Tratado de 1904 entre Chile y Bolivia como un punto de inflexión en la política exterior chilena, marcando el fin de las disputas territoriales tras la Guerra del Pacífico e inaugurando una etapa de estabilización regional y cooperación diplomática, enmarcada por acuerdos como el Tratado del ABC y el impulso del panamericanismo. En un tercer libro editado por Claudio Tapia y Mauricio Rubilar (2023) compila investigaciones sobre las principales problemáticas que caracterizaron las relaciones internacionales de Chile en los ámbitos

regional, continental y global durante el período comprendido entre 1914 y 1964.

En el texto de Jorge Alfaro (2021, 2023), así como en Jorge Alfaro y César Ross (2023), el autor explora cómo Chile manejó sus relaciones con estos países sudamericanos en el contexto del multilateralismo de principios del siglo XX, evaluando si estas interacciones representaban una amenaza o una oportunidad para el país (2021). También profundiza en cómo Chile, al principio del siglo XX, buscó evitar el aislamiento internacional mediante la aplicación de doctrinas que promovieron la inclusión continental, mientras mantenía su equilibrio en un mundo marcado por la Gran Guerra y la Guerra Fría. En el artículo escrito junto a César Ross (2023), ambos autores abordan la asimetría que Chile experimentó en su relación con Estados Unidos y Perú, un Chile que, aunque débil frente a la potencia estadounidense, era relativamente más fuerte que Perú, lo que configuró una dinámica compleja en sus relaciones internacionales.

En dos textos, de Mauricio Rubilar (2012) y de Mauricio Rubilar y Claudio Tapia (2024), se estudia la diplomacia y las relaciones exteriores en contextos de conflictos bélicos y sistemas internacionales cambiantes, resaltando su papel dentro de dinámicas regionales y globales, y los intentos de los distintos países por mantener su soberanía e influencia en un mundo multipolar. En el primero analiza esta política exterior de Chile durante y después de la Guerra del Pacífico (1879-1883), centrándose en el conflicto que se generó en el triángulo Chile-Colombia-Estados Unidos en el período indicado. En el segundo, ambos autores examinan el papel de Chile en el contexto de la Guerra del Chaco (1932-1935) y su interacción con el sistema internacional americano de entreguerras.

Los únicos textos que abordan de manera exclusiva la década de 1920 son los artículos de Hernán Villablanca (2000), Cristian Garay Vera y Franklim Colletti (2022), Sebastián Soto y Juan Pablo Couyoumdjian (2022) y el capítulo de Lenisset Toro Ibacache (2023) y su tesis (2024). El primero, examina las relaciones comerciales y políticas entre Chile y Estados Unidos entre 1900 y 1930, enfatizando el crecimiento de la influencia estadounidense en el país mediante inversiones, comercio y presencia diplomática. En el segundo, los investigadores estudian la influencia del empresario y diplomático chileno Agustín Edwards frente al cambio de hegemonía global de Gran Bretaña a Estados Unidos. Analiza

sus escritos, discursos y actividades en el extranjero, sobre todo su experiencia en Londres y luego en Nueva York, mostrando cómo esta figura clave de la élite chilena interpretó la transición del poder mundial y buscó adaptarse a ella. Los autores del tercero, abordan directamente el período de interés al examinar el impacto de la misión estadounidense liderada por Edwin Kemmerer en la redacción de la Constitución chilena de 1925. Los autores argumentan que la influencia de la misión fue más allá de lo económico, afectando la configuración del Estado y su marco legal. En los textos de mi autoría, en el capítulo se ofrece un análisis crítico sistematizado de la producción historiográfica que abordan las relaciones entre Chile y Estados Unidos durante las primeras tres décadas del siglo XX, cuestionando visiones tradicionales y proponiendo líneas de investigación más críticas, complejas y contextualizadas. La tesis desarrolla un análisis que articula el ascenso de Estados Unidos con las transformaciones políticas ocurridas en Chile durante la década de 1920, eje a partir del cual se estructura este libro.

d) Desde el *enfoque histórico* se encuentran varios textos que, teniendo como foco a Chile, recopilan y estudian el pasado de sus relaciones con Estados Unidos desde el siglo XIX hasta el XX. El diario de viaje que José Miguel Carrera (2015) escribió entre 1815 y 1816 ofrece una visión temprana de las interacciones internacionales de Chile, describiendo aspectos sociales, políticos, económicos y culturales de Estados Unidos, y comparándolos constantemente con la realidad chilena. Benjamín Vicuña Mackenna (1867) presenta una propuesta ideológica discutida y aprobada por la Sociedad de Unión Americana de Santiago. El texto expresa un claro ideal panamericanista, proponiendo la unión de los pueblos del continente en torno a valores republicanos, democráticos y de autodeterminación.

Joaquín Blaya (1920) realiza un registro detallado sobre la presencia estadounidense en el país en el momento de la edición del libro, funcionando como una suerte de inventario del impacto del "progreso norteamericano" en la sociedad chilena de la época. En este, celebra la creciente influencia de Estados Unidos en Chile en múltiples áreas como el comercio, la industria, la estadística, la cultura, el deporte y la sociabilidad.

Mario Barros Van Buren (1970) escribió una obra fundamental para comprender la evolución de la política exterior chilena desde la época

colonial hasta el inicio del gobierno del Frente Popular. A través de un enfoque cronológico y analítico, el autor examina las relaciones de Chile con potencias coloniales, países vecinos y actores internacionales, abordando temas como la formación del Estado nacional, los conflictos bélicos del siglo XIX —especialmente la Guerra del Pacífico—, la definición de fronteras, los tratados diplomáticos y el desarrollo institucional del servicio exterior.

El libro de Eugenio Pereira Salas (1971) abarca el período entre 1778 y 1809, y examina los primeros vínculos comerciales, diplomáticos y marítimos bilaterales en el contexto del auge del comercio internacional. Por su parte, César Ross (1990) ofrece un estudio interpretativo sobre el papel de Estados Unidos en el proceso de independencia de Chile. Analiza cómo el gobierno estadounidense y ciertos actores vinculados a él observaron y, en cierta medida, se involucraron en los movimientos emancipadores latinoamericanos —particularmente el chileno— durante las primeras décadas del siglo XIX. El autor no se limita a los hechos diplomáticos, sino que también aborda los factores ideológicos, geopolíticos y económicos que influyeron en la postura de Estados Unidos frente a la independencia chilena.

Carlos Mery Squella (1965) estudia las décadas siguientes (1829–1841), específicamente las relaciones diplomáticas formales entre ambos países durante los primeros años de vida republicana de Chile. Por su parte, el capítulo de Cristián Guerrero Yoacham (1977) ofrece un panorama amplio de la relación entre Chile y Estados Unidos desde los inicios de la independencia chilena hasta la Primera Guerra Mundial. Se enfoca en los principales hitos diplomáticos, comerciales y políticos que definieron el vínculo bilateral entre 1812 y 1916. Por otra parte, en su artículo sobre la misión de Vicuña Mackenna a los Estados Unidos durante los años 1865–1866 (1986), analiza el contexto de la guerra entre Chile y España y del intento de formar una alianza americana contra la intervención europea. Finalmente, en el libro que escribe junto a Cristián Guerrero Lira (1998), ambos autores realizan una síntesis histórica general sobre el desarrollo político, social y económico de Estados Unidos desde la época colonial hasta el siglo XX. Se trata de una obra introductoria dirigida a estudiantes o al público general interesado en la historia estadounidense, abordando la colonización, la independencia y la formación del Estado, la expansión territorial y la Guerra Civil, la industrialización y el papel del país en la política exterior y en las guerras

mundiales, así como la evolución de sus instituciones políticas y estructura social.

Por su parte, Emilio Meneses (1989) analiza los componentes estratégico-militares como eje clave en las relaciones internacionales entre Chile y Estados Unidos durante el período 1881–1951, un aspecto que hasta el momento de su publicación había sido poco abordado. En su libro, demuestra que el poder naval y las percepciones de seguridad regional tuvieron un impacto directo en la política exterior de Chile, especialmente en su vínculo con una potencia naval estadounidense en ascenso.

El artículo de Consuelo León Woppke y Jason Kendall Moore (2010) analiza las obras de historiadores estadounidenses sobre las relaciones entre Chile y Estados Unidos, enfocándose en el período 1900–1929. Abordan cómo estos estudios han sido influenciados por las perspectivas de la política exterior estadounidense y cómo estas obras reflejan las narrativas de poder de la época.

Centrado en la década siguiente, Joaquín Fernandois (1997) realiza un estudio detallado del papel de Gustavo Ross Santa María —ministro de Hacienda y figura clave del gobierno de Arturo Alessandri— en la reconstrucción de las relaciones entre Chile y Estados Unidos (1932–1938), en un contexto de crisis económica y redefinición del orden internacional.

Desde una perspectiva temporal mucho más amplia, también Fernandois (2005) ofrece un volumen en el que entrega una visión panorámica que va desde 1900 hasta 2004. Estudia la política exterior chilena a través de su adaptación a un mundo cambiante que, si bien no se centra exclusivamente en Estados Unidos, aborda aspectos relevantes de esta relación bilateral.

Otros textos revisados abordan de manera colateral la historia de este vínculo. El libro de Ricardo Couyoumdjian (1986) lo hace a través del análisis de las relaciones entre Chile y Gran Bretaña. Por su parte, otros estudios se enfocan en los conflictos entre Chile, Bolivia y Perú, como los trabajos de Raúl Bernal Meza (1996, 2020), Mauricio Rubilar (2012), Mauricio Jara (2014), Sergio González Miranda y Cristián Ovando Santana (2019), Jorge Alfaro (2021) y Jorge Alfaro junto a César Ross (2023),

quienes examinan estos conflictos, considerando el papel que desempeñó la política estadounidense como un factor relevante en dichas relaciones.

e) Finalmente, desde el enfoque de la *historia cultural*, los distintos estudios analizan los intercambios sociales y simbólicos entre Chile y Estados Unidos, destacando que la influencia estadounidense fue también un fenómeno de transmisión cultural. Este enfoque permite examinar cómo valores, prácticas, imaginarios y tecnologías provenientes de Estados Unidos impactaron las estructuras sociales chilenas, contribuyendo a una reconfiguración cultural que acompañó —y en ocasiones condicionó— los procesos económicos y políticos.

Los libros de Stefan Rinke (2002, 2014, 2015) examinan la cultura de masas en Chile y el nacionalismo entre los años 1910 y 1931 (2002), mostrando cómo el cine, la prensa, el deporte y la publicidad se convirtieron en vehículos de modernización y de difusión de modelos culturales externos, especialmente estadounidenses. Esta idea se profundiza y extiende en sus dos textos siguientes. En 2014, estudia un proceso de norteamericanización de largo aliento en Chile (1898–1990), mientras que en 2015 amplía la mirada al conjunto de América Latina y propone un enfoque transnacional y entrelazado (*entangled history*) para analizar la historia compartida entre América Latina y Estados Unidos desde la época colonial hasta el presente.

Fernando Purcell (2008, 2009, 2012) también aborda la masificación de los medios de comunicación en Chile, ofreciendo una perspectiva sobre la penetración de la cultura estadounidense a través de estos canales. En su capítulo de 2008, analiza cómo las representaciones discursivas contribuyeron a configurar las relaciones bilaterales entre 1891 y 1945, más allá de lo estrictamente diplomático o económico. En su artículo de 2009, estudia la penetración temprana del cine de Hollywood en Chile (1910–1930), mientras que en su libro de 2012 profundiza dicha investigación, abarcando cuatro décadas de influencia cultural a través del cine, combinando un enfoque histórico-cultural con el análisis de medios de comunicación, consumo cultural y construcción de identidades.

Estos textos con enfoque de historia cultural permiten comprender cómo la influencia de Estados Unidos en Chile no se limitó al ámbito político o económico, sino que se expresó también en transformaciones profundas del tejido cultural y simbólico del país. A

través del análisis de medios de comunicación, prácticas cotidianas y procesos de circulación cultural, se muestra una dimensión clave de las relaciones bilaterales, en la que las ideas, imágenes y valores estadounidenses fueron apropiados y resignificados por la sociedad chilena. Este enfoque contribuye, así, a una visión más compleja y matizada del vínculo entre ambos países, iluminando las formas en que la cultura operó como un terreno de negociación y poder.

En síntesis, los trabajos de historia cultural muestran que la influencia de Estados Unidos en Chile trascendió lo político y económico, transformando también el ámbito simbólico y cotidiano. Al analizar medios, prácticas e imaginarios, revelan cómo la sociedad chilena resignificó dicha influencia, ofreciendo una visión más compleja y dinámica de la relación bilateral.

La conclusión general de la revisión realiza es que los distintos textos han abordado aspectos muy variados de la relación entre Estados Unidos y Chile, sin compartir necesariamente una agenda de estudio común ni formar parte de un “campo de fuerza” cohesionado, lo que dificulta la elaboración de una discusión bibliográfica propiamente tal. No existe un debate articulado entre estos autores en torno al ascenso de Estados Unidos en Chile ni al surgimiento de un nuevo grupo político en el poder.

Lo transversal en varios de estos textos es que, independientemente del período que aborden, la relación entre ambos países suele describirse principalmente a partir de sus externalidades negativas, expresadas en términos de subordinación y hegemonía (según las teorías del imperialismo o enfoques cepalinos), atribuyéndole a Estados Unidos capacidades de poder que solo consolidó tras el fin de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, la relación entre Chile y Estados Unidos en las dos primeras décadas del siglo XX (1900–1919) fue más bien pragmática (Alfaro & Ross, 2023), marcada por tensiones y desconfianza mutua.

Otro resultado de esta revisión fue la identificación de dos grandes períodos en el estudio de las relaciones entre Chile y Estados Unidos: por un lado, quienes estudian las primeras tres décadas del siglo XX, y por otro, quienes se concentran en las últimas tres. En este segundo grupo se encuentra la mayor parte de la producción bibliográfica, lo que sugiere que

este énfasis responde al interés por la intervención política de Washington en Chile, y evidencia el sesgo presentista de muchos estudios en Relaciones Internacionales.

Esta tendencia —el sesgo presentista, es decir, la inclinación a interpretar eventos pasados desde los valores y preocupaciones del presente— se manifiesta en varios aspectos: un número mayor de estudios centrados en las intervenciones políticas recientes de Estados Unidos en Chile, lo cual proyecta las dinámicas actuales sobre el pasado y puede generar un espejismo histórico; la prevalencia de enfoques que privilegian perspectivas modernas, relegando fuentes históricas que podrían ofrecer una visión más amplia; la influencia de agendas políticas contemporáneas que favorecen interpretaciones alineadas con preocupaciones actuales sobre imperialismo y soberanía; y la subestimación de factores locales cruciales en la historia de Chile, lo cual tiende a simplificar la complejidad de sus dinámicas internas. Esto último podría resolverse mediante un enfoque que permita a las Relaciones Internacionales dialogar con otras herramientas disciplinares.

Organización del libro

Como resultado de esta revisión, la organización y redacción de los capítulos de este libro se estructuraron con el propósito de comprender y explicar la historia de las relaciones internacionales entre ambos países, unidad de análisis de esta investigación. Para ello, se adoptaron dos enfoques disciplinares —Relaciones Internacionales e Historia— con una postura epistemológica que priorizó no perder de vista el significado y la complejidad de las ideas y conceptos en su propio contexto. Esto fue especialmente importante, ya que el período en cuestión se encontraba en pleno proceso de transformación, y el análisis debía procurar comprenderlo en sus propios términos y méritos.

El Capítulo 1 titulado, Estados Unidos y Chile: tres etapas en la historia de las relaciones internacionales, examina la evolución de las relaciones entre Estados Unidos y Chile entre 1823 y 1929, situándose en el contexto de la transformación del sistema internacional. Identifica patrones de interacción, define etapas clave y caracteriza la relación bilateral a lo largo de un siglo. Sostiene que, hacia comienzos del siglo XX, Washington impulsó estrategias políticas, económicas y tecnológicas para consolidar su influencia regional. Finalmente, muestra cómo estas

iniciativas evolucionaron desde acciones dispersas hacia una política de Estado articulada, expresada en proyectos como el Panamericanismo.

El Capítulo 2, La estructura económica regional de Estados Unidos en América Latina, analiza cómo Estados Unidos construyó a inicios del siglo XX, una estructura económica regional. Sostiene que esta no fue solo expansión comercial, sino la formación de un orden económico basado en industrialización, proteccionismo y acción empresarial. Muestra cómo este proceso integró a la región de manera funcional, desplazando a Reino Unido y reconfigurando las economías locales.

El Capítulo 3, Las patentes en la transición hegemónica de Estados Unidos en la región y la expansión en la región, es central para el desarrollo de este libro. Sostiene que la primacía estadounidense descansó en la conversión de capacidades tecnológicas en formas duraderas de poder estructural. El régimen de patentes funcionó, en este marco, como un dispositivo de apropiación y regulación de la innovación que no solo resguardó rentas derivadas del conocimiento, sino que también ordenó su circulación internacional, proyectando así la ventaja industrial hacia una posición de preeminencia en la economía política global. En este sentido, el capítulo no solo reconstruye un proceso histórico, sino que captura una lógica que va más allá de las variables más visibles como el comercio, la diplomacia o la coerción. Al situarlas en el centro del análisis, el capítulo muestra cómo estos mecanismos “técnicos” funcionan como herramientas estratégicas de proyección hegemónica, una tensión que sigue vigente en las disputas contemporáneas.

El Capítulo 4 titulado, Estados Unidos y Chile: el ascenso definitivo, último y central del libro, constituye el punto de cierre analítico donde se demuestra de manera empírica la articulación entre los distintos niveles del proceso de ascenso estadounidense en Chile. Se muestra cómo se produce la consolidación de dicho ascenso entre 1920 y 1930, evidenciado en el aumento del comercio, los créditos y la influencia financiera tras el declive británico. Muestra cómo este proceso se entrelazó con transformaciones políticas internas —desde Arturo Alessandri hasta Carlos Ibáñez del Campo— y con una creciente reconfiguración del Estado, destacando la misión Kemmerer y la creación del Banco Central. Asimismo, examina la convergencia entre intereses estadounidenses y élites chilenas, junto con la difusión de dinámicas culturales y tecnológicas,

incluyendo el papel de las patentes en sectores estratégicos. En conjunto, el capítulo captura el momento en que estas dimensiones se integran plenamente, mostrando la transición efectiva hacia la hegemonía estadounidense en Chile como un proceso estructuralmente consolidado en la década de 1920.

Finalmente, en el epílogo del libro se analizan las implicaciones significativas de los resultados para el campo de estudio, considerando el impacto en la teoría, la práctica o la aplicación del conocimiento. Asimismo, se abordan las limitaciones inherentes al estudio, reconociendo su impacto en los resultados y la interpretación.

Capítulo 1

Estados Unidos y Chile: tres etapas en la historia de las relaciones internacionales (1823-1929)

Las relaciones entre Estados Unidos y Chile no comenzaron como una historia de hegemonía, sino como una historia de distancia. En 1823, cuando Washington reconoció la independencia chilena, nadie podía anticipar que, poco más de un siglo después, ese vínculo estaría marcado por una profunda asimetría de poder económico, financiero y tecnológico. Sin embargo, como ocurre en los grandes procesos de la economía política internacional, las transformaciones decisivas rara vez son visibles en su inicio: se incuban lentamente, en los márgenes de un sistema global en cambio.

Este capítulo reconstruye esa trayectoria de largo plazo hasta la crisis de 1929, no como una sucesión lineal de eventos diplomáticos, sino como la sedimentación progresiva de un cambio estructural. El punto de partida no es bilateral, sino sistémico. Durante el siglo XIX y las primeras décadas del XX, el orden internacional experimentó una reconfiguración profunda: la consolidación de una hegemonía occidental, la expansión del capitalismo industrial y la integración desigual de las periferias. En ese marco, Estados Unidos dejó de ser un actor emergente para convertirse en un organizador creciente del sistema regional.

Chile, como otros países de la región, no fue ajeno a esa transformación. Su inserción en la economía mundial, y particularmente su relación con Washington, reflejó con claridad las tensiones de un mundo en transición: la competencia entre viejas jerarquías imperiales europeas y nuevas formas de influencia económica. Entender ese proceso es, en última instancia, comprender cómo se construyen las jerarquías internacionales cuando el poder deja de ser exclusivamente territorial y comienza a expresarse en flujos de capitales que, progresivamente cambia las dependencias a largo plazo.

Los objetivos del capítulo son tres: identificar las acciones recíprocas entre ambos países durante casi un siglo para reconocer

patrones de interacción; caracterizar la naturaleza de la relación bilateral; y establecer una periodización que refleje los momentos clave de cooperación y conflicto.

El argumento central sostiene que, a principios del siglo XX, Washington desplegó de manera sistemática un repertorio de iniciativas políticas, económicas y tecnológicas orientadas a la construcción de un orden hemisférico bajo su liderazgo. Este proceso no respondió a una lógica única ni lineal: emergió inicialmente de agendas presidenciales diferenciadas, marcadas por prioridades partidarias contingentes, pero fue progresivamente adquiriendo coherencia institucional hasta cristalizar en una política de Estado, particularmente visible en el desarrollo del panamericanismo.

En este marco, la expansión estadounidense generó una creciente densidad de vínculos que tendieron a estructurar relaciones de dependencia económica y tecnológica en buena parte de América Latina, con efectos directos sobre los márgenes de autonomía de sus economías. Chile constituyó, en un primer momento, una excepción relativa a esta dinámica, sostenido por su inserción en redes europeas de capital e intercambio. Sin embargo, la reconfiguración del escenario internacional tras la Primera Guerra Mundial, sumada a los cambios políticos internos y a las necesidades de financiamiento del nuevo ciclo de modernización estatal, alteraron de forma decisiva ese equilibrio. A partir de entonces, la influencia de Estados Unidos se consolidó de manera progresiva, en consonancia con su ascenso como potencia económica dominante en el hemisferio.

La transformación global y su impacto en Estados Unidos

¿Cómo impactaron los cambios en el sistema internacional liderados por Europa durante el siglo XIX en la transformación de Estados Unidos como potencia emergente y en la formulación de su estrategia de desarrollo y poder en América Latina?

La pregunta de fondo inicial es inevitable: ¿cómo en un poco más de un siglo un nuevo país transita a transformarse en una potencia emergente que progresivamente cambia la arquitectura del orden mundial sin simplemente “ascender”, sino aprovechando las grietas abiertas?

Durante el siglo XIX, Europa no solo dominaba el sistema internacional; lo producía. Las revoluciones industriales, los imperios comerciales y las guerras recurrentes no fueron episodios separados, sino piezas de una misma maquinaria de reorganización global. Lo que desde la periferia parecía un conjunto de acciones dispersas era, en realidad, un proceso de construcción de jerarquías: quién produce, quién financia, quién consume y, sobre todo, quién define las reglas del juego. En ese mundo en transformación, Estados Unidos no fue un espectador pasivo ni un simple heredero. Fue un actor que aprendió rápido una lección esencial: el poder no se ejerce solo desde la fuerza militar o el tamaño del territorio, sino desde la capacidad de insertarse estratégicamente en las estructuras del capitalismo global que Europa estaba expandiendo. Su ascenso no puede entenderse al margen de ese sistema, sino precisamente dentro de él, como una adaptación inteligente —y progresivamente más ambiciosa— a un orden ya en expansión. Es en ese contexto que debe leerse su relación con América Latina: no como una política exterior aislada, sino como la extensión lógica de una estrategia de desarrollo en la que comercio, finanzas, tecnología y diplomacia comenzaron a operar como engranajes de un mismo proyecto de poder.

Este proceso no se sostiene en narrativas lineales del “progreso occidental”. Para comprender la arquitectura del sistema que se estaba formando, es necesario desplazar la mirada hacia quienes han pensado este proceso como una transformación estructural de largo alcance, más que como una sucesión de eventos diplomáticos o económicos aislados.

La lectura de Eric Hobsbawm (1987) resulta decisiva: el siglo XIX no es simplemente el telón de fondo del capitalismo moderno, sino su momento de expansión global, un período en el que el crecimiento económico europeo se construye sobre desigualdades que no son accidentales, sino constitutivas del propio sistema. En una dirección distinta, aunque complementaria, Charles Tilly (1992), por su parte, cuestionó la idea de un desarrollo estatal racional y ordenado, argumentando que el Estado moderno surgió a través de la competencia, el conflicto y la acumulación de poder mediante la guerra y la economía. Kenneth Pomeranz (2001) problematiza la excepcionalidad europea al comparar trayectorias de desarrollo que, hasta el siglo XVIII, no eran tan divergentes como suele suponerse. Muestra las diferencias en los procesos de industrialización entre Europa y Asia, explicando cómo Europa logró un crecimiento sostenido, mientras que China y otras regiones asiáticas no

siguieron el mismo camino, pese a tener niveles comparables de desarrollo hasta el siglo XVIII. Jürgen Osterhammel (2014) identificó estos cambios como parte de una primera fase de globalización moderna, caracterizada por una creciente interconexión entre economías, Estados y sociedades, con Europa en el centro del sistema mundial.

De las interpretaciones contemporáneas¹⁴, Barry Buzan y George Lawson (2013; 2015) realizan un esfuerzo analítico importante al conceptualizar estos cambios al proponer pensarlo como una "transformación global": no una suma de cambios paralelos, sino una reconfiguración sistémica del orden internacional, cuyas huellas estructurales siguen operando en el presente. Lo decisivo de este enfoque es que desplaza el foco desde los actores individuales o regiones particulares hacia la arquitectura misma del sistema internacional¹⁵.

¹⁴ En las últimas tres décadas las historiadoras e historiadores críticos que han contribuido con nuevas propuestas han sido Timothy Brook (2010); Antony Hopkins (2002); David Armitage (2007); Sven Beckert (2014); Jürgen Osterhammel (2014); Lynn Hunt (2015); Giorgio Riello (2015), Sebastián Conrad (2017); Jerry Bentley (2015); Sanjay Subrahmanyam (2017); David C. Krakauer, John Lewis Gaddis y Kenneth Pomeranz (2017); y James Poskett (2022) entre otros. Sus obras reinterpretan desde diversos enfoques (historia comparada, transnacional, postcolonial y globalización) los cambios ocurridos en el Siglo XIX, cuyas narrativas revelan de manera transversal la conexión entre lo global, lo regional y lo local. En el caso de las y los internacionalistas de la Historia de las Relaciones Internacionales, estos cambios han sido estudiados por Kenneth Pomeranz (2001), Barry Buzan y Richard Little (2000), John M. Hobson (2012), Robbie Shilliam (Shilliam, 2010), Barry Buzan y George Lawson (2015), Howard Le Roy Malchow (2015), Robert Vitalis (2015), Ingo Peters y Wiebke Wemheuer-Vogelaar (2016), Amitav Acharya y Barry Buzan (2019), Andrew Linklater (2020), Arlene B. Tickner y Karen Smith (2020), Anne Marieke van der Wal y Isabelle Duyvesteyn (2022), entre otros. Cada uno de ellos y ellas realizan una revisión crítica de la disciplina que busca explicar, desde una perspectiva global, y no eurocéntrica, acerca de los fenómenos que vinculan lo global, lo regional y lo local.

¹⁵ En palabras de Osterhammel (2014), estos cambios marcaron el nacimiento de las relaciones internacionales tal como se estudia en la actualidad. Sin embargo, afirma, tanto la historiografía como los textos de Relaciones Internacionales no capturan adecuadamente la magnitud e impacto de esta transformación global. No obstante, Buzan y Lawson (2013, 2015) afirman que las últimas décadas se ha puesto más atención a los factores y consecuencias de las revoluciones producidas durante el período en estudio, así como los elementos materiales e ideacionales que permiten comprender de mejor manera la transformación global y la desigualdad de sus consecuencias en la región, lo que ha sido estudiado por las dos disciplinas que complementan esta investigación: Historia y Relaciones Internacionales.

En este contexto, la industrialización reorganizó las economías y modificó las escalas del poder; el Estado moderno desarrolló capacidades administrativas y militares inéditas; y las ideologías del progreso —desde el liberalismo y el nacionalismo hasta el socialismo y el racismo científico— ofrecieron nuevos lenguajes para interpretar, jerarquizar y reorganizar el mundo. Europa no solo concentró el poder económico del sistema internacional, sino también fue el espacio desde donde se proyectaron las categorías políticas e ideológicas que redefinieron la modernidad global.

En este escenario, Estados Unidos constituye un caso particularmente revelador ya que puede ser estudiado como uno de los principales laboratorios extraeuropeos de la transformación global. Allí reside el interés de este capítulo: no en repetir la historia del ascenso estadounidense, sino en examinar cómo la transformación global salió de Europa, encontró en Estados Unidos y terminó reorganizando las relaciones hemisféricas.

En este contexto, la Guerra Civil estadounidense (1861–1865) y el período de Reestructuración (1865–1877) condensó ese proceso. Tras este conflicto el Estado federal adquirió nuevas capacidades administrativas, fiscales y militares. Al mismo tiempo, la industrialización transformó la escala de la economía norteamericana y a comienzos del siglo XX, Estados Unidos ya no era solamente una república continental en expansión: comenzó a actuar como una potencia industrial capaz de disputar la organización del orden regional.

Este libro adopta precisamente esa lectura. No porque sea la única disponible, sino porque ofrece una ventaja conceptual clave: permite establecer un paralelismo analítico entre aquella transformación del siglo XIX y la posterior reconfiguración del sistema regional en América Latina bajo liderazgo estadounidense. En ambos casos, lo que está en juego no es solo el ascenso de una potencia, sino la construcción de un orden que reorganiza las condiciones mismas bajo las cuales los demás actores pueden desarrollarse, comerciar o incluso imaginar su autonomía.

Para Buzan y Lawson el siglo XIX representó un punto de inflexión no solo en la "distribución de poder", sino también en el "modo de poder", es decir, no constituye simplemente un cambio en la jerarquía entre Estados, sino una mutación más profunda: una transformación

simultánea del quién manda y del cómo se manda. Es decir, no solo cambia la distribución del poder, sino su propia forma de funcionamiento.

Así, la distribución del poder alude al proceso en el que las potencias industriales europeas consolidan una ventaja material sin precedentes, reorganizando el sistema mundial en torno a nuevas asimetrías¹⁶. Pero el punto decisivo está en el “modo de poder”: el hecho de que esa jerarquía no se ejerce ya exclusivamente a través de la coerción directa, sino mediante la imbricación creciente entre economía, Estado, tecnología y cultura como un único campo de dominación articulada.

Esta mutación no ocurre en el vacío. Se acelera a partir de tres fuerzas estructurales: la Revolución Industrial, que redefine la capacidad productiva de las sociedades; la consolidación del Estado moderno, que institucionaliza nuevas formas de extracción y administración del poder; y la expansión de ideologías que reordenan la legitimidad del sistema internacional. En conjunto, estos elementos no solo explican el ascenso de unas potencias sobre otras, sino la aparición de un nuevo lenguaje del poder global.

Este nuevo modo de poder impulsó mecanismos de dominación más sofisticados, basados tanto en capacidades materiales (económicas y militares) como ideacionales (políticas, culturales e ideológicas). Un ejemplo clave es el “imperialismo informal”¹⁷ británico, que combinó control económico y financiero con presencia militar en África e India,

¹⁶ Una tesis ampliamente difundida sobre este cambio estructural en el orden internacional fue la formulada por Immanuel Wallerstein (1974), quien sostuvo que dicho proceso no fue espontáneo ni uniforme, sino el resultado de una transformación estructural en la economía global iniciada con la expansión europea y consolidada durante la era industrial. Según Wallerstein, Europa estableció una estructura centro-periferia, en la que el núcleo —primero en Europa Occidental y luego en América del Norte— concentró la producción manufacturera y el control financiero, mientras que la periferia quedó relegada a la provisión de materias primas y mano de obra barata. Este reordenamiento institucionalizó una lógica de dependencia estructural que permitió la acumulación de capital en el centro a costa de la explotación sistemática de la periferia, perpetuando desigualdades económicas y políticas a lo largo del tiempo.

¹⁷ Según el artículo de Gallagher y Robinson (1953) el imperialismo informal se refiere a un tipo de expansión y dominio ejercido por el Reino Unido que no se basa en la conquista y administración directa de territorios, sino en el uso de medios económicos y políticos para establecer una influencia dominante sobre otras regiones. Este tipo de imperialismo combinó la supremacía comercial con la influencia política para crear un marco que favorezca los intereses británicos sin necesidad de una ocupación formal.

mientras que en América del Sur buscó la hegemonía política indirecta con fines comerciales (Gallagher & Robinson, 1953).

El acceso a materias primas y la capacidad de influir en sistemas políticos y económicos sin ocupación directa se convirtieron en rasgos centrales de esta nueva forma de hegemonía. Así, los Estados más poderosos ejercieron su influencia con rapidez y eficacia, estableciendo un orden internacional en el que la hegemonía ya no requería control territorial, sino integración funcional de economías y sistemas políticos bajo una estructura dominada por Occidente.

En este contexto, las potencias occidentales —especialmente Gran Bretaña y Francia— expandieron su influencia económica y territorial a escala global. Consolidaron un orden en el que la brecha entre economías industrializadas y periféricas se volvió estructural, facilitando la absorción de sistemas regionales dentro de un sistema global interconectado.

A fines del siglo XIX, el sistema internacional comenzó a enfrentar una alteración decisiva con la irrupción de un actor que no encajaba del todo en las jerarquías establecidas: Estados Unidos. Esta transformación intensificó las fricciones con las potencias europeas, en la medida en que se agudizó la competencia por el control del comercio, el acceso a recursos estratégicos y la delimitación de esferas de influencia sobre los países de Latinoamérica.

En este proceso, Estados Unidos fue desarrollando un modo de poder propio, que impulsó una transformación del sistema regional similar a la liderada por las potencias europeas en otras regiones del mundo. La estrategia estadounidense se basó en la expansión de su base material (producción, comercio, capitalismo), en el fortalecimiento burocrático y en la construcción de mecanismos de control económico en América Latina a través de acuerdos bilaterales. Esta dinámica reconfiguró las estructuras de poder, alteró la organización política y económica regional, e introdujo nuevas formas de interacción interestatal, sentando las bases de su hegemonía en el continente.

En ese contexto, Washington consolidó su papel como potencia hemisférica mediante una estrategia político-económica orientada a América Latina, y particularmente a Chile. Entre 1823 y 1929, el vínculo

bilateral atravesó distintas fases que reflejan el tránsito desde relaciones diplomáticas iniciales hacia una creciente influencia económica y política estadounidense en el país sudamericano.

La historia de las relaciones internacionales entre Estados Unidos y Chile: una trayectoria en tres etapas (1823–1929)

Desde el reconocimiento de la independencia chilena en 1823, la relación entre Estados Unidos y Chile nunca se desarrolló como una línea continua de acercamiento, sino como una oscilación permanente entre cooperación, competencia y fricción.

En el siglo XX, la relación evolucionó hacia una mayor dependencia económica y financiera de Chile respecto a Estados Unidos (Ehrmann, 1948; Pike, 1963; Tulchin, 2018). Se identifican tres etapas en la política estadounidense hacia Chile: avances y retrocesos (1823-1889); expansión (1890-1919); y consolidación de la dependencia (1920-1929).

Durante las dos primeras etapas, Chile mantuvo un estatus de potencia regional (Meneses, 1989; Fermandois, 2005; Tapia, 2017, 2018), pero factores como los acuerdos con países vecinos (Pacto de Mayo, 1902; Tratado de Paz con Perú, 1904), el desarrollo naval y el ascenso estadounidense tras la Primera Guerra Mundial, junto a la pérdida de influencia británica, cambiaron el equilibrio.

En la década de 1920, la expansión estadounidense se apoyó en el declive de la oligarquía tradicional chilena y el ascenso de nuevas élites que buscaron alianzas económicas para avanzar su proyecto político (Cavarozzi, 1978; Ross, 2024; Toro Ibacache, 2024).

Primer momento: Avance y retroceso de la influencia estadounidense en Chile (1823-1889)

La relación entre Estados Unidos y Chile comenzó formalmente en 1823, cuando Washington reconoció la independencia del nuevo Estado sudamericano. Desde entonces, y hasta fines del siglo XIX, el interés estadounidense por Chile fue intermitente, avanzando y retrocediendo según las prioridades internas de cada país y los vaivenes de la política internacional. El período se cerró con la primera presidencia de Grover

Cleveland en 1889, quien adoptó una política exterior más cautelosa, en contraste con el activismo internacional de sus predecesores, promoviendo un enfoque menos comprometido con los "enredos extranjeros" (Cleaver, 2012).

Durante estas décadas, los esfuerzos estadounidenses por ejercer influencia directa en la política chilena fueron limitados y, en general, poco exitosos. Varias razones explican esta escasa eficacia. Por un lado, la élite gobernante chilena mantenía estrechos vínculos económicos y diplomáticos con las potencias europeas, particularmente Gran Bretaña. Por otro, Chile mismo aspiraba a consolidarse como potencia regional tras su triunfo en la Guerra del Pacífico (1879–1884), lo que lo llevó a actuar con relativa autonomía en el sur del continente. En este contexto, dicha autonomía chilena se vio además favorecida por el hecho de que la política exterior de Estados Unidos, especialmente durante ciertos períodos del siglo XIX, priorizó la expansión territorial y el desarrollo interno por sobre una proyección internacional sostenida.

Con todo, esto no implicó una ausencia total de interés. De hecho, la atención estadounidense hacia América del Sur, y en particular hacia el espacio del Pacífico, puede rastrearse incluso antes de la independencia chilena. Tras el reconocimiento de la independencia de Estados Unidos por parte de Gran Bretaña en 1783, el gobierno de Washington atravesó un período de estabilidad que favoreció la apertura diplomática hacia otras regiones del continente. Entre 1788 y 1810, más de 25 embarcaciones estadounidenses arribaron a puertos chilenos aún bajo dominio español. Motivados por las oportunidades comerciales del Pacífico Sur, los comerciantes estadounidenses participaron en actividades de contrabando, al tiempo que introducían ideas liberales que circularon entre ciertos sectores locales, contribuyendo indirectamente al clima de agitación política que precedió a los movimientos de independencia (Pereira Salas, 1936; Collier, 1977; Ross, 1990).

Desde el Departamento de Estado, figuras como James Madison —primero como secretario (1801–1809) y luego como presidente (1809–1817)— impulsaron una política más atenta a los acontecimientos en Sudamérica. En 1810, el gobierno estadounidense envió al diplomático Joel Roberts Poinsett como agente comercial a Argentina, Chile y Perú, con la misión de recopilar información sobre los recursos de la región y su organización política emergente. Poinsett debía también promover una

imagen amistosa de Estados Unidos, aunque evitando confrontaciones abiertas con las potencias europeas (Gallardo, 1962–1963). Esta línea de acción fue reforzada públicamente en 1811, cuando Madison, en su mensaje al Congreso del 5 de noviembre, instó a observar con atención los nuevos gobiernos que surgían al sur del continente y a aprovechar las oportunidades que se abrían con su independencia¹⁸.

Cuando James Monroe asumió la presidencia en 1817, la política estadounidense hacia América Latina adquirió un carácter más decidido. Su administración se concentró en observar de cerca los procesos de independencia en la región, y en ese marco, el papel de Joel R. Poinsett se mantuvo relevante. Desde Chile, Poinsett informó sobre las ventajas comerciales que mantenían los británicos y destacó con interés el desarrollo de la marina chilena, bajo el mando del exoficial británico Lord Thomas Alexander Cochrane (Whitaker, 1941).

En esos mismos años, otros actores estadounidenses contribuyeron de manera directa al proceso de independencia chileno. Uno de ellos fue Mathias Arnhold Höevel¹⁹, quien residía en Chile, quien apoyó activamente a la causa patriota a través de la impresión de *La Aurora de Chile* (1812–1813), el primer periódico nacional. El proyecto contó con el trabajo de tres operarios estadounidenses —Guillermo H. Burbidge, Simón Garrison y Samuel Burr Johnston²⁰— traídos por José Miguel Carrera para instalar la imprenta. No fue sólo un gesto técnico: el periódico se convirtió en una expresión concreta del cruce cultural entre ambos países, considerado por el Instituto Chileno Norteamericano de Cultura que en un libro editado por ellos afirma que eran “el primer símbolo de las relaciones culturales de los dos pueblos (...) producto conjunto del pensamiento chileno y la ejecución norteamericana” (p. 5).

¹⁸ “... imposible pasar por alto aquellos que se están desarrollando entre las grandes comunidades que ocupan la porción sur de nuestro propio hemisferio y se extienden hacia nuestra vecindad sur (...) coinciden en imponer a los consejos nacionales la obligación de tomar un profundo interés en sus destinos, de fomentar sentimientos recíprocos de buena voluntad, de observar el progreso de los acontecimientos y de no estar desprevenidos ante cualquier orden de cosas (Madison, 1811).

¹⁹ Nacido en Suecia y naturalizado en Estados Unidos.

²⁰ Johnston también fue parte del periódico, “Monitor Araucano” (1813-1814). En 1813 se enlistó como oficial de la marina patriota chilena encargada de hostilizar la costa peruana todo lo cual registró en sus memorias publicadas en 1816, traducidas al castellano por José Toribio Medina casi noventa años después (Johnston, 1903).

La participación estadounidense también se dejó sentir en el ámbito militar. El joven David Farragut, con apenas doce años, tomó parte en un enfrentamiento naval frente a las costas de Valparaíso a bordo de la fragata *Essex*, en combate contra el navío británico *Phoebe* (Castagneto, 2014). Otro destacado fue Carlos Wooster, veterano de la guerra anglo-estadounidense de 1812, quien fue contactado por el agente chileno Manuel Hermenegildo de Aguirre para sumarse a las fuerzas patriotas. Wooster colaboró estrechamente con Cochrane en diversas campañas navales, y su nombre figura entre los muchos marinos y militares extranjeros —estadounidenses, británicos y franceses— que resultaron esenciales para el desarrollo de la marina y el ejército chilenos²¹.

El respaldo de Estados Unidos a la causa chilena se expresó también en la venta de armas y el envío de voluntarios. Sin embargo, no logró traducirse en una alianza financiera efectiva. Los intentos por gestionar empréstitos para el nuevo gobierno fracasaron, lo que abrió el camino a los créditos británicos y consolidó el vínculo entre la élite chilena y la banca londinense. Ya en los primeros años del siglo XIX, comerciantes británicos comenzaron a llegar al país, y su presencia fortaleció una red de intercambios que tuvo profundas consecuencias políticas y económicas²².

Frente a este escenario, Estados Unidos intentó proyectar su influencia sin contar todavía con una arquitectura estratégica plenamente coherente. Este proceso comenzó a resolverse —aunque de manera aún tentativa y no exenta de tensiones— con la llegada de William H. Seward, Secretario de Estado (1861-1869) de los presidentes Abraham Lincoln (1861-1865) y Andrew Johnson (1865-1869). Lejos de confirmar una supuesta clausura aislacionista durante la Guerra Civil estadounidense, la gestión de Seward puede leerse como un momento de inflexión en el que se ensayan los contornos de una proyección global incipiente²³. Seward,

²¹ Como señala Vargas Guarategua, “sin su ayuda, tanto la Escuadra chilena como el Ejército patriota, indefectiblemente, habrían tenido una historia muy diferente” (2012, p. 462).

²² Estos vínculos “tuvieron una alta incidencia en la vida política de la década de 1820, especialmente en las formulaciones de la política económica [e impulsaron] la aprobación de reformas para facilitar su incorporación en la sociedad chilena” (Baeza Ruz, 2017, p. 79).

²³ “De todos los estadistas verdaderamente grandes y patrióticos de nuestra historia, Seward se encuentra entre los últimos que se toman como guía infalible. Tenía una gran pasión por ser brillante, original y audaz; las ideas ordinarias no tenían ningún encanto

inspirado en los principios de la Doctrina Monroe, otorgó una base a su ideología expansionista a partir de su política de tierras²⁴ y la colonización rápida para el control del territorio nacional. Ligada a esta propuesta estuvo la noción de crear un centro geográfico mundial estadounidense que representó una visión audaz que buscó consolidar la influencia de Estados Unidos en el escenario internacional y sentó las bases para el papel destacado que el país desempeñaría en el ámbito global en los años venideros (Vevier, 1960; Sharrow, 1967).

A través de esta propuesta —denominada como “continentalismo”²⁵— se estableció un vínculo entre sus logros internos y sus aspiraciones internacionales. Esta idea surgió de combinación de dos patrones deterministas de pensamiento reflejados en hombres como William Gilpin²⁶, Asa Whitney²⁷, Matthew Fontaine Maury²⁸ y Perry McDonough

para él” (Bancroft, 1898, p.89), aunque para otros autores lo fue el Secretario de Estado James G. Blaine quien estuvo en ese cargo el año 1881 y entre 1889 y 1892 (Crapol, 1999).

²⁴ “La política de tierras de Seward tenía dos partes. La primera era el concepto de propiedad familiar, que proporcionaba una concesión federal gratuita y limitada de tierras a los colonos reales. La segunda, al menos en teoría, era la supresión de las subvenciones de tierras del gobierno para la construcción de ferrocarriles mediante ayuda fiscal directa” (Sharrow, 1967, pág. 341). La primera declaración de Seward sobre la cuestión de las tierras públicas se produjo en una resolución para ayudar a los refugiados de la abortada revolución húngara de 1848.

²⁵ El continentalismo se refería a que Estados Unidos debía convertirse en una potencia dominante en el continente americano y, en términos más amplios, consolidar su influencia sobre Norteamérica antes de proyectarse globalmente, lo que más tarde se traduciría en la idea que Arthur P. Whitaker denominó *Western Hemisphere Idea* (1954).

²⁶ William Gilpin (1813-1894) fue gobernador del Territorio de Colorado y político influyente por su trabajo en el ámbito de la geopolítica en el contexto de la expansión hacia el Oeste de Estados Unidos.

²⁷ Asa Whitney (1791-1874) presentó en 1844 al Congreso un plan detallado para la construcción de un ferrocarril transcontinental que conectaría el océano Atlántico con el Pacífico que, si bien no se logró desarrollar, su visión construyó un debate sobre la necesidad de la construcción de un ferrocarril transcontinental. También desempeñó un papel en la promoción de la inmigración china para trabajar en la construcción del ferrocarril transcontinental, lo que llevó a la llegada de muchos trabajadores chinos a Estados Unidos

²⁸ Matthew Fontaine Maury (1806-1873), marino y oceanógrafo, asesor en la planificación de rutas para el comercio internacional y la expansión ferroviaria en los Estados Unidos. Sus ideas y apoyo fueron influyentes en la promoción de la construcción de un ferrocarril transcontinental y en el desarrollo de políticas comerciales y de navegación en ese período.

Collins²⁹ quienes dieron sustento a una expectativa de un imperialismo continental en base a sus propuestas comerciales a gran escala.

La influencia comercial y política de estos hombres instalaron la idea de la existencia de dos mundos estadounidenses relacionados entre sí: El primero, era el país-continente resultado de la expansión territorial a través de la política exterior que implicó la adquisición de territorios en América del Norte. Esto derivó en la propuesta de un segundo mundo estadounidense, en el que el dominio continental debía extenderse a través de la expansión del comercio y el control de las comunicaciones internacionales (Vevier, 1960).

Por ello, una vez nombrado Secretario de Estado, Seward impulsó la idea del continentalismo que se tradujo en un “determinismo geográfico, [una] separación política y social de Europa y [una] acción independiente en los asuntos exteriores” (Vevier, 1960, pág. 334) que buscó proteger y expandir su territorio a través de las leyes de asentamiento³⁰ y desarrollar el mercado interno incorporando los nuevos territorios adquiridos con el objetivo de impulsarlo a nivel regional y global.

Para materializar estos objetivos, el líder Republicano de la diplomacia de Lincoln promocionó un proceso de expansión decisivo que incluyó la compra de territorios en Santo Domingo para establecer una presencia en la bahía de Samaná (1869), la adquisición de Alaska (1867) y el fortalecimiento de la influencia estadounidense en la región del istmo de Panamá. Sin embargo, ello no implicaba todavía un interés en construir un imperio colonial tradicional, sino más bien en desarrollar mecanismos de proyección hegemónica sobre el continente³¹. En este punto cabe

²⁹ Perry McDonough Collins (1813–1900) desempeñó un papel importante en la exploración y el desarrollo de las relaciones comerciales en el Pacífico y Siberia durante el siglo XIX. Promovió el telégrafo ruso-estadounidense que buscó instalar una línea de telégrafo eléctrica desde San Francisco, California a Moscú, Rusia que no tuvo éxito en su objetivo mayor, pero sí en el desarrollo comercial de los Estados donde se realizaron los trabajos de instalación.

³⁰ Se trató de una política que promovía la distribución de tierras a colonos y establecía condiciones para que estas tierras fueran adquiridas y cultivadas por estos. El objetivo fue fomentar la colonización y el desarrollo de tierras en los territorios estadounidenses, lo que a su vez impulsaría la expansión hacia el Oeste y la consolidación de la población en las áreas recién colonizada y que fue la base para el desarrollo de una política expansionista, luego, hacia el exterior (Sharro, 1967).

³¹ Seward declaró que no quería colonias estadounidenses en América Latina, pero esto no significaba que no tuviera interés en la región. Temía que el establecimiento de

destacar que la historiografía del período ha subrayado la existencia de un importante componente racial en esta decisión, aun cuando este no fuese explicitado formalmente en la política exterior estadounidense. Los biógrafos de Seward describieron: “temía que las ‘razas mixtas’, como las de México, no pudieran todavía gobernarse a sí mismas” (Bancroft, 1898, pág. 89). Más allá de esta dimensión racial del período —cuya complejidad excede el alcance de esta sección y que ya ha sido abordada por esta autora en un artículo previo³²—, los esfuerzos de Seward también se orientaron a frenar la injerencia de las potencias europeas en el continente³³.

En el plano comercial, buscó aumentar los aranceles para proteger el mercado interno lo que constituyó un elemento central de la política estadounidense de la época pues evidenció cómo este debate dividía a los partidos e influía tanto en las decisiones de política interna como en la proyección internacional del país. En este contexto, el proteccionismo ha sido descrito principalmente como una herramienta del Partido Republicano destinada a resguardar la industria nacional tal como lo vemos en el debate actual; sin embargo, la historia de las relaciones internacionales aún no ha examinado plenamente sus implicancias en la política exterior estadounidense³⁴.

colonias resultará en un ejército permanente en Estados Unidos o en anarquía en las colonias (Lafeber, 1967, pág. 28).

³² Durante ese período es posible identificar al menos dos corrientes de pensamiento en Estados Unidos relativas a las diferencias raciales. La primera sostenía que existían diferencias biológicas irreversibles entre las razas, lo que llevaba a descartar cualquier intervención educativa en las personas “no blancas”. La segunda corriente surgía de la expansión territorial de Estados Unidos y veía posibilidades de progreso para los Estados “no blancos” (Toro Ibacache, 2023).

³³ Seward estaba dispuesto a considerar incluso la guerra contra los países europeos si estos adoptaban una actitud favorable hacia los Estados Confederados de América —es decir, el gobierno secesionista del sur durante la Guerra Civil estadounidense—, postura que no contaba con el respaldo del presidente. En este contexto, Seward reorientó finalmente su estrategia hacia el objetivo de impedir el reconocimiento diplomático de la Confederación por parte de las potencias extranjeras.

³⁴ “La evidencia revisada aquí sugiere que el proteccionismo fue más importante de lo que sugieren las investigaciones anteriores, dando forma a la búsqueda de mercados de exportación, así como a las políticas exteriores más amplias que la acompañaron, de manera crítica. Sin considerar las implicaciones del arancel, no se puede explicar la decisión de los responsables de la política estadounidense de dirigirse a regiones relativamente pobres y menos desarrolladas; su falta de voluntad para buscar acuerdos multilaterales para promover un orden comercial más liberal, como lo harían después de 1945; y su postura hostil hacia otras potencias importantes” (Fordham, 2017, pág. 3).

Estas ideas no alcanzaron a desarrollarse como las pensó Seward³⁵ ya que las crisis económicas internas de 1873 y 1893, con efectos internacionales, así como la globalización económica (Marichal, 2012), provocó que el foco principal estuviera en la estabilización económica que — en ese momento se debatió entre el proteccionismo y el libre comercio— implicó cambiar las estrategias con las cuales se abordaría la influencia comercial del Washington sobre los países latinoamericanos.

No obstante, las implicancias de esta estrategia se observaron en las décadas siguientes, en la zona geográfica más cercana con la anexión de Hawái (1893), de las antiguas colonias españolas de Puerto Rico, Cuba, Filipinas y Guam a través del Tratado de París (1898), llevando a que estos perdieran control sobre sus destinos ante la política decidida de Estados Unidos.

La expansión del ideario estadounidense en el continente no pasó desapercibida en Chile. Intelectuales como Francisco Bilbao (1823-1865), Benjamín Vicuña Mackenna (1831-1886) y Justo Arteaga Alemparte (1834-1882) observaron con recelo el discurso y las propuestas de Seward. En respuesta a estas señales de influencia creciente, Vicuña Mackenna fundó en 1862 la Sociedad Unión Americana de Santiago, con el objetivo de promover la unidad entre las repúblicas del continente y preservar su soberanía frente a las potencias extranjeras (Vicuña Mackenna, 1867). Lo acompañaron en esta empresa, José Victorino Lastarria (1817-1888), Domingo Santa María (1825-1889), Manuel Antonio Matta (1826-1892), Miguel Luis Amunátegui (1828-1888), Guillermo Matta (1829-1899) y Pedro León Gallo (1830-1877). Ante este escenario el presidente José Joaquín Pérez (1861 y 1871)³⁶ envió a Vicuña Mackenna como agente confidencial a Estados Unidos para comprar armamentos y buques, así como obtener préstamos en Estados Unidos para financiar la guerra contra los españoles en el Pacífico. Vicuña estuvo bajo la mira de Seward e incluso fue arrestado y acusó de violar sus leyes de neutralidad (*The New York Herald*, 1866) y dirigir una expedición militar contra los dominios de

³⁵ La idea central planteaba que “entre la perfección de las fuerzas políticas, económicas, intelectuales y morales estadounidenses y el desarrollo del imperio tenía un toque de misticismo” (Sharro, 1967, pág. 328)

³⁶ Además envió a José Victorino Lastarria como embajador a Buenos Aires, Montevideo y Río de Janeiro, José Nicolás Hurtado a Quito y Manuel Antonio Matta a Bogotá y a Caracas.

la reina de España (Vicuña Mackenna, 1867) (Guerrero Yoacham, 1965) (Alvarado Góngora, 2008).

Esta iniciativa tensionó las relaciones con el gobierno de Washington, al evidenciar que el ideario panamericano comenzaba a interpretarse, desde el sur, no sólo como una oportunidad de cooperación, sino también como una posible amenaza a la autonomía política³⁷.

Seward dejó el cargo en 1869, pero su política de expansión continuó con el presidente Ulysses S. Grant (1869-1877) y su secretario de Estado, Hamilton Fish (1869-1877) quienes, si bien se enfocaron en la reconstrucción nacional tras la Guerra Civil³⁸, también promovieron una política expansiva hacia México y Centroamérica (Wilson, 1989), fomentando la inversión de empresarios estadounidenses. Continuaron su política sobre el istmico de Panamá y buscaron el control sobre República Dominicana y Cuba, aunque no la responsabilidad de la conducción cotidiana³⁹. En el caso chileno, esta estrategia se tradujo en intentos de

³⁷ Una manifestación concreta de esta tensión ocurrió cuando el presidente José Joaquín Pérez (1861–1871) envió a Vicuña Mackenna a Estados Unidos como agente confidencial con la misión de adquirir armamento y buques, además de gestionar préstamos para la guerra contra España en el Pacífico. La presencia de Vicuña fue rápidamente detectada por el secretario de Estado William H. Seward, quien ordenó su arresto bajo la acusación de “violar las leyes de neutralidad” al supuestamente organizar una expedición militar contra los dominios de la reina de España (*The New York Herald*, 1866, p. 4; Guerrero Yoacham, 1977; Alvarado Góngora, 2008; Vicuña Mackenna, 1867). Este episodio reveló no solo el estrecho monitoreo que Washington ejercía sobre los movimientos políticos en la región, sino también la creciente fricción entre los proyectos panamericanos impulsados desde el norte y las sensibilidades soberanistas en el sur.

³⁸ Durante este período, conocido como la era de la Reconstrucción (1863–1877), los gobiernos estadounidenses buscaron asegurar la estabilidad interna mientras delineaban con cautela una proyección internacional, particularmente hacia América Latina. Si bien Seward no logró concretar todos los objetivos que había formulado, sus ideas marcaron un punto de inflexión: sentaron las bases de una estrategia de expansión hemisférica que fue retomada por sus sucesores en el Departamento de Estado, como Hamilton Fish (1869–1877), William Evarts (1877–1881) y, más tarde, James G. Blaine (1881 y nuevamente entre 1889–1892). Una excepción notable fue la de Thomas F. Bayard (1885–1889), quien adoptó una postura menos activa en materia de relaciones con América Latina, lo que justamente permite trazar una frontera entre esta primera fase expansiva y el inicio de un segundo momento, más estructurado, de la política panamericana de Estados Unidos (Cleaver, 2012).

³⁹ “Fish le hubiera gustado controlar Cuba; difería poco de Seward y Adams en este sentido. Pero prefería ayudar a Cuba a comprar su independencia, deshacerse de la esclavitud y luego utilizar la influencia financiera de Estados Unidos para proteger los intereses de la propiedad, controlar cualquier nuevo gobierno y asegurarse de que otras

mediación en el conflicto con Perú, lo que avivó nuevas tensiones con Santiago. Desde la perspectiva chilena, estas acciones eran percibidas como un intento de intervención desmedida en asuntos que concernían exclusivamente al interés nacional (Alfaro, 2021; Tapia y Rubilar, 2023; Alfaro y Ross, 2023). En los círculos de poder de Washington, en cambio, preocupaba el ascenso militar chileno y la posibilidad de un triunfo rotundo en la Guerra del Pacífico (1879–1883), que no solo consolidaría el liderazgo de Chile en el sur del continente, sino que también reforzaría la ya significativa influencia británica en la región⁴⁰.

Durante este período, surgió con fuerza la figura de James G. Blaine, secretario de Estado en los años 1881 y luego entre 1889 y 1892, ampliamente estudiado por la historiografía chilena, quien lideró una política decididamente intervencionista durante el conflicto chileno-peruano. Durante su ejercicio, las tensiones entre Santiago y Washington se mantuvieron latentes hasta la llegada a la presidencia de Grover Cleveland en 1889⁴¹. Cleveland representó un viraje: propuso una política exterior más cautelosa y enfocada en las prioridades internas del país (Haeffele-Balch & Storr, 2014). Sin embargo, las iniciativas impulsadas previamente por Blaine ya habían ganado suficiente atención como para consolidarse en la agenda hemisférica⁴².

potencias más amenazantes (como Gran Bretaña) no sustituyeran a los españoles, que estaban en rápida decadencia” (LaFeber, 2008, pág. 64).

⁴⁰ “El renovado sentido de identidad de Chile [tras el triunfo en la Guerra del Pacífico] irritó a aquellos estadounidenses que veían el destino de su nación inextricablemente vinculado a la penetración económica en la Cuenca del Pacífico. La nueva doctrina naval de Alfred Thayer Mahan reforzó la lección de la Guerra del Pacífico: Estados Unidos necesitaba una flota poderosa para repeler a posibles enemigos, como Chile, y para salvaguardar sus intereses comerciales en Asia y el Pacífico. Quizás inspirados por el ejemplo chileno, Estados Unidos construyó una gran flota. En consecuencia, la próxima vez que Santiago y Washington chocaron, serían los chilenos, y no los estadounidenses, los que se retiraron” (W. F. Sater, 1990, p. 53).

⁴¹ Durante su gobierno hubo “poca acción en materia de política exterior, pero demostró algunos temas importantes en cuanto a su visión personal sobre estos asuntos: una adhesión a las restricciones de George Washington contra las alianzas enredadas y una aversión instintiva a la expansión colonialista y las aventuras extranjeras” (Cleaver, 2012).

⁴² A pesar de la aparente intención del presidente Grover Cleveland de mantener una política exterior más enfocada en los asuntos internos de su país, en 1885 autorizó el despliegue de tropas en Colombia con el objetivo de restablecer el orden en la provincia de Panamá. Esta intervención generó nuevas fricciones con el gobierno chileno, que había emergido como una potencia regional tras su victoria en la Guerra del Pacífico. En respuesta a una solicitud del gobierno colombiano, Chile envió al crucero *Esmeralda* al istmo, lo que despertó inquietud entre las autoridades navales estadounidenses y francesas. Según relata Meneses, “la visita del *Esmeralda* causó bastante curiosidad y

Una de estas fue la convocatoria a una conferencia continental que se materializó en la Primera Conferencia Panamericana (1889–1890). El evento tenía múltiples objetivos: promover la cooperación económica, establecer mecanismos de arbitraje y consolidar una identidad americana diferenciada de la europea. Aunque los resultados concretos fueron limitados —muchas propuestas estadounidenses no lograron el respaldo necesario—, la conferencia logró instalar una idea perdurable: la necesidad de contar con un espacio común para discutir y coordinar políticas entre los países del continente. Esta noción, germinal en esos años, sería cultivada por Estados Unidos en las décadas siguientes, convirtiéndose en uno de los pilares de su diplomacia interamericana (Lockey, 1925; Bastert, 1959)

En suma, la política exterior estadounidense hacia América Latina durante estas décadas combinó iniciativas de expansión, mediación y construcción institucional. Su éxito fue, en muchos casos, parcial y matizado por la resistencia de actores regionales que, como Chile, no estaban dispuestos a ceder terreno sin antes afirmar su propia voz en el concierto continental.

Segundo momento: Avance y expansión de la influencia estadounidense en Chile (1890-1919)

Si el período anterior estuvo marcado por los avances y retrocesos, desde 1890 emerge algo distinto: una voluntad más nítida de ordenar el entorno regional según los intereses de Estados Unidos. No se trató simplemente de “mayor presencia”, sino de un intento de reconfigurar las reglas del juego. La aprobación de la *McKinley Tariff Act* de 1890 (en adelante Ley Arancelaria McKinley o Ley McKinley) no fue un gesto técnico, sino una jugada estratégica: al tiempo que protegió la industria doméstica, abrió y cerró mercados externos de manera selectiva, convirtiendo el comercio en una herramienta de disciplinamiento geopolítico.

preocupación a las autoridades navales de Estados Unidos y Francia, en relación a los motivos que tenía Chile para enviar ese buque a qué lugar (...) [en esos mismos días] volvía la *Wachusett* de su visita a Centroamérica, al mando del conocido Alfred T. Mahan” (Meneses, 1989, p. 50). Esta invitación a intervenir evidencia no solo el reconocimiento internacional del poderío militar chileno en ese momento, sino también el creciente liderazgo político que el país comenzaba a ejercer en América del Sur..

En ese movimiento hay una paradoja que no debe pasarse por alto. Mientras Washington proclamaba los beneficios del libre comercio, diseñaba mecanismos para sesgarlo a su favor, exportando asimetrías en lugar de equilibrio. Chile, inserto en la economía europea y aún marcado por su victoria en la Guerra del Pacífico, comenzó a experimentar esta nueva lógica: una en la que las decisiones tomadas en el Norte redefinían las posibilidades del Sur sin necesidad de intervención directa.

Este segundo momento culmina en 1919, cuando las ondas expansivas de la Primera Guerra Mundial revelaron con crudeza las transformaciones en curso. Lo que surgió no fue solo un cambio en los balances comerciales, sino una arquitectura de poder donde la incipiente hegemonía se ejercía menos mediante la ocupación y más mediante el control de las condiciones bajo las cuales otros podían comerciar, endeudarse y desarrollarse (Lake, 1988; Flynn y Frodham, 2017).

En este contexto, no hablamos simplemente de aranceles, sino de arquitectura política disfrazada de tecnicismo económico. La Ley Arancelaria McKinley es un ejemplo paradigmático: lejos de limitarse a elevar barreras a las importaciones, esta legislación redefinió las reglas del juego al concentrar poder en el Ejecutivo de Estados Unidos, otorgándole la capacidad de negociar —y, en la práctica, condicionar— acuerdos comerciales con los países latinoamericanos (Palen, 2016). En otras palabras, lo que se presentó como política económica interna funcionó como un dispositivo de ingeniería geopolítica: abrir mercados cuando convenía, cerrarlos cuando era necesario, y desplazar silenciosamente a las potencias europeas del tablero regional.

Esta ley se aprobó en un momento de rápido desarrollo industrial estadounidense, como respuesta a la crisis económica de 1873⁴³ y para enfrentar crisis posteriores, como la de 1893⁴⁴. Los legisladores y

⁴³ La crisis de 1873 constituye un hito clave en el capitalismo del siglo XIX ya que “marcaba la culminación de un cuarto de siglo de muy rápido desarrollo del proceso de industrialización en países como Alemania, Inglaterra, Francia y los Estados Unidos y, al mismo tiempo, el inicio de una fase relativamente prolongada de recesión económica” (Marichal, 2009, p. 62).

⁴⁴ La crisis económica de 1893 en Estados Unidos fue una depresión caracterizada por un pánico financiero, la caída de los precios agrícolas, quiebras y cierres de empresas, alto desempleo y sufrimiento social.

presidentes republicanos⁴⁵ tuvieron que equilibrar las demandas políticas con las exigencias de los empresarios, quienes solicitaban medidas concretas para proteger la industria nacional de la competencia extranjera y a la vez promover las exportaciones de sus productos. Una interpretación controvertida de este período sostiene que la política internacional de Washington incentivó a los empresarios estadounidenses a enfocarse en mercados relativamente pobres durante los años comprendidos entre 1890 y 1919 (Flynn y Frodham, 2017). Lo que surgió ahí fue una lección incómoda: el proteccionismo, lejos de ser la antítesis del liberalismo económico, puede ser su condición de posibilidad. No como un retroceso, sino como la fase necesaria en la que una potencia construye las asimetrías que luego presentará como “orden natural” del mercado.

Uno de los espacios donde esta reconfiguración se expresó con mayor claridad es la Primera Conferencia Panamericana (1889–1890), donde se discutió la posibilidad de establecer una política arancelaria común, incluyendo una eventual unión aduanera hemisférica y mecanismos de acuerdos comerciales bilaterales. Esta iniciativa revela tanto la intención estadounidense de estructurar un orden comercial regional como la preocupación de varios países sudamericanos —en particular Chile y Argentina— ante sus posibles efectos. Desde esta perspectiva, este tipo de esquemas tendía a reforzar la centralidad de la industria norteamericana y a debilitar sus vínculos históricos con las economías europeas, razón por la cual adoptaron una postura de contención frente a estas propuestas (Rubilar, 2012).

A pesar de las resistencias, las negociaciones continuaron después de la conferencia, y Washington fue consolidando progresivamente la aceptación de sus intereses en la región, evitando un enfrentamiento abierto con los países latinoamericanos (Edwards, 2024; Lake, 2018).

Para observar este proceso —que no fue lineal ni espontáneo, sino profundamente estructurado— decidí organizarlo en torno a tres pilares interdependientes: la configuración de la industrialización, la

⁴⁵ Los presidentes de Estados Unidos durante el período estudiado fueron: Benjamin Harrison (1889-1893), William McKinley (1897-1901), Theodore Roosevelt (1901-1909) y William Howard Taft (1909-1913) representaron a la administración republicana. Por su parte, los únicos presidentes demócratas en este intervalo fueron Grover Cleveland (1893-1897) y Woodrow Wilson (1913-1921).

transformación del Estado y la circulación de ciertas ideas de progreso que legitimaron ese despliegue. Todos mecanismos que operaron de forma simultánea, reforzando mutuamente en la construcción de un nuevo orden regional.

Estos tres pilares conformaron lo que describo como una “estructura económica regional”, término que alude a la organización y articulación de las acciones y políticas desplegadas por Estados Unidos hacia los países latinoamericanos, con el propósito de instalar y consolidar su influencia en la región, ciclo que culmina en el contexto posterior a la Primera Guerra Mundial, en 1919 en el contexto del gobierno de Woodrow Wilson (1913-1921).

En las primeras dos décadas del siglo XX, Estados Unidos se impuso como el principal proveedor y comprador en América Latina. Lo más revelador fue el avance de sus inversiones en sectores estratégicos. En Chile, el capital estadounidense penetró con particular fuerza en la minería, no solo como inversión, sino como reorganización de la estructura productiva. Destacan en este sentido la presencia de la *Braden Copper Company* desde 1904, la empresa química *Minerals Separation Company*, controlada por *Chile Copper Company* a partir de 1910, y las subsidiarias de la *Anaconda Copper Company*: la *Andes Copper Company* en Potrerillos (1916), *Chile Exploration Company* en Chuquicamata (1923) y la *Santiago Mining Company* en Lo Aguirre y La Africana (1917). A estos emprendimientos mineros se sumaron otras inversiones en sectores diversos. Sin embargo, esta dinámica aún no configuraba una relación de dependencia tal como la que se desarrollaría en el período siguiente (Llorca y Miller, 2021), pero en este segundo período las condiciones estructurales se estaban ensamblando, preparando el terreno para una fase posterior en la que la asimetría dejaría de ser una tendencia y pasaría a ser una condición.

Tercer momento: Expansión y dependencia respecto de Estados Unidos (1920-1929)

El tercer momento de esta historia marca una fase de expansión más profunda y abarcadora de los intereses estadounidenses en Chile. Esta etapa coincidió tanto con el impulso del liberalismo internacional promovido por el presidente Woodrow Wilson, cuyo discurso prometió un mundo de cooperación entre naciones, mientras en la práctica consolidaba jerarquías económicas difíciles de revertir. En paralelo, Chile

experimentaba un recambio político: nuevas fuerzas desplazaron, parcialmente a la élite oligárquica tradicional que había dominado la política nacional durante las dos etapas anteriores.

En este escenario, más que introducir nuevas barreras, Washington perfeccionó el uso estratégico del arancel como instrumento de poder. Así, más que imponer decisiones directas, configuró un entorno en el que la convergencia hacia sus intereses aparecía como la opción más racional.

Se trata de un período en que las relaciones entre ambos países adquirieron una densidad inédita, no solo por el incremento de acuerdos formales, sino también por la consolidación de mecanismos menos visibles —como el reemplazo tecnológico mediante la concesión y circulación de patentes estadounidenses— que fortalecieron la penetración estructural de Estados Unidos en diversas áreas de la economía y la administración pública chilena.

Esta fase se extiende hasta 1929, cuando la crisis del sistema salitrero chileno, sumada a la Gran Depresión, reveló con crudeza la vulnerabilidad externa del modelo económico nacional. La caída del ciclo exportador del salitre, producto tanto de factores tecnológicos como comerciales, coincidió con el desplome de los mercados internacionales tras el crac de 1929, una coyuntura que afectó severamente a Chile, posicionándolo entre los países latinoamericanos más golpeados por la crisis.

El análisis detallado de fuentes primarias y secundarias permite observar cómo, durante esta etapa, se profundizaron los vínculos institucionales y se afianzaron los lazos estructurales entre Chile y Estados Unidos, en un proceso que excedió las esferas económicas para abarcar también los planos tecnológicos, diplomáticos y políticos. Al mismo tiempo, la necesidad del nuevo bloque político en el poder de implementar su proyecto modernizador favoreció la apertura hacia estos mecanismos de cooperación y dependencia, que jugarían un papel clave en la evolución del Estado chileno durante las siguientes décadas.

Este período, crucial para comprender el tránsito de Chile hacia una nueva configuración de sus relaciones internacionales y de su estructura económica interna, constituye el eje central de este estudio. Su

desarrollo será abordado con mayor profundidad en el capítulo final de este libro donde se mostrarán las dinámicas específicas de esta relación, los actores involucrados, y las consecuencias que dejó para el país en el marco de la crisis global de 1929.

En síntesis, la transformación del sistema internacional en las décadas finales del siglo XIX y los primeros años del XX reconfiguró no solo las dinámicas globales de poder, sino también la naturaleza misma de las relaciones entre Estados Unidos y América Latina. El ascenso de Estados Unidos como potencia industrial y financiera se proyectó más allá de su territorio, articulando una visión estratégica que combinaba el expansionismo económico con el rechazo explícito a la presencia europea en el hemisferio occidental. Este reordenamiento global se tradujo, en la escala regional, en una redefinición de las formas de vinculación interamericanas, donde la política arancelaria, las inversiones extranjeras y los tratados bilaterales comenzaron a modelar un nuevo tipo de hegemonía.

En ese marco, el caso chileno ofrece un ángulo particularmente revelador para observar cómo estas transformaciones globales y regionales se tradujeron en dinámicas locales específicas. Chile, con su economía exportadora, su posición estratégica en el Pacífico y sus vínculos tradicionales con Europa, se convirtió en un escenario clave de disputa y negociación. Las lógicas de expansión económica, las estrategias diplomáticas de contención y las tensiones políticas internas se entrelazaron con fuerza, revelando que la acción internacional de Washington emergió no como una línea recta ni como una imposición unilateral, sino como un proceso moldeado por una compleja interacción entre actores estatales y no estatales: desde productores y empresarios locales, hasta partidos políticos y diplomáticos estadounidenses. Las doctrinas del Departamento de Estado se tradujeron, en el terreno, en políticas específicas diseñadas para desplazar a las potencias europeas y consolidar una esfera de influencia propia.

Estas estrategias encontraron en América Latina un terreno fértil, pero no pasivo. En el caso chileno, las elites locales desplegaron resistencias más o menos explícitas, negociando espacios de autonomía frente a la creciente proyección estadounidense. En un primer momento (1823–1889), la relación se caracterizó por avances parciales y retrocesos, en un juego de fuerzas todavía incierto. Pero hacia 1890, con la aprobación

de leyes proteccionistas como la Ley McKinley, Estados Unidos comenzó a consolidar los fundamentos de una estructura de poder distinta a la del imperio británico: una hegemonía articulada no solo en términos militares o diplomáticos, sino también —y, sobre todo— económicos. Esta fase (1890–1919) estuvo marcada por la expansión de tratados, inversiones y políticas comerciales, en las que la cuestión arancelaria jugó un papel central, afectando directamente los flujos comerciales entre América Latina y el exterior, y empujando a los países de la región a reorientar sus vínculos hacia el norte.

Finalmente, durante la década de 1920, y bajo condiciones de profunda transformación interna en Chile, se consolidó una fase más densa de vinculación estructural, donde el poder estadounidense se sedimentó a través de mecanismos menos visibles, pero más efectivos, como el control tecnológico, la concesión de patentes y el acceso preferente a recursos estratégicos como el cobre. En este contexto, lo internacional y lo doméstico convergieron de manera determinante: las necesidades del nuevo grupo político en el poder —distinto de la antigua oligarquía— coincidieron con los intereses estadounidenses de consolidación económica. Este tercer momento (1920–1929) no solo reflejó una profundización de la influencia estadounidense, sino que también reveló los límites de la autonomía chilena en un escenario de creciente dependencia económica, evidenciado con crudeza tras la crisis mundial de 1929. Es esta fase, en la que la expansión se transforma en dominación estructural, la que se explora en profundidad en el capítulo siguiente.

Capítulo 2

La estructura económica regional de Estados Unidos en América Latina

Las primeras décadas del siglo XX marcaron un momento decisivo en la conformación de una estructura económica regional encabezada por Estados Unidos. Lejos de limitarse a un proceso de expansión comercial o de influencia diplomática, este período estuvo signado por una profunda transformación del poder estadounidense, cuya naturaleza fue tanto interna como externa, y cuyas consecuencias reordenaron los equilibrios regionales en América Latina. Si el capítulo anterior delineó los cimientos de este proceso en términos de transición internacional y reacomodo del poder global, este capítulo se sumerge en la dimensión económica de dicha transformación, atendiendo a la forma en que Estados Unidos tejó una red estructural que fue mucho más que la suma de tratados, inversiones o políticas puntuales.

Lo que surge en este contexto es la construcción deliberada de un orden económico regional, fundado en una combinación de elementos estratégicos: el auge del desarrollo industrial estadounidense, una política comercial proteccionista cuidadosamente administrada, y la acción directa de empresas privadas —algunas de ellas verdaderos brazos operativos de la proyección internacional de Washington— que introdujeron innovaciones tecnológicas, reorganizaron cadenas productivas y penetraron mercados clave. Este orden económico no fue impuesto de manera abrupta, sino que se consolidó progresivamente mediante prácticas que se integraron en las estructuras locales de los países latinoamericanos, afectando su orientación externa, su matriz productiva y, en muchos casos, su autonomía política.

En esta fase, que el capítulo anterior definí como el "segundo momento", el proceso de industrialización estadounidense adquirió un carácter excepcional. La magnitud de este crecimiento —acompañado por una decidida política arancelaria— tuvo un impacto directo en el hemisferio, configurando un patrón de relación con América Latina que desplazó a potencias como el Reino Unido, no sólo por medios financieros o comerciales, sino también mediante un proyecto más integral de

reorganización económica regional. En este entramado, la dimensión estructural del poder estadounidense cobró forma: no se trató simplemente de intervenir en los mercados latinoamericanos, sino de construir un sistema en el cual estos países quedaron funcionalmente integrados a la economía estadounidense, como proveedores de materias primas estratégicas y consumidores de tecnología y bienes industriales.

Chile, como se verá más adelante, ofrece un caso ejemplar de cómo este poder estructural se manifestó en lo concreto: a través del comercio, las inversiones en sectores claves como la minería, y la transferencia —no siempre equitativa— de conocimiento y tecnología. Este capítulo, por tanto, se centra en los mecanismos mediante los cuales Estados Unidos articuló su poder económico a escala regional antes de que esa influencia tomara una forma estructural más consolidada en la década de 1920.

La arquitectura de este argumento no es lineal y se despliega en tres movimientos que funcionan como capas de una misma lógica de poder en expansión.

En primer lugar, examino el crecimiento industrial de Estados Unidos no como un fenómeno endógeno y autosuficiente, sino como un proceso profundamente conectado a sus proyecciones externas. Los motores internos de esa expansión —productividad, escala, innovación— no pueden separarse de sus efectos hacia afuera: la reorganización progresiva de espacios económicos enteros bajo su órbita.

En segundo lugar, el análisis se detiene en el proteccionismo, pero no como un simple instrumento defensivo. Un mecanismo que no solo protege mercados, sino que los diseña. En el caso del comercio interamericano, el proteccionismo de los Estados Unidos opera como un sistema de filtrado que redefine quién puede integrarse, en qué condiciones y a qué costo. Y, en un eco que resulta difícil ignorar, esta misma lógica reaparece en las actuales guerras arancelarias contemporáneas, donde el comercio vuelve a ser menos un espacio de intercambio libre que un terreno de competencia estratégica por la reconfiguración de las dependencias globales.

El tercer movimiento desplaza la mirada hacia el declive relativo del capital británico en la región. Pero este no es un relato de retirada

pasiva. Es, más bien, la historia de una transición hegemónica en la que la innovación tecnológica —más que la diplomacia o la fuerza militar— actúa como el verdadero operador del cambio, reconfigurando jerarquías en los mercados estratégicos.

Finalmente, los elementos discutidos capturan dinámicas que constituyen lo que identifiqué como “los tres pilares” que dieron forma —a la propuesta que el libro hace— a la existencia de una “estructura económica regional” que sentó las bases de la hegemonía estadounidense en América Latina durante la primera mitad del siglo XX.

2.1 Crecimiento industrial de Estados Unidos y su expansión territorial

Entre las últimas décadas del siglo XIX y los inicios del XX, el país consolidó las bases materiales que sostendrían su proyección internacional, sobre todo en América Latina, desde una arquitectura de poder que operaba simultáneamente en los planos interno y externo, estatal y empresarial, infraestructural e ideacional. Este proceso ha sido frecuentemente interpretado, desde una óptica tradicional, como producto del llamado “excepcionalismo” estadounidense —una narrativa que enfatiza el dinamismo interno, la ética protestante del trabajo y la vocación democrática como fuentes del crecimiento (Ceaser, 2012; Rodgers, 2018; Tyrrell, 1991). Sin embargo, una lectura desde el enfoque estructural revela una historia más compleja, en la que la expansión económica fue inseparable de la dimensión espacial del poder.

La progresiva incorporación de territorios —desde los bordes atlánticos hasta California, incluyendo Alaska y las franjas del norte de México— no solo redefinió las fronteras geográficas del Estado federal, sino que reordenó los flujos de capital, materias primas y población, generando las condiciones para una industrialización intensiva y una expansión productiva sin precedentes. Este movimiento de frontera tuvo una dimensión ideológica articulada desde mediados del siglo XIX. Como ha subrayado la historiografía revisionista de la *Wisconsin School of Diplomatic History*⁴⁶, ya existía entonces una visión estratégica sobre el destino

⁴⁶ La perspectiva revisionista de la historia de las relaciones exteriores de Estados Unidos, asociada a la *Wisconsin School*, tuvo sus antecedentes en los trabajos de Charles Beard (1921, 1946) y Frederick Jackson Turner (1896, 1906), y fue desarrollada posteriormente

continental y ultramarino de Estados Unidos, basada en la creencia de que su prosperidad dependía de una expansión más allá de sus límites inmediatos (Hunt, 1987; Palen, 2016; Gardner, 2024) y cuyos autores revisionistas denominaron “continentalismo americano”⁴⁷. Personajes como Asa Whitney (1849), Matthew Fontaine Maury (1856), Perry McDonough Collins (1860) y William Gilpin (1873) integraron imaginarios técnicos, científicos y económicos en torno a una lógica expansionista que ligaba directamente el crecimiento nacional con la incorporación de nuevos espacios, rutas y recursos. Estos proyectos, aunque diversos, compartieron una premisa común: el territorio y la economía eran herramientas de proyección estratégica, no fines en sí mismos.

La consolidación territorial facilitó una nueva forma de acumulación industrial. Las anexiones otorgaron acceso privilegiado a recursos naturales estratégicos —minerales, maderas, tierras fértiles— que se integraron rápidamente en una economía nacional articulada por el ferrocarril y sostenida por una administración federal cada vez más compleja. La expansión demandó no solo el poblamiento del Oeste, sino la instalación de servicios postales, sistemas fiscales y mecanismos de control logístico y político que pusieran en marcha un mercado interno denso y funcional (Barbier, 2010).

Desde un enfoque estructural, es posible identificar cinco factores entrelazados que explican no solo la transformación económica de Estados Unidos durante las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del XX, sino también su progresiva capacidad de irradiación hacia América Latina y el Caribe. Estos elementos —económicos en su naturaleza inmediata, pero con profundas implicancias geopolíticas— formaron

por figuras clave como William Appleman Williams (1969), Lloyd Gardner (1964), Walter LaFeber (1998) y Thomas J. McCormick (1995), entre otros.

⁴⁷ Se puede encontrar en inglés como “continental Americanism” o “continentalism” en distintos textos: “En términos concretos, las palabras significan no intervención en las controversias y guerras de Europa y Asia, y resistencia a la intrusión de poderes, sistemas y ambiciones imperiales europeos o asiáticos en el hemisferio occidental. Esta política es positiva. Es clara y definida. Y se mantuvo con consistencia mientras se fundaba la República, se extendía la democracia y se desarrollaba una civilización estadounidense” (Beard, 1940, pág. 12). Según Beard, el hemisferio occidental, particularmente América, fue considerado como distinto y distanciado de las naciones en conflicto en Europa, así como moralmente superior.

parte de una arquitectura de poder que proyectó la influencia estadounidense más allá de sus fronteras.

a) El primer factor de esta transformación radicó en la consolidación industrial de las ciudades del Medio Oeste, una región que funcionó como epicentro del dinamismo económico nacional. Su localización geográfica fue un activo: se hallaba en la intersección de rutas fluviales —como los ríos Misisipi y Ohio— y lacustres —los Grandes Lagos— que permitieron una circulación eficiente de materias primas hacia los centros urbanos e industriales, así como la exportación de productos manufacturados hacia las costas atlánticas y, desde allí, al mundo. La región contaba con vastos recursos naturales: hierro, carbón, maderas y suelos fértiles, lo que facilitó la emergencia de sectores industriales como la siderurgia, la construcción naval, la industria maderera y la agroindustria de gran escala. A este ecosistema productivo se sumaron políticas estatales de infraestructura y de protección arancelaria, que favorecieron la acumulación de capital local. Las ciudades como Chicago, Detroit, Cleveland y Pittsburgh se transformaron en nodos industriales cuya producción alimentó tanto el consumo interno como el comercio exterior, configurando un eje estructural del poder económico estadounidense.

b) El segundo factor de transformación fue de naturaleza demográfica, pero con implicancias estructurales de largo alcance. La inmigración masiva de europeos —especialmente del Sur y Este del continente— no solo alteró la composición social de Estados Unidos, sino que reconfiguró su sistema productivo en una fase crítica de expansión industrial. Este flujo humano aportó una masa laboral cuantiosa, de bajo costo y, en numerosos casos, técnicamente calificada, que permitió absorber con rapidez la creciente demanda de fuerza de trabajo. La interacción entre oferta laboral e industrialización no solo aceleró el desarrollo económico: también expandió el mercado interno al integrar a los inmigrantes como consumidores activos (Chiswick, Hatton, 2003).

Entre 1880 y 1920, esta dinámica se expresó en dos fenómenos paralelos: el empleo manufacturero se cuadruplicó y la población inmigrante se duplicó, reforzando mutuamente producción y consumo (Vevier, 1960; Hirschman y Mogford, 2009). No obstante, esta funcionalidad económica convivió con externalidades sociales disruptivas. El impacto de la inmigración desbordó el ámbito económico y generó

tensiones significativas a nivel urbano, cultural y político. Desde la perspectiva de la Escuela de Chicago, uno de los primeros enfoques sistemáticos sobre el entorno urbano moderno, la inmigración fue un catalizador de procesos de desorganización social y fragmentación comunitaria, especialmente en contextos de alta densidad poblacional y segregación territorial. En este sentido, aunque la diversidad cultural fue instrumentalizada desde una lógica productivista, también se convirtió en objeto de políticas restrictivas que alimentaron el racismo estructural y el miedo al “otro” extranjero.

c) El tercer factor fue la expansión del mercado interno como columna vertebral del capitalismo nacional. A diferencia del modelo británico, centrado en la exportación hacia sus colonias, la industrialización estadounidense descansó en la estructuración de un creciente mercado interno que se expandió en base a tres procesos convergentes: la colonización del Oeste, la fiebre del oro en California y la permanente inmigración. A nivel estructural, este mercado se articuló mediante el tendido ferroviario, que permitió una conectividad sin precedentes entre zonas productoras de materias primas y polos industriales, así como entre centros manufactureros y mercados consumidores. El ferrocarril no fue solo un medio de transporte, sino una infraestructura estatal de integración territorial y, por tanto, de formación del poder nacional que incluso incluyó el desarrollo con otros países “para 1869, una línea transcontinental ya conectaba las costas Este y Oeste de los Estados Unidos. El ferrocarril transcontinental canadiense se completó en 1885 y el ferrocarril transiberiano en 1903” (Findlay y O’Rourke, 2007, p.381). Este circuito interno, a su vez, creó una demanda sostenida de bienes industriales, maquinaria agrícola y productos de consumo, cerrando un ciclo económico autosostenido. De este modo, el mercado interno no solo fue un factor económico: también constituyó una plataforma desde la cual Estados Unidos construyó su autonomía estratégica frente a las potencias europeas, proyectando una forma de desarrollo capitalista centrado en la soberanía territorial y el autoabastecimiento.

d) El cuarto factor estructural de transformación residió en la revolución organizacional y tecnológica que transformó los patrones productivos. El paso de la producción artesanal a la producción mecanizada y estandarizada —materializado en el modelo fordista— permitió reducir los costos de fabricación y escalar la producción a niveles sin precedentes. Esta transformación incluyó la introducción de piezas

intercambiables, cadenas de montaje y una división técnica del trabajo que aumentó exponencialmente la productividad. A partir de la década de 1870, este cambio se vio acompañado por la concentración empresarial y la consolidación de grandes corporaciones —como *Standard Oil*, *Carnegie Steel* o *U.S. Steel*— que acumularon capital, impusieron estándares técnicos y establecieron redes de distribución a nivel nacional e internacional. Estas corporaciones no eran únicamente entidades económicas: eran actores estructurales que moldearon el sistema internacional, redefiniendo las relaciones entre Estados, empresas y mercados. Desde una perspectiva de poder estructural, este cambio implicó que Estados Unidos pasara de ser un actor económico emergente a constituirse como centro de innovación y acumulación de capital a escala regional y global.

5) Finalmente, el quinto elemento fue la proyección internacional del capital estadounidense. A medida que la economía interna alcanzó cierto grado de saturación relativa, las grandes corporaciones buscaron expandirse hacia espacios periféricos que ofrecieran recursos naturales, fuerza laboral barata y escasa regulación estatal. América Central y el Caribe surgieron como zonas privilegiadas para esta expansión. A fines del siglo XIX, muchos de estos países fueron anexados formalmente o subordinados informalmente a la esfera de influencia de Washington, dando lugar a un patrón de inserción estructural desigual. Las empresas mineras y agrícolas de capital estadounidense operaban en estos territorios como extensiones funcionales del aparato productivo nacional (North, 1990). A su vez, las inversiones en sectores mineros y agrícolas del cono sur proveyeron materias primas claves —como nitrato, cobre y estaño— indispensables para la industria y la guerra. En este sentido, el capital no solo precedió a la diplomacia: la configuró. El comercio exterior y la defensa de las inversiones pasaron a formar parte del interés nacional, tal como fue reconocido explícitamente por las autoridades estadounidenses hacia fines del siglo XIX (Llorca y Barría, 2017; Llorca, Miller y Barría, 2019). Este giro consolidó una lógica de proyección global basada no solo en la fuerza militar, sino en el control estructural de circuitos económicos regionales.

La convergencia de estos cinco factores permite comprender que el ascenso económico de Estados Unidos no obedeció a una evolución natural ni a una excepcionalidad predestinada, sino a la configuración concreta de condiciones estructurales que habilitaron un patrón distintivo de acumulación y expansión. No obstante, para que dichas condiciones

económicas se tradujeran en una proyección internacional sostenida, fue indispensable su articulación con decisiones políticas específicas y con una arquitectura institucional capaz de canalizar y orientar los intereses económicos hacia el plano externo.

Es importante destacar que estas condiciones materiales no operaron en un vacío político. Su eficacia dependió de la capacidad de integrar dichas condiciones con decisiones políticas que se proyectaran hacia el exterior. La traducción de estas capacidades estructurales en influencia internacional requirió no solo una arquitectura institucional dispuesta a intervenir en el ámbito global, sino también una élite política capaz de interpretar y responder a los desafíos del entorno internacional. Por ello, la adopción de una política exterior coherente y orientada a estos fines fue un factor crucial para el rápido ascenso económico estadounidense durante las últimas décadas del siglo XIX y las primeras del XX.

En este sentido, el análisis de las dinámicas políticas en el Congreso estadounidense entre 1890 y 1914, realizado por Michael E. Flynn y Benjamin O. Fordham (2017), revela la profunda conexión entre los intereses empresariales y las decisiones legislativas en materia exterior. Su estudio muestra que, a fines del siglo XIX, la mayoría de los republicanos adoptaron una postura cautelosa frente a las posibles amenazas internacionales, particularmente en lo relativo a la competencia que podría afectar a la industria nacional, promoviendo políticas de seguridad y comerciales para mitigar los riesgos vinculados a la inversión. Como resultado, “las políticas proteccionistas apoyadas por los manufactureros del Norte, y la respuesta que estas provocaron por parte de otras grandes potencias, llevaron a dichos intereses a buscar nuevos mercados menos desarrollados. Esto, a su vez, generó mayores tensiones políticas y militares con otras potencias que también aspiraban a acceder a esos mercados” (Flynn & Fordham, 2016, p. 3). En contraste, los demócratas, más vinculados al sector agrícola, prefirieron mantener relaciones cooperativas con las grandes potencias y preservar la apertura de los mercados para sus productos. En otras palabras, el proteccionismo no cerró el mundo: lo reordenó, desplazando la competencia hacia nuevas periferias y convirtiendo la expansión externa en una necesidad sistémica.

Esta dinámica añadió una capa adicional de complejidad a la política exterior estadounidense, pues hizo imperativo un equilibrio entre

los intereses contrapuestos de las regiones agrícolas e industriales dentro del ámbito nacional. Tal equilibrio resultó determinante en la definición del interés nacional y en la formulación de la política exterior de la época (Trubowitz, 1998). A partir de finales de la década de 1890 y a lo largo del siglo XX, Estados Unidos integró bajo el concepto de interés nacional un conjunto diverso de objetivos: la búsqueda de prosperidad, expresada en términos diplomáticos como la adquisición y mantenimiento de mercados extranjeros para comercio e inversión; la defensa y promoción de la democracia junto con los valores e instituciones estadounidenses, donde el capitalismo ocupaba un lugar central; y la seguridad nacional (Brands, 2002).

Este proceso se intensificó tras la crisis económica de 1893, que motivó la decisión política de expandir el comercio hacia los países de la región. Lejos de ser una propuesta controvertida, esta estrategia contó con un apoyo casi unánime. El consenso general consideró que los mercados extranjeros eran beneficiosos en sí mismos, y “la única verdadera cuestión era si los mercados debían ser adquiridos con o sin el territorio que abarcaban” (Brands, 2002, p. 240)⁴⁸.

2.2 Proteccionismo arancelario para el diseño estructural del comercio regional

El proteccionismo tuvo como objetivo proteger la creciente industria a través del cobro de aranceles sobre los bienes importados. Si bien esta práctica estuvo presente desde los primeros años de independencia⁴⁹, no

⁴⁸ Para articular esta visión estratégica, Estados Unidos se apoyó en las ideas y políticas formuladas por actores clave como los secretarios Seward y Blaine, junto con la conceptualización de la proyección naval propuesta por el almirante Alfred Thayer Mahan. Esta configuración del poder se orientó hacia regiones geoestratégicamente críticas, en particular las islas del Caribe y las áreas de Centroamérica, consideradas nodos esenciales para la influencia y seguridad regional en el contexto del sistema internacional (Karsten, 1971).

⁴⁹ En 1789, James Madison presentó la primera propuesta arancelaria en la historia de Estados Unidos, inicialmente destinada a gravar el alcohol y otros bienes importados. Sin embargo, la propuesta fue alterada por una enmienda que buscó fomentar la producción nacional y proteger las manufacturas emergentes. Aunque Madison advirtió sobre los riesgos de aumentar demasiado los aranceles. En sus primeras etapas, los aranceles tenían objetivos duales: generar ingresos para el gobierno y proporcionar protección a las industrias locales. Sin embargo, equilibrar estos objetivos se volvió crucial, ya que un enfoque excesivo en la protección podría afectar negativamente los ingresos fiscales al desalentar las importaciones. Este equilibrio definió gran parte de la política arancelaria

fue hasta la mitad del Siglo XIX que provocó tensiones permanentes entre los proteccionistas, mayoritariamente republicanos o conservadores y los defensores del libre comercio, mayoritariamente demócratas (Rogers, 2007; Edwards, 2009; Lake, 2018).

Una de las discusiones más complejas en relación con esta política se produjo en el marco de las crisis económicas de 1873 y 1893. En este escenario los legisladores y presidentes republicanos⁵⁰ se enfrentaron a la necesidad de establecer un equilibrio entre las demandas de los partidos (mayoritariamente demócratas y republicanos) y de los empresarios, quienes pidieron acciones concretas para proteger la industria de la competencia externa, así como apoyo para las exportaciones de sus productos (Flynn & Fordham, 2017; Fordham, 2020).

En el Congreso de los Estados Unidos, el debate sobre el comercio con América Latina no giraba en torno a principios abstractos de libre comercio o proteccionismo, sino a una pregunta mucho más concreta ¿cómo maximizar ventajas en un mundo donde la competencia internacional ya se percibía como estructural y potencialmente conflictiva?

Como señalan Flynn & Fordham (2017), los legisladores sopesaban costos y beneficios comparativos frente a Europa, al mismo tiempo que temían que cualquier reconfiguración arancelaria pudiera escalar hacia tensiones diplomáticas con las potencias europeas, con efectos potencialmente disruptivos para la estabilidad económica estadounidense.

En este punto reaparece James Blaine, no como un actor marginal del debate legislativo, sino como uno de los verdaderos arquitectos de la imaginación económica hemisférica de la época. Su lectura del sistema parecía sencilla, pero cargada de implicancias estratégicas: América Latina exportaba materias primas hacia los Estados Unidos, mientras mantenía sus importaciones manufactureras ancladas principalmente en Europa.

del Siglo XIX, marcando una tensión constante entre la necesidad de ingresos y el impulso de proteger las industrias nacionales que se mantuvo hasta 1934, cuando el presidente Franklin D. Roosevelt logró la aprobación de la *Reciprocal Trade Accord Act*, una política orientada hacia el libre comercio y acuerdos bilaterales.

⁵⁰ Benjamin Harrison (1889-1893), Republicano; William McKinley (1897-1901), Republicano; Theodore Roosevelt (1901-1909), Republicano; William Howard Taft (1909-1913), Republicano. En este período, el único demócrata fue Grover Cleveland (1893-1897) y Woodrow Wilson (1913-1921).

Para Blaine, esa asimetría no era un equilibrio natural del comercio internacional, sino una estructura susceptible de ser rediseñada.

Propuso integrar la reciprocidad en el proyecto de Ley McKinley, argumentando que beneficiaría a los agricultores y fortalecería la economía. Esto porque en el marco de la creciente globalización económica, las leyes proteccionistas estadounidenses produjeron cada vez más dificultades en Europa, al mismo tiempo que el comercio internacional creció y se diversificó hacia el continente “como solución a los problemas asociados con el aumento de la productividad industrial la caída de los precios del Siglo XIX” (Flynn & Fordham, 2017, p. 3).

Finalmente prevaleció la opción proteccionista, que se tradujo en la firma de la *McKinley Tariff Act* de 1890, promulgada durante la presidencia de Benjamin Harrison, que implementó las tarifas aduaneras más altas en la historia de Estados Unidos hasta ese momento (Rogers, 2007).

A partir de este período, Peter Trubowitz (1998) señala que es posible evidenciar que las leyes arancelarias fueron la base de la progresiva ambición de la política exterior estadounidense. Afirmar que, para la década de 1890, el Noreste y el Oeste de Estados Unidos apoyaron la idea de una política imperialista en base a intereses socioeconómicos compartidos. Los fabricantes del Norte querían acceder “a los mercados menos desarrollados de América Latina y al Este de Asia más accesible” para los bienes manufacturados (Trubowitz, 1998, p.36). Para ganar el apoyo del Oeste los republicanos, representantes del Norte, comprometieron sus votos para apoyar un aumento en el presupuesto de la Marina y con ello accedieron a la aprobación de reforma arancelaria y el acceso a nuevos mercados para la agricultura. El Sur, en cambio, rechazó la propuesta del diseño imperialista y, en su lugar, abrazó el libre comercio, ya que dependía de los mercados europeos para vender la mayor parte de su algodón y tabaco, además que tenía poco interés en los países latinoamericanos o del Pacífico.

Las implicancias de esta estrategia comercial derivada de la ley proteccionista se observaron en tres espacios distintos: a) en la zona geográfica de influencia más cercana, especialmente en los recientemente anexados Hawái (1893), en las antiguas colonias españolas de Puerto Rico, Cuba, Filipinas y Guam, que perdieron control sobre sus destinos ante la

política decidida de Estados Unidos; b) en los países de América Central y en los países de América del Sur, con la idea fue establecer una esfera de influencia que impidiera el avance de las potencias atlánticas y pacíficas en la región⁵¹; y c) en el espacio político internacional, a través de la formulación de un programa temático preparado para la Primera Conferencia Panamericana, el cual tuvo como objetivo tratar temas de cooperación económica e impulsar un gran acuerdo aduanero en la región (Scarfi y Sheinin, 2022; Tulchin, 2018).

En este escenario, el Comité de Finanzas del Senado aceptó la recomendación de aplicar una política punitiva a los países que no quisieran ser parte de este intercambio comercial, manteniendo ciertos productos en la lista de bienes libres de impuestos, permitió al presidente Harrison suspender este trato a países con aranceles “desiguales o irrazonables” a las exportaciones de Estados Unidos (Irwin, 2017). Esta medida posibilitó que Blaine, con la ayuda del Secretario de Estado John W. Foster, negociara con países de América Central y del Sur para mejorar el acceso de los productos estadounidenses en el marco de la Primera Conferencia Panamericana 1889-1890. A pesar de que las conversaciones no se desarrollaron en estos términos, el subtexto era que, si no cooperaban, enfrentaban la amenaza de aranceles más altos en sus exportaciones a Estados Unidos. No obstante, cualquier acuerdo con Estados Unidos dañaría las relaciones internacionales y comerciales que los países latinoamericanos tenían con Europa, por lo que los países latinoamericanos que tenía la posibilidad de rechazarlos, especialmente los del sur del continente, no fueron receptivos a los intereses de Washington, cuyas intenciones veían con sospecha⁵².

En este escenario, la mayoría de los productos estadounidenses mantuvo precios similares a los ingleses, pero en varios casos, “especialmente en equipos y construcción ferroviaria y construcción naval, la igualdad de oportunidades no fue suficiente para desplazar las relaciones

⁵¹ En nombre de la Doctrina Monroe, este era el objetivo que ambicionaban abiertamente los más activos hombres de negocios norteamericanos; y con los recursos naturales, la mano de obra y la capacidad administrativa que tenían a su disposición era muy probable que lo consiguieran (Hobson, 1902, p. 84).

⁵² A pesar de esta primera negativa, Blaine logró diez acuerdos en 1891 y en 1892, destacando la eliminación de aranceles por parte de Brasil y la imposición de aranceles de penalización a algunos países que no respondieron satisfactoriamente. La Comisión Arancelaria de Estados Unidos concluyó que esta estrategia fue “moderadamente efectiva” para obtener beneficios arancelarios (Irwin, 2017).

comerciales especiales entre los productores británicos y los consumidores latinoamericanos” (Lake, 2018, p. 95). Más allá de las críticas y negociaciones, el proteccionismo fue un incentivo estructural a la relocalización del capital ya que, hasta antes de 1890, los minerales podían cruzar relativamente sin mayores fricciones la frontera estadounidense; sin embargo, con la aprobación de las nuevas leyes arancelarias, ese flujo se encareció de manera significativa. Lo que en apariencia era una medida fiscal interna tuvo un efecto geoeconómico inmediato: transformó la frontera en un umbral de costos que alteró los incentivos de localización del capital. En ese nuevo escenario, las empresas estadounidenses comenzaron a responder no ajustando el comercio, sino reubicando la producción.

Un ejemplo de esto fueron las empresas Guggenheim que respondieron mediante la expansión de sus inversiones directas, estableciendo plantas en el norte de México que integraban verticalmente el ciclo productivo de los minerales —desde la extracción hasta el beneficio y la fundición—, consolidando así un control más profundo sobre la cadena de valor (Marichal, 1996)⁵³.

Esto además produjo un crecimiento en otros rubros, como el transporte de materiales, las comunicaciones, así como el desarrollo de insumos para el sector minero, por lo que “la reorganización espacial y productiva de la actividad minero-metalúrgica produjo un crecimiento muy acelerado de algunas regiones en el norte de México” (Marichal, 1996, p. 183).

Es plausible considerar que esta fue una de las razones que motivó a empresas estadounidenses para invertir en Chile durante este período. Esto, porque a fines del Siglo XIX, cuando el ciclo exportador del cobre

⁵³ “Guggenheim concibió la idea de comprar minas y construir fundidoras fuera de su país, donde, tanto el trabajo como el mineral podrían conseguirse a un precio más bajo. Y escogió México para sus operaciones. En diciembre 12 de 1890, el dictador mexicano, Porfirio Díaz, estuvo de acuerdo en permitir que Guggenheim, representado por su hijo William, importara, libre de impuestos, toda la maquinaria que necesitara para sus minas y fundidoras en México (...) Meyer Guggenheim llegó a comprender en un periodo sorprendentemente corto (cerca de siete años) que una activa y creciente participación en el mercado de los metales requería de una organización especial única y por eso creo la *Guggenheim Exploration Company* (GuggenEx) en 1889, en la que hasta el rey Eduardo VII de Inglaterra invirtió” (Bravo, 1981, p. 782)

chileno había finalizado⁵⁴. Empresas como la *American Smelting and Refining*⁵⁵ envió a William Braden en 1894 a realizar investigaciones y búsqueda de nuevos yacimientos en Chile, no dudando en tomar decisiones riesgosas de exploración⁵⁶, para cumplir con la misión y obtener muestras que aseguraran la inversión de su empresa (O'Brien, 1989). Otro caso fue el ingeniero Pope Yeatman, enviado por la familia Guggenheim a Chile para explorar posibles inversiones, que resultó en la adquisición de la *Braden Copper Co.* en 1909 (Gutiérrez-Viñuales, 2008)⁵⁷. Este crecimiento y experticia dio paso a la era de la explotación del cobre a cielo abierto. En 1912, la *GuggenEx* aplicó la experiencia industrial en la inauguración de la mina Chuquicamata que comenzó a funcionar en 1915 y “todas las decisiones cruciales sobre la minería se tomaron en Manhattan, Nueva York, mientras los territorios locales enfrentaban los resultados de estos proyectos” (Galaz-Mandakovic, 2020, p. s/n).

Con esta evidencia es factible considerar que los factores que influyeron en la escasa innovación en Chile fueron la falta de interés de la élite chilena por invertir en la industria nacional y la inexistencia de ingenieros o inventores particulares, todo lo cual significó una oportunidad a los inversores extranjeros (Ortega, 1992).

De esta forma, los intereses de Estados Unidos se fueron instalando progresiva y casi subrepticamente a través de las inversiones

⁵⁴ Este interés de las grandes corporaciones ocurrió cuando en Chile había finalizado el primer ciclo del cobre que se había desarrollado entre los años 1856 y hasta 1880. Las minas chilenas habían producido gran parte del cobre que demandaban los mercados mundiales, “con yacimientos emblemáticos como Tamaya, del empresario José Tomás Urmeneta. La mayor parte de esa producción era exportada a Inglaterra, especialmente al puerto de Swansea, Nueva Gales, desde donde era reexportada” (Orellana-Retamales, 2004, p. 171).

⁵⁵ En Santiago conoció al ingeniero italiano Marco Chiapponi, quien le propuso adquirir la mina El Teniente en 1902. En 1904 formó la *Braden Copper Company*, tras la unión en sociedad de Barton Sewell y William Braden. En 1909 la vendió a la familia Guggenheim quien tomó el control de la Braden Copper Company.

⁵⁶ Se internó en la quebrada del Diablo, donde arriesgó su vida para obtener muestras que hizo analizar en la Universidad de Chile para enviar a Estados Unidos.

⁵⁷ Además, fue el responsable de la compra de Chuquicamata en 1911 y del desarrollo de la empresa *The Minerals Separation Co.* en El Teniente que fue la primera que utilizó la flotación para la recuperación de cobre a gran escala (MMEF, 2011). Además, en 1912 creó la Chile Exploration Company S.A. (CHILEX), controlada por Chile Copper Company, sociedad de inversiones mineras creada al mismo tiempo que CHILEX, en enero de 1912, en el estado de Maine (Orellana-Retamales, 2004).

extranjeras⁵⁸. Si bien durante la primera década del siglo XX las inversiones estadounidenses fueron muy menores a las británicas⁵⁹, el estallido de la Primera Guerra Mundial provocó que las exportaciones hacia Europa cayeran y se redirigieran hacia Estados Unidos (Stallings, 2024).

Durante las primeras dos décadas se aprobaron nuevas leyes arancelarias. La *Payne-Aldrich Act* se aprobó en 1909 con el apoyo de los republicanos, lo que provocó una crisis al interior del partido y debilitó al presidente William Howard Taft frente a las elecciones de 1910⁶⁰. Luego se aprobó la *Revenue Act* en 1913, conocida como *Underwood-Simmons Act*. Su objetivo fundamental fue la reforma del sistema tributario, que redujo las barreras arancelarias y estableció un sistema impositivo más equitativo⁶¹. Duró sólo nueve años, ya que, luego del término de la Primera Guerra Mundial, se reformuló para dar cuenta del nuevo escenario internacional. En 1921, bajo la presidencia de Woodrow Wilson, se promulgó la *Emergency Tariff Act*, una medida temporal para aliviar a los agricultores afectados por la caída de beneficios tras la Primera Guerra Mundial y por los efectos de la crisis económica de 1920-1921. Esta estuvo vigente hasta la promulgación del *Fordney-McCumber Act* en 1922, que aumentó aún más las tasas arancelarias, lo que produjo una crisis interna, ya que los agricultores estadounidenses siguieron enfrentando dificultades debido a la sobreproducción y la caída de precios agrícolas. Durante la campaña de 1928, Herbert Hoover prometió ayudar a los agricultores elevando los aranceles agrícolas, pero el proceso de revisión arancelaria se descontroló y resultó en la *Smoot-Hawley Tariff Act* de 1930 que simbolizó

⁵⁸ A fines de la primera década, Tancredo Pinochet (Pinochet, 1909, 1939) advirtió que el proteccionismo representaba una clave para el éxito estadounidense. La resistencia a esta influencia económica y la crítica al aumento de los derechos de internación reflejaron la inquietud frente al que Stefan Rinke (2014) denominó proceso de “norteamericanización”.

⁵⁹ Las inversiones norteamericanas en Chile durante 1904, han sido estimadas en \$1.6 millones, \$1 millón en utilidades públicas y \$600.000 en bonos del gobierno. Estas contrastaba grandemente con los \$120 millones que invirtieron los ingleses en este país desde la década del noventa (Bravo, 1981, p. 794).

⁶⁰ En los países de la región más dependientes de las exportaciones hacia Estados Unidos provocó el encarecimiento de sus productos en el mercado estadounidense, reduciendo su competitividad y disminuyendo las exportaciones. Esto llevó a los exportadores a buscar mercados alternativos y a diversificar sus exportaciones y fomentó sentimientos antiestadounidenses.

⁶¹ El sector que se buscó beneficiar fue, en términos generales, la economía en su conjunto, mediante la reducción de impuestos para fomentar el crecimiento y la equidad en la distribución de la carga tributaria.

los peligros del proteccionismo, al aumentar los aranceles en todos los sectores y dificultó la cooperación internacional, exacerbando los efectos de la Gran Depresión (Edwards, 2009). En términos generales, todas estas políticas proteccionistas tuvieron un impacto progresivo en el comercio y las relaciones con los países de América Latina, al igual que en los créditos. La ventaja fue que Estados Unidos, a diferencia de cualquier otro país de Europa tuvo la oportunidad de buscar apoyos y llegar a acuerdos institucionales con los países de América Latina en cada uno de los Congreso Panamericanos⁶².

2.3 El declive del capital británico en la región

El corolario Roosevelt y la política del garrote, diplomacia del dólar del presidente Taft y las políticas de apertura comercial global de Wilson evidenciaron la transformación económica antes y durante la Primera Guerra Mundial. En este sentido, a partir de 1920 la política exterior se centró en afianzar y desarrollar el lugar de liderazgo alcanzado (Brewminate, 2020). Esto ralentizó el crecimiento político institucional interno⁶³ para proyectar poder en el extranjero. Los líderes republicanos se enfocaron en utilizar diversas formas de política indirecta para avanzar sus intereses internacionales. Al apoyarse en banqueros, empresarios y otros grupos privados, consiguieron un notable éxito, expandiendo la influencia económica y cultural de Estados Unidos a nivel regional (Stallings, 2024).

No obstante, este éxito no solo tuvo como base el desarrollo y acciones estadounidense, también cambios en su competencia, Gran Bretaña. Para Jonathan R. Barton (2000) la declinación de los intereses comerciales británicos en Chile y América Latina, a partir de 1914, no se

⁶² En estas reuniones tales medidas generaron, sin embargo, discusiones. Un ejemplo fueron los reclamos realizados por la delegación argentina en el sexto Congreso Panamericano realizado en la Habana en 1928: “la Ley de Aranceles de Emergencia de 1921 y la Ley de aranceles *Fordney-McCumber* de 1922 provocaron protestas tormentosas en Argentina contra las tasas prohibitivas sobre exportaciones argentinas tan vitales como trigo, maíz, lana, carne, azúcar y cueros. Antes de la promulgación de la Ley de Aranceles de Emergencia, de veinte productos clave que representaban el 80% de las exportaciones argentinas a Estados Unidos, quince ingresaban a Estados Unidos libres de aranceles” (Sheinin, 2006, p. 11).

⁶³ Que había crecido en las últimas dos décadas producto de las políticas progresistas de los tres primeros presidentes para estabilizar, social y económicamente, las consecuencias del desarrollo a nivel interno.

justifica únicamente por las acciones de empresas individuales o como consecuencia de la Guerra, en referencia a la tesis de Platt⁶⁴, sino también por los obstáculos estructurales inherentes a la política comercial, promoción de exportaciones y financiamiento británicos, que limitaron la efectividad de los comerciantes británicos en estos mercados. Barton sugiere que las causas del deterioro comercial británico son más complejas de lo que plantea Platt ya que los beneficios de los mercados imperiales había “adormecido el comportamiento competitivo de las empresas exportadoras británicas y perpetuado prácticas anticuadas” (Barton, 2000, p. 236).

Además, agrega el autor, se evidenció una falta de coordinación entre el gobierno, las empresas y las finanzas en relación con el comercio. Esta falta de coordinación y comunicación en las políticas de apoyo gubernamental se evidenció durante el conflicto europeo, pero se extiende a un período más amplio, remontándose al diseño comercial de finales del Siglo XIX. La herencia imperial de Gran Bretaña estaba profundamente ligada al comercio marítimo, lo que hacía que los puertos fueran fundamentales en su modelo económico. En este contexto, Valparaíso se convirtió en el centro del comercio inglés, con la instalación de oficinas y familias que desarrollaron negocios en Chile (Couyoumdjian, 1986). Después de casi un siglo de comercio, se fundó la Cámara Británica de Comercio en 1917 y la Cámara de Comercio Norteamericana en 1919⁶⁵. Sin embargo, la cámara estadounidense rápidamente se concentró en Santiago para apoyar todas las gestiones comerciales del país, una estrategia que la Cámara de Comercio Británica adoptó recién en 1932.

Este período de desarrollo estadounidense representó un punto de tensión para las empresas inglesas, cuya ralentización de la modernización

⁶⁴ La hipótesis que desarrolla Platt en su libro de 1977, *Business Imperialismo, 1840-1930: An Inquiry Based on British Experience in Latin America*, es que el imperialismo económico británico en América Latina no fue impulsado por una política imperialista consciente y planificada por parte del gobierno británico, sino más bien por las acciones de empresas individuales y sus intereses comerciales. Platt argumenta que las inversiones y actividades comerciales británicas en la región fueron más el resultado de iniciativas privadas y menos una expresión de un esfuerzo imperialista coordinado por el Estado británico. En este sentido, desafía la noción tradicional de que el imperialismo europeo en América Latina estaba necesariamente respaldado y dirigido por los estados nacionales para servir a objetivos geopolíticos y estratégicos más amplios.

⁶⁵ Otras agrupaciones creadas en el período fueron: la Cámara Alemana de Comercio y la Cámara Italiana de Comercio en 1916; la Cámara de Comercio Francesa de Valparaíso en 1917 y la Cámara Española de Comercio en 1919 (Couyoumdjian, 2000).

tecnológica no se explica únicamente por la rápida innovación estadounidense. Más bien, hubo al menos tres elementos internos que jugaron un papel crucial en este contexto: a) la estructura organizativa de las empresas manufactureras británicas, b) la burocracia de la política gubernamental y c) la falta de orientación de la política educativa.

a) El primer factor determinante en esta ralentización fue la organización de las empresas y la industria manufacturera, que generaron una dependencia significativa respecto a las instituciones bancarias para la coordinación de transacciones. A diferencia de las empresas estadounidenses, cuyas decisiones fueron centralizadas y tomadas internamente, la transformación y reorganización de las empresas británicas estuvieron más limitadas en su capacidad decisional para organizar y llevar a cabo la investigación industrial. Esta estructura industrial británica también resultó en una reducción de la demanda de personal técnico y directivo, contribuyendo así a la escasez de “cerebros” para el desarrollo del sector. Además, las políticas gubernamentales, que se caracterizaron por la no interferencia en las operaciones del mercado, subrayaron la ausencia de intervención estatal en la investigación industrial (Mowery, 1984). Todo esto en contraste con Estados Unidos, que desarrolló una investigación industrial que estuvo estrechamente asociada con la “revolución gerencial” (Chandler, 1977).

b) El segundo factor crucial que contribuyó a la desaceleración de la innovación en Gran Bretaña fue el desempeño de la política gubernamental. La débil política antimonopolio tuvo un impacto significativo en el desarrollo de la investigación. En primer lugar, los acuerdos anticompetitivos de precios y reparto de mercado entre empresas británicas, especialmente después del fin del libre comercio, socavaron los incentivos para la búsqueda de ventajas competitivas a través de actividades innovadoras. Además, las políticas de racionalización del gobierno británico a fines de la década de 1920 y la década de 1930 empeoraron la situación, al respaldar acuerdos de cárteles entre empresas pequeñas e ineficientes (Allen, 1979). La política antimonopolio británica también podría haber reducido los incentivos de las empresas británicas para llevar a cabo fusiones grandes y multinacionales, en contraste con los Estados Unidos, donde estas estaban estrechamente asociadas con el desarrollo de estructuras modernas de gestión corporativa (Mowery, 1984). Aunque este factor no ha sido abordado de manera concluyente,

los argumentos presentados sugieren fuertemente su influencia plausible en el escenario descrito.

c) La tercera fuerza determinante que afectó la innovación fue la falta de una sólida política gubernamental en la educación técnica y gerencial a nivel secundario y universitario. La ausencia de un respaldo financiero público sustancial para la educación técnica contribuyó a la escasez de ingenieros y a su formación insuficiente en comparación con Alemania y los Estados Unidos. En contraste con estos países, Gran Bretaña no estableció conexiones informales entre la educación superior y técnica y la industria, un elemento fundamental en los exitosos sistemas de investigación industrial estadounidenses y alemanes. La red educativa británica, como proveedora de experiencia técnica y de mano de obra especializada, resultó menos adecuada que el sistema estadounidense, respaldado por un financiamiento público más significativo y que redundó en el éxito de la empresa estadounidense⁶⁶.

De estos tres factores que afectaron el desarrollo tecnológico de Gran Bretaña, este último fue crucial en el caso de América Latina, ya que en este contexto la innovación estuvo presente principalmente a través de los avances de las empresas extranjeras, ante la falta de recursos humanos y económicos destinados al desarrollo de la innovación industrial⁶⁷.

De esta forma, durante las primeras décadas del Siglo XX, Gran Bretaña quedó progresivamente rezagada con respecto a las principales innovaciones, principalmente en el área del transporte y en la producción

⁶⁶ “El empleo de investigación fue un factor significativo en la capacidad de un fabricante estadounidense para permanecer dentro de las 200 empresas más grandes durante 1921-46 (el único período para el cual hay datos consistentes sobre la actividad de investigación a nivel de empresa para empresas estadounidenses) (...) Muchas empresas estadounidenses grandes dependieron de la investigación industrial para preservar posiciones de poder de mercado a través de políticas agresivas y extensas de patentamiento, y emplearon la investigación para respaldar la diversificación de productos y la adquisición de nuevas tecnologías” (Mowery, 1984, p. 510).

⁶⁷ “Un factor central en las fluctuantes fortunas económicas de Gran Bretaña desde 1900 es el deficiente historial innovador de su industria. En parte debido al rezago en innovación, la productividad y las exportaciones de la manufactura británica crecieron más lentamente que las de sus competidores industriales. El desempeño innovador de las empresas británicas se vio afectado por los bajos niveles de investigación industrial, en los cuales las empresas británicas invirtieron menos recursos que las empresas estadounidenses” (Mowery, 1984, pp. 504-505).

de electricidad, que en Estados Unidos “era aproximadamente cinco veces mayor que la del Reino Unido para 1907” (Herbig, 1991, p. 215).

En contraste, el interés de las empresas y su innovación hicieron inevitable el ascenso de los intereses estadounidenses, especialmente en el sector minero, que permitió esa “sustitución competitiva” que reemplazó los productos británicos a partir del desarrollo de patentes de innovación. En el caso chileno, este sector jugó un papel crucial en el desarrollo económico y tecnológico del país. Un factor clave fue representado por las patentes que contribuyeron a sustanciales mejoras en este ámbito, así como en el sector químico y de la construcción, convirtiéndose así en una herramienta poderosa que fomentó la innovación, atrajo inversiones, y mejoró las capacidades industriales y tecnológicas locales.

Los tres pilares estadounidenses de la estructura económica regional

Si uno observa los tres movimientos que he descrito —la expansión industrial de los Estados Unidos, la arquitectura del proteccionismo y el declive relativo del capital británico en América Latina— lo que aparece no es una secuencia de hechos, sino una única racionalidad operando en distintas escalas. Cambian los instrumentos, cambian los actores visibles, pero la lógica subyacente se mantiene sorprendentemente coherente.

El primero, es la configuración de la industrialización, entendida no como desarrollo autónomo, sino como un proceso relacional que expande sus efectos más allá de las fronteras nacionales. El segundo es la transformación del Estado, no como actor neutral, sino como instancia que codifica, habilita y estabiliza estas transformaciones económicas. Y el tercer pilar son las ideas de progreso, que operan como lenguaje de legitimación, naturalizando jerarquías y convirtiendo relaciones de poder en narrativas de modernización.

En conjunto, estos tres pilares forman un entramado complejo y articulado que permite entender cómo Estados Unidos no solo promovió la expansión económica, sino que también construyó un sistema regional capaz de sostener y proyectar su influencia hegemónica en América Latina.

Primer pilar: la configuración de la industrialización

Como se indicó previamente, la industrialización estadounidense fue posible por una combinación de innovaciones tecnológicas, expansión de infraestructuras y el desarrollo de la ciencia para el progreso. Esto incluyó la expansión de infraestructuras que fue otro factor crucial (Poskett, 2022; Williamson, et. al. 2014). Lo que sigue es la cristalización de un primer pilar que sostiene toda la arquitectura de la estructura económica regional: la configuración de la industrialización estadounidense como un proceso simultáneamente interno y expansivo. En su núcleo, esta configuración no puede entenderse como un desarrollo cerrado sobre sí mismo. La industrialización norteamericana se construye en el punto de intersección entre innovación productiva, expansión infraestructural y una creciente capacidad estatal para organizar mercados. Ferrocarriles, puertos, canales y sistemas de comunicación no son meros soportes técnicos: constituyen la infraestructura material de una economía que aprende a pensarse como red continental antes de proyectarse como poder hemisférico (Bernedo, 1989; Angerstein, 2000).

A este entramado se suma un Estado que, lejos de ser neutral, interviene activamente para moldear las condiciones de acumulación. Las leyes antimonopolio, la regulación de grandes corporaciones y, sobre todo, el giro proteccionista no respondió a una lógica aislada de política doméstica, sino a la necesidad de estabilizar una economía en expansión y redefinir sus fronteras externas. Ese es, en última instancia, el primer pilar: una industrialización que se vuelve sistema de organización del mundo antes incluso de reconocerse como tal.

Segundo pilar: La transformación del Estado

La transformación de Estado hace referencia a las acciones destinadas a establecer un marco institucional (Bancos Centrales, Constituciones, estabilización democrática) para la organización del Estado. Esto explica el interés por los temas tratados en las Conferencias Panamericanas, las Conferencias Técnicas que ahí se realizan y las políticas financieras como la “diplomacia de patrón oro” (Rosenberg, 1985). Esta última fue liderada por la primera generación de expertos en reforma de monedas extranjeras, como Charles Conant, Jeremiah Jenks y Edwin Kemmerer, cuyo objetivo fue llevar a las naciones a un estándar de cambio de oro, depositando sus fondos en oro en Nueva York y denominando su acuñación en moneda

estadounidense, lo que reflejó las ambiciones de desempeñar un papel dominante en asuntos internacionales de moneda, uno de los pilares de la estructura económica regional⁶⁸ (Parrini y Sklar, 2009; Rosenberg, 1985).

Otras políticas estadounidenses como el corolario Roosevelt, la política del garrote, diplomacia del dólar del presidente Taft y las políticas de apertura comercial global de Wilson evidenciaron la transformación económica antes y durante la Primera Guerra Mundial. En este sentido, a partir de 1920 la política exterior se centró en afianzar y desarrollar el lugar de liderazgo alcanzado (Brewminate, 2020). Esto, ralentizó el crecimiento político institucional interno⁶⁹, para proyectar poder en el extranjero. Los líderes republicanos se enfocaron en utilizar diversas formas de política indirecta para avanzar sus intereses internacionales. Al apoyarse en banqueros, empresarios y otros grupos privados, consiguieron un notable éxito, expandiendo la influencia económica y cultural de Estados Unidos a nivel regional (Stallings, 2024).

Sin embargo, este proceso no puede explicarse únicamente por la acción estadounidense. Su eficacia se ve amplificada por transformaciones simultáneas en el entorno internacional, en particular el debilitamiento estructural de la economía británica y la tensión entre Estado, políticas y actores económicos.

⁶⁸ Como planteaba Emily Rosenberg en 1985, los movimientos realizados por Estados Unidos para la formulación de esta política aún no estaban suficientemente estudiados por los historiadores de las relaciones internacionales. “Los historiadores deben reconocer los desarrollos importantes que ocurrieron en este breve período cuando los estadounidenses comenzaron a asesorar a gobiernos extranjeros en asuntos financieros, ya que fue sobre esta base prebélica que Estados Unidos construyó eventualmente su desafío a Londres y su propio poder como importante centro financiero durante la década de 1920” (Rosenberg, 1985, p. 170).

⁶⁹ Que había crecido en las últimas dos décadas producto de las políticas progresistas de los tres primeros presidentes para estabilizar, social y económicamente, las consecuencias del desarrollo a nivel interno.

Tercer pilar: las ideas de progreso

Las ideas de progreso fueron una base fundamental para la penetración de los intereses políticos estadounidenses en América Latina, sino también en otros conceptos e imágenes, basados en la estandarización de los procesos y en el “estilo de vida americano” (Gilbert et. al, 1998; Rinke, 2014; Salvatore, 2016). Esto dio sentido a la expansión estadounidense y completó los dos pilares anteriores.

En América Latina, los medios de comunicación como la radio y el cine instalaron las bondades del desarrollo del norte, por lo menos entre los sectores que tenían acceso a ellos. En el caso de Chile la “norteamericanización” —descrita en detalle por Stefan Rinke (2014)— atrajo y modeló el estilo de vida que querían alcanzar las capas medias crecientes en Chile. Estas ideas e imágenes no sólo promovieron la libertad y mejoras en la vida cotidiana de las personas, sino que también establecieron una conexión directa con los ideales y valores norteamericanos (Purcell, 2008, 2009, 2013; Kersffeld, 2013; Hart, 2013). Su masificación se intensificó entre las creciente capas medias de los años ‘20 (De león, 1954), quienes pudieron adoptar un modo de vida más accesible en comparación con el estilo inglés y francés que había sido casi exclusivo de la oligarquía tradicional.

Otro aspecto fue el rol simbólico del desarrollo tecnológico e industrial, de la innovación corporativa y también de las figuras de los inventores independientes. La expansión de la electrificación, el desarrollo de los ferrocarriles, el automóvil y la producción en masa daban a los Estados Unidos una nueva imagen de tierra del progreso, que se esperaba proyectar hacia el resto del mundo, y que cosechó admiradores entre las elites de otros países. Clave en este proceso la fundación de nuevas universidades y la expansión de las ya existentes, junto con el aumento en la investigación científica, reflejaron una creencia en el poder del conocimiento para impulsar el progreso (Gilbert, et. al, 1998).

Otros aspectos importantes fueron los acuerdos institucionales alcanzados en las conferencias panamericanas que se sustentaron en ideas de progreso difundidas por los estadounidenses: la estandarización de las comunicaciones telegráficas, postales, consulares, y de transporte, así como tratados sobre patentes de invención, la protección al derecho privado, tratados de protección contra el anarquismo, discusión de

tratados internacionales, así como conferencias técnicas acerca de salud, construcción de caminos, sistema monetario, comercio, propiedad literaria y artística, marcas de fábrica y de Comercio, patente de invención y dibujos y modelos industriales (Manger, 1938).

Es precisamente en la identificación de estos tres pilares que sostienen la estructura económica regional donde el análisis cambia de escala y que se volverán a trabajar en el Capítulo 4.

Lo que sigue es el examen de uno de los engranajes más silenciosos —y, sin embargo, más determinantes— de esa arquitectura: el régimen de patentes. Si los capítulos anteriores han delineado las condiciones materiales e institucionales de la expansión estadounidense, el siguiente desciende a su mecanismo más fino, allí donde el poder deja de ser visible como fuerza y se vuelve norma, regla y derecho. Es en este plano donde la transición hegemónica revela su lógica más profunda: no solo reorganiza mercados y Estados, sino que captura y ordena la producción misma del conocimiento, convirtiéndola en un dispositivo de extracción de valor y de dependencia estructural.

Capítulo 3

Las patentes en la transición hegemónica de Estados Unidos en la expansión en la región

La transición hegemónica no se manifiesta únicamente en la coerción ni en los acuerdos formales entre Estados, sino en la capacidad de institucionalizar reglas —como los registros y los derechos de propiedad— que estructuran el acceso a los recursos y consolidan posiciones de poder duraderas en el sistema internacional. Por ello, este capítulo parte de una premisa: en los procesos de transición hegemónica no solo se busca conquistar el comercio, sino la propiedad de las ideas que hacen posible ese comercio. A comienzos del siglo XX, Estados Unidos no se limitó a producir más y mejor; aprendió a cercar jurídicamente la innovación, a convertir el conocimiento en un activo privatizable y, con ello, a rediseñar las reglas de acceso al progreso tecnológico en su favor.

Dicho de otro modo, el problema no es únicamente cuánto se produce, sino quién controla las condiciones bajo las cuales otros pueden producir. Desde esta perspectiva, el capítulo examina cómo el sistema de patentes y la innovación tecnológica se convirtieron en piezas centrales del liderazgo estadounidense en la región. Más que un impulso al desarrollo industrial interno, estas herramientas permitieron proyectar poder hacia el exterior, moldeando las trayectorias económicas de otros países —en particular de América Latina— y fijando las bases de una hegemonía que operó tanto en el plano material como en el normativo.

Lo que se observa es más que una simple competencia industrial: es un desplazamiento en la lógica misma del poder económico. A medida que Estados Unidos fue reemplazando a los productos de países europeos en sectores claves, principalmente provenientes de Gran Bretaña, no solo acumuló ventajas productivas, sino que comenzó a externalizar su modelo de innovación, exportando estándares, tecnologías y formas de organización que otros países adoptaron bajo condiciones asimétricas. En este marco, el capítulo examina, por una parte, la innovación en la gran transformación económica y comercial estadounidense y, por otra, el rol de las patentes —tanto individuales como corporativas— en la configuración de una dependencia tecnológica.

3.1 El papel de la innovación en la gran transformación económica y comercial estadounidense

Cuando Joseph Swan iluminó una calle de Inglaterra con luz artificial en 1879⁷⁰ —conocido por ser uno de los pioneros en el desarrollo de la lámpara incandescente— no solo inauguró una nueva tecnología, sino una disputa que provocó un conflicto judicial sobre la autoría de la patente (Shaver, 2012) que se desataría tres años después cuando Thomas Alva Edison iluminó Pearl Street, Nueva York y reclamó derechos exclusivos sobre la venta de la patente en distintos mercados. Para evitar litigios prolongados y costosos que amenazaban con erosionar la rentabilidad de ambos emprendimientos, Edison y Swan optaron por una salida pragmática: resolver la disputa mediante la convergencia de sus intereses y la formación de una empresa conjunta.

Este conflicto simboliza la competencia por la innovación: la competencia ya no se definía únicamente por la capacidad de inventar, sino por la de apropiarse, regular y escalar ese conocimiento dentro de marcos institucionales favorables. En esos años Thomas Edison y Nikola Tesla lideraron los avances en electrificación con la transmisión de corriente alterna; Henry Ford introdujo la línea de montaje en masa, optimizando la producción de automóviles; Alexander Graham Bell desarrolló las comunicaciones a través de redes telegráficas, mejorando la conectividad; Andrew Carnegie impulsó la industria del acero al adaptar el convertidor Bessemer para producir en masa; los hermanos Wilbur y Orville Wright inauguraron una nueva era en el transporte con su histórico vuelo de 1903; y George Ellery Hale, astrónomo a cargo del observatorio *Mount Wilson en Pasadena*, trabajó con los telescopios más grandes del mundo, fabricados en Estados Unidos en 1908 y 1917 (Barbier, 2010; Williamson, et. al., 2014).

En 1907, Estados Unidos lideró la producción eléctrica, superando en cinco veces a Gran Bretaña y —junto a Alemania y Francia—, lideró la fabricación de automóviles. De hecho, a partir de 1914 la electrificación comenzó a tener un impacto significativo en la productividad económica de Estados Unidos. La adopción de motores eléctricos y las innovaciones relacionadas impulsaron la eficiencia y la producción industrial, contribuyendo sustancialmente al crecimiento

⁷⁰ Se trató de una bombilla incandescente que se utilizó para iluminar Mosley Street en Newcastle.

económico del país (Ding, 2021). Este desarrollo superó en 1910 al de Gran Bretaña, por lo que la sustitución competitiva de los productos ingleses y de otros países de Europa en los mercados internacionales fue inevitable. El salto exponencial fue el vínculo entre innovación científica-tecnológica y la política que se produjo en el marco la Primera Guerra Mundial, ya que el gobierno de Washington impulsó a distintas instituciones a desarrollar su potencial creativo, frente a la amenaza creciente que el conflicto internacional pudiese llegar al continente americano (Arora, et.al., 2020; Herbig, 1991).

Lo que ocurrió en las primeras décadas del siglo XX no es simplemente solo un aumento en la innovación, sino un cambio silencioso en su naturaleza política. La invención dejó de ser el acto casi artesanal de individuos brillantes y se convirtió en una función organizada, financiada y dirigida por grandes estructuras corporativas que superó a la innovación individual en 1930. Es el momento en que la creatividad se burocratiza sin perder potencia: se vuelve predecible, escalable y, sobre todo, gobernable.

Entre 1900 y 1940, el ecosistema estadounidense muta hacia una forma más sofisticada de producción del conocimiento (Arora, 2020). Inspiradas por el precedente alemán en investigación industrial, las empresas estadounidenses comenzaron a invertir en sus propios laboratorios debido a la creciente complejidad tecnológica y la dificultad para adquirir patentes. *General Electric* (GE), por ejemplo, estableció su laboratorio de investigación en 1900 en respuesta a la competencia europea, logrando innovaciones cruciales como el uso de filamentos de tungsteno y bombillas llenas de gas inerte.

Durante este período, empresas como *Standard Oil Company* (1870), *General Electric* (1892), *AT&T* (1885), *Ford Motor Company* (1903), *United States Steel Corporation* (1910) e *IBM* (1911) generaron una brecha significativa al sistematizar y regularizar el proceso de aprendizaje e innovación a través de laboratorios, acuerdos con universidades y la compra de patentes individuales. Algunas empresas ferroviarias, como *Baltimore and Ohio Railroad* (1827), implementaron oficinas especializadas para pruebas e investigación donde ingenieros y químicos evaluaban tecnologías y proponían mejoras (Usselman, 2013). También se desarrolló la innovación en ciencia de materiales, que incluyó estudios detallados del comportamiento de metales y lubricantes, así como la investigación

sistemática de dispositivos destinados a mejorar la eficiencia del combustible y la tracción de las locomotoras (Herbig, 1991).

Esta innovación se aceleró a partir de 1910. El salto exponencial se produjo por la sinergia entre la innovación científico-tecnológica y la política, particularmente en el marco de la Primera Guerra Mundial (Williamson, et. al, 2014). El gobierno de Washington impulsó a diversas instituciones a desarrollar su potencial creativo ante la amenaza creciente del conflicto internacional y amplió su esfera de influencia.

Fue en este contexto que la administración del presidente Wilson creó en 1915 el *Naval Consulting Board*, dirigido por Thomas Alva Edison (Jeffrey, 2016; Whitmore, 1953). Su objetivo principal fue aprovechar la experiencia y los conocimientos de científicos, ingenieros y expertos en diversas disciplinas para realizar investigaciones y desarrollos tecnológicos relevantes para las necesidades de la Armada de los Estados Unidos. El consejo se centró en áreas estratégicas como la mejora de las capacidades navales, la comunicación inalámbrica (radio), el desarrollo del sonar y otros avances tecnológicos de importancia militar (Baekeland, 1915).

En 1916, también por iniciativa del presidente Wilson y con el apoyo del astrónomo, George Ellery Hale, se creó la *National Research Council* (NRC), organización dedicada a promover la investigación científica y la innovación, dependiente de la *National Academy of Sciences*⁷¹ de Estados Unidos. A Hale se le ha considerado hasta hoy como uno de los internacionalistas más influyentes en la promoción del conocimiento transversal, en un período en que la innovación no era desarrollada en todos los países (Kevles, 1979). Este dato no es menor porque, bajo su liderazgo, la NRC congregó a expertos de las universidades, industria y gobierno, quienes promovieron esfuerzos cooperativos especialmente en el ámbito de la defensa nacional⁷², pero que también incluyó a científicos en distintos países del mundo. Para lograrlo, este Consejo propuso el nombramiento de agregados científicos en las embajadas y trabajó para la aprobación del *Research Information Committee* que fue “como un brazo extranjero del propio NRC, donde debía coordinar el enlace técnico con

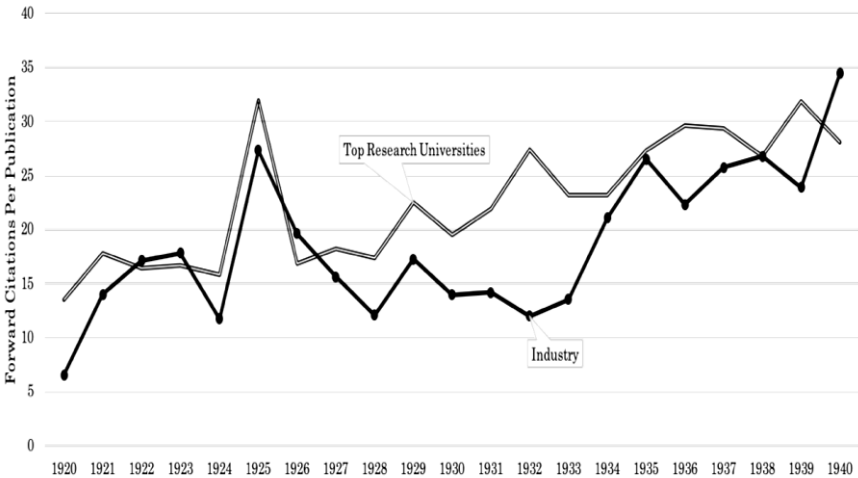
⁷¹ Quienes además fundaron la revista *Proceedings of the National Academy of Sciences* en 1915, vigente hasta el día de hoy.

⁷² En 1917 la NRC trabajó en investigación acerca de la guerra química y la detección de submarinos (Kevles, 1979, p. 49).

los Aliados y asegurarse de que los organismos apropiados en casa recibieran los informes adecuados” (Kevles, 1979, p. 52)⁷³.

A comienzos de la década de 1920 la cooperación institucional empujó la disolución progresiva de las fronteras entre ciencia, empresa y Estado (Gilbert, et. Alt, 1998). Universidades, laboratorios corporativos y centros de investigación dejaron de operar como esferas separadas y comenzaron a funcionar como un ecosistema integrado, donde el conocimiento circulaba con una fluidez inédita, pero bajo nuevas reglas de apropiación empresarial. Lo decisivo no fue solo la intensidad de esta colaboración, sino su consecuencia: la empresa dejó de ser un espacio secundario para la producción científica y pasó a competir —y en muchos casos a equipararse— con la universidad como núcleo de generación de conocimiento. Como muestran Ashish Arora y sus coautores (2020), es que en la década de 1920 la investigación corporativa no solo creció en volumen, sino que alcanzó niveles de calidad comparables a los académicos, medidos incluso por su impacto en las principales revistas científicas (ver Figura 1).

Figura 1: Citaciones científicas por publicación y por sector (1920-1940)



Fuente: (Arora et al., 2020)

⁷³ El autor del artículo, D. J. Kevles indica que los documentos de George Ellery Hale tuvieron acceso abierto recientemente (escribió en 1971), lo cual permitió establecer el rol del científico estadounidense y la NRC a nivel mundial durante la Primera Guerra Mundial.

Durante las primeras décadas del siglo XX, el financiamiento estatal de la investigación se mantuvo relativamente estable —entre un 20% y un 30%—, pero su impacto fue todo menos neutro. Como resultado, las universidades desarrollaron especialidades que respondieron a las necesidades industriales de sus regiones. Por ejemplo, la Universidad de Oklahoma se destacó en la investigación en ingeniería petrolera y sismología, mientras que la Universidad de Akron y la Universidad de Cincinnati se enfocaron en la innovación en la industria del caucho y el curtido. Esto permitió un vínculo estrecho entre la academia y la industria, facilitando el desarrollo de tecnologías aplicadas y el fortalecimiento de sectores industriales clave (Arora et al., 2020).

En el caso de las empresas, la investigación en áreas como el sonar y la radio, inicialmente enfocada en aplicaciones militares, desencadenó una revolución en el ámbito del sonido, y también tuvo impacto en la radio de transmisión, la grabación eléctrica, los altavoces y las películas sonoras. Empresas líderes como *General Electric* contribuyeron con innovaciones como la refrigeración mecánica, mientras que la colaboración estratégica entre *DuPont* y *General Motors* impulsó la urbanización del automóvil mediante la incorporación de características como arrancadores eléctricos y anticongelantes para su funcionamiento en invierno (Chandler, 1977; Usselman, 2013). De esta forma el auge corporativo no solo condujo a una economía de escala, sino que también impulsó la diversificación y especialización de productos y comercialización, permitiendo el avance de una estandarización y modernizando el proceso de venta y distribución, aunque sin disminuir la penetración de las patentes individuales fuera de las fronteras durante las tres primeras décadas del siglo XX (Becker, 1973; Beatty, et. al, 2017; Merges, 2023; Pretel, 2022).

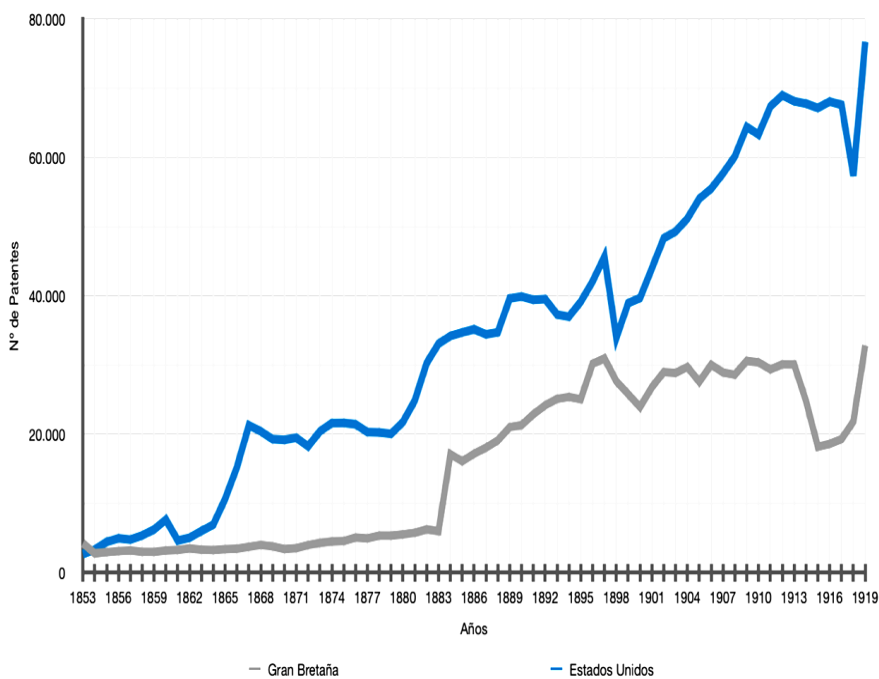
3.2 El rol de las patentes individuales en la dependencia tecnológica de la región

Hubo un período en el avance tecnológico estadounidense no la desarrollaron las grandes empresas sino pequeños actores: la firma de un inventor inscrita en un registro. Las patentes individuales no fueron simples reconocimientos legales, sino micro instituciones de poder: fragmentos de conocimiento encapsulados, protegidos y convertidos en activos negociables. Cada patente era, en esencia, un pequeño monopolio temporal (10 años aproximadamente) que permitía a su titular no solo innovar, sino condicionar quién podía usar, adaptar o pagar por esa

innovación. Así, antes de que las grandes corporaciones dominaran plenamente el paisaje tecnológico, fueron miles de inventores —dispersos, pero jurídicamente empoderados por la legislación estadounidense— quienes tejieron la red inicial de dependencia.

Como se puede observar en la Figura 2, el número de patentes de Estados Unidos era, hasta la Guerra Civil (1861-1865), levemente más alto que el de Gran Bretaña. Terminado este conflicto, en cambio, es posible observar una significativa alza en el número de patentes estadounidenses en comparación con las británicas. A partir de ese año, Estados Unidos mostró un crecimiento sostenido en el desarrollo de patentes.

Figura 2: Número de patentes emitidas por Estados Unidos y Gran Bretaña (1853-1919)



Fuente: Elaboración propia en relación a la base de datos de la Oficina de Marcas y Patentes de Estados Unidos (USPTO) y la *Intellectual Property Office UK* (IPO) (GOV.UK, 2024).

En el gráfico anterior es posible observar que durante la Primera Guerra Mundial el número de patentes en Estados Unidos creció gradualmente, mientras que las de Gran Bretaña tendieron a la baja y solo

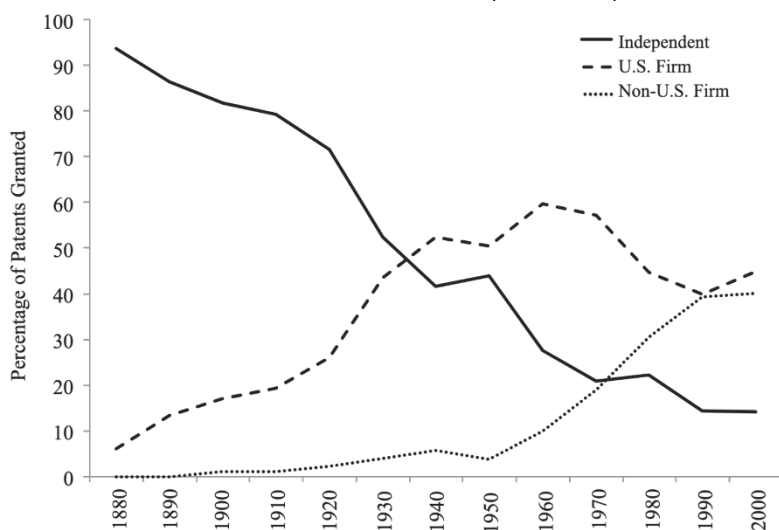
repuntaron al final del conflicto, pero en adelante la diferencia entre ambas siempre superó en más de cincuenta por ciento.

Reconstruir e interpretar el sistema de patentes estadounidense permite entender cómo las instituciones ofrecieron incentivos a inventores y empresas para innovar, brindando protección legal y exclusividad sobre las nuevas creaciones. Investigaciones sobre las innovaciones realizadas entre 1890 y 1930 han desmitificado la imagen de los inventores independientes como simples aficionados (Nicholas, 2010). Su auge se basó en la democratización de la inscripción de patentes por parte del gobierno estadounidense, que otorgó un marco legal que fomentó la creación y protección de los inventos. Los bajos costos de inscripción, en comparación con países como Gran Bretaña, y un derecho de propiedad intelectual de hasta 17 años fueron factores clave para incentivar a los inventores independientes. Todo esto propició la innovación descentralizada y la participación activa de inventores fuera del ámbito corporativo (Hughes, 2004).

En este contexto, la comparación entre las patentes registradas por inventores independientes y aquellas vinculadas a corporaciones revela una transición significativa. Hacia 1911, cerca de un 25% de las patentes ya provenía de especialistas contratados por empresas, lo que incluía no solo la producción interna de innovación, sino también la adquisición y cesión de patentes desarrolladas por inventores individuales (Arora et al., 2020), aunque pasarían varios años para superar a la innovación individual.

De acuerdo con la Figura 3, hacia 1930 aún persistió una realidad que hoy resultaría casi impensable: el 53% de las patentes en Estados Unidos seguía en manos de inventores independientes. La innovación, en ese momento, no estaba completamente capturada por la gran empresa, sino que prevalecía desde una constelación dispersa de individuos que operaban en los márgenes —pero dentro— del sistema. Sin embargo, ese equilibrio no era sostenible. A partir de esa década, las corporaciones comenzaron a inclinar decisivamente la balanza, no solo por su capacidad financiera, sino porque lograron algo más importante: absorber, organizar y escalar la invención. La creciente complejidad de las tecnologías requería mayores recursos de capital humano y financiero, lo que alteró definitivamente la dinámica entre inventores independientes y empresas (Allen, 1979; Smith y Smith, 1988; Nicholas, 2010).

Figura 3: N° de patentes de inventores independiente y de corporaciones estadounidenses (1880-2000)

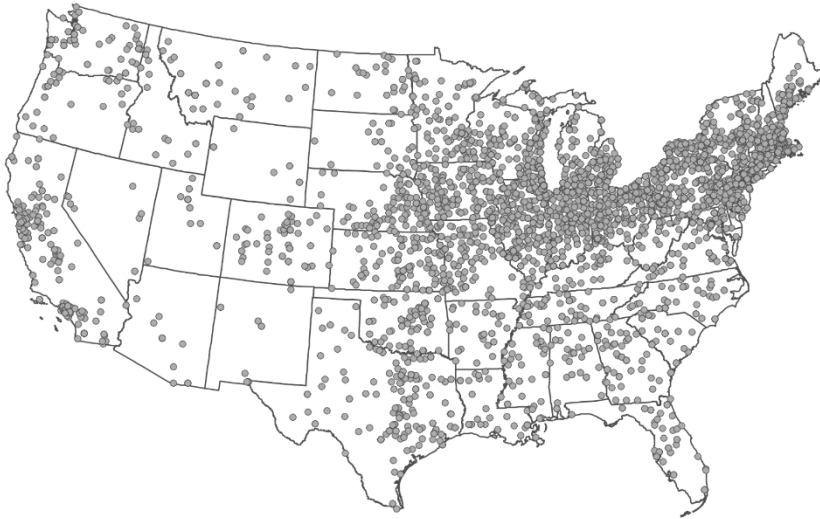


Fuente: (Nicholas, 2010)

En cuanto a la orgánica —y casi la geografía íntima— de estos inventores, Tom Nicholas (2010) ha estudiado que la mayor parte de los inventores independientes vivieron cerca de los centros productivos, lo que permitió una mayor cercanía con las posibilidades de innovación, mayores estímulos para el desarrollo de soluciones, así como transacciones rápidas y económicas. Esta cercanía no era incidental, sino constitutiva. Les permitió detectar problemas en tiempo real, ensayar soluciones con rapidez y, sobre todo, convertir ideas en transacciones sin los costos de distancia que ralentizan la innovación.

No es casual, entonces, que la industrialización de Estados Unidos a fines del siglo XIX y comienzos del XX no solo haya expandido la producción, sino que haya redibujado el mapa de la innovación. Regiones enteras se convirtieron en polos donde conocimiento y manufactura convergían (ver Figura 4), configurando una geografía económica en la que inventar ya no era un acto solitario, sino un proceso anclado territorialmente.

**Figura 4: Ubicación geográfica de los inventores independientes
(1880-1930)**



Fuente: (Nicholas, 2010).

En este contexto, por ejemplo, la industria automotriz cobró protagonismo en el Medio Oeste con la fundación de empresas icónicas como Ford Motor Company en 1903, que estableció la producción en serie de automóviles. Chicago, en Illinois, se destacó como un importante centro industrial y de procesamiento de alimentos, siendo hogar de empresas como *Swift & Company* y *Armour and Company*, líderes en la industria de procesamiento de carne. En la industria del acero, Pittsburgh, Pensilvania, se erigió como un centro clave, albergando empresas como *U.S. Steel Corporation*, fundada en 1901, desempeñó un papel crucial en la producción de acero. Kansas City, en Missouri, emergió como un centro ferroviario vital, contribuyendo significativamente al transporte de bienes y materias primas en todo el país (Hirschman y Mogford, 2009; Reinbold y Wen, 2020; Bank of St. Louis, 2024).

Estados Unidos no solo innovó: entendió, antes que otros, que la innovación debía ser cercada. Desde temprano construyó un andamiaje legal capaz de convertir ideas en activos protegidos, diseñando un sistema de propiedad intelectual más coherente, accesible y funcional que el de sus competidores europeos. Mientras en Europa persistían marcos fragmentados y menores incentivos para escalar la invención, el modelo

estadounidense articuló ley, mercado y financiamiento en una misma lógica de expansión (Beatty, et. al., 2017; Pretel, 2022; Merges, 2023).

En este escenario, Estados Unidos tomó esta oportunidad e impulsó acuerdos de protección de patentes y estandarización de procesos en la región a través de acuerdos en el marco de la Primera Conferencia Panamericana y en las reuniones técnicas donde promovió la estandarización de procesos en la región⁷⁴. No se trataba solo de difundir normas, sino de alinear las reglas del juego: asegurar que la innovación circulase bajo condiciones que reforzaron su propia posición (Pretel, 2022; Narizny, 2007).

Esta necesidad demostró el pragmatismo de los distintos países de la región, que estaban en contra de la interferencia política de Estados Unidos en el continente, pero progresivamente consideraron distintos acuerdos comerciales con el gigante del Norte, a medida que su progreso y avance tecnológico fue aumentando, mientras disminuía el de las potencias europeas. Ahora los productos estadounidenses no solo crearon productos nuevos, sino que desarrollaron complemento de los productos estadounidenses y europeos lo facilitaron su reemplazo (Beatty et al., 2017).

El desarrollo de patentes: el caso chileno

En el caso de Chile, una característica de la primera mitad del siglo XIX fue la escasez de innovación y de personas dedicadas al desarrollo de nuevas tecnologías⁷⁵. Ya en 1858 el ministro de Culto e Instrucción

⁷⁴ Un ejemplo de estos fueron los congresos científicos; congresos panamericanos de carreteras; conferencias sobre reglamentación de tráfico automotor; comisiones de procedimientos aduaneros y formalidades del puerto; creación de un instituto panamericano de geografía histórica; congresos de rectores decanos y educadores; conferencia interamericanas de agricultura; conferencias de la comisión interamericana de aviación; comisiones de comunicaciones eléctricas; comisión para la uniformidad de estadísticas de comunicaciones; conferencia de marcas de fábricas; la comisión de agregados técnicos y congresos financieros.

⁷⁵ En relación con la ley de propiedad intelectual en Chile, la Constitución de 1833 garantizó a los autores e inventores propiedad exclusiva de descubrimientos y producciones. Se abre un registro para inscribir marcas de fábrica o de comercio en 1973, y en 1925 la Constitución estableció una Ley de Propiedad Intelectual muy similar a la de 1833.

Pública, Rafael Sotomayor, advertía sobre la importancia del patentamiento para el desarrollo nacional⁷⁶.

La enseñanza formal para el apoyo de la industria, en particular vinculada al sector agrícola, había comenzado dos años antes, en 1853, con la apertura de ingeniería en la Universidad de Chile y en 1855 cuando la Escuela de Artes y Oficio (1842) abrió sus talleres de caldería, carretería, carpintería, ebanistería, herrería, hojalatería, fundición y mecánica⁷⁷. Respecto al campo laboral, la prioridad fueron los ferrocarriles, y las empresas mineras⁷⁸, sin embargo, las empresas constructoras y los ingenieros eran extranjeros ya que se necesitaba mayor experticia para el desarrollo de estos grandes proyectos⁷⁹.

Un ejemplo de otra área que necesitó de técnicos y profesionales fue la construcción de molinos. Ante la creciente demanda de mercados en el Pacífico, Chile debió importar desde Europa o Estados Unidos la maquinaria necesaria en una incipiente competencia. No obstante, su instalación estuvo a cargo de técnicos extranjeros, varios de los cuales permanecieron en el país para supervisar las operaciones de molienda (Bauer, 1970)⁸⁰.

Como suele pasar con los conflictos, la Guerra del Pacífico aceleró la industrialización, reflejada en un aumento del 43% en patentes industriales entre 1890 y 1899 (INAPI, 2010). En la década de 1880, el entonces candidato a presidente en Chile, José Manuel Balmaceda, al ser proclamado como presidenciable del partido liberal en 1886⁸¹, señaló la

⁷⁶ “La apertura de un curso científico de Agricultura ha sido reclamada como una necesidad para el progreso de nuestra industria agrícola, que aún se rige por hábitos atrasados i prácticas viciosas, que embarazan el completo desarrollo de la producción nacional. Un profesor científico, tal cual es conveniente para este fin, no es fácil encontrar el país” (INAPI, 2010, p. 31).

⁷⁷ Con esta instrucción formal se buscó profesionalizar la planificación y la construcción de las obras públicas prioritarias lo que luego se tradujo en la creación del Ministerio de Industria y Obras Públicas en 1887.

⁷⁸ En 1888, nació el Instituto de Ingenieros Civiles de Santiago.

⁷⁹ Ejemplos de esto fueron la *North and South American Construction Company* de Nueva York o el caso de Gustave Verniory, ingeniero belga contratado para construir la vía férrea en la zona de la Araucanía.

⁸⁰ Luego, en la década de 1870, una depresión económica global impactó negativamente los productos de exportación chilenos como el trigo y el cobre, generando una crisis en ambos sectores y, con ello, la necesidad de personal.

⁸¹ Publico en 1896 por la Convención Liberal Democrática.

necesidad de fomentar una industria propia y dejar de depender del mercado externo⁸².

A pesar de la resistencia y críticas a esta propuesta de modernización (Martínez, 1992), se evidenció una preocupación por preservar la industria manufacturera nacional que el candidato Balmaceda quiso abordar, pero no se tomaron medidas concretas para aumentar los aranceles en el sector industrial que se buscó proteger. A partir del último tercio del siglo XIX, el valor de marca se convirtió en el argumento predominante para la venta de productos, eclipsando sus cualidades tangibles, su función social y su origen. Se volvió común advertir a los consumidores sobre la autenticidad del producto y rechazar las imitaciones de marcas prestigiosas, por lo que, la mayor confiabilidad y prestigio ofrecidos por las marcas extranjeras parecían ser un desafío para los industriales chilenos (INAPI, 2010).

En este mismo contexto, la anexión del Norte Grande y la pacificación de La Araucanía impulsó la fundación de la Sociedad de Fomento Fabril en 1883 y la creación de un nuevo Ministerio de Industrias y Obras Públicas en 1887. Estas marcaron un cambio significativo en la orientación económica del país, alejándose de una dependencia exclusiva de la agricultura y fomentando la diversificación y modernización económica, especialmente en la minería, en el marco de proceso de crecimiento y modernización.

Esto hace referencia al sistema Shanks⁸³, que fue reemplazado por un sistema desarrollado por el ingeniero estadounidense-noruego Elías

⁸² Si a ejemplo de Washington y de la gran república del norte, preferimos consumir la producción nacional, aunque no sea tan perfecta y acabada como la extranjera; si el agricultor, el minero y el fabricante, construyen sus útiles o sus máquinas de posible construcción chilena en las maestranzas del país; si ensanchamos y hacemos más variada la producción de la materia prima, la elaboramos y transformamos en sustancias u objetos útiles para la vida o la comodidad personal; si ennoblecernos el trabajo industrial, aumentando los salarios en proporción a la mayor inteligencia de aplicación por la clase obrera (...)" (PLD, 1896, p. s/n).

⁸³ Desarrollado por el británico Santiago Humberstone en la segunda mitad del Siglo XIX en Tarapacá y qué consistió en el uso de procesos químicos para extraer nitratos del salitre y convertirlos en productos comerciales, como fertilizantes y explosivos. Este enfoque tecnológico permitió a los británicos obtener mayores rendimientos y eficiencia en la producción.

Cappelen Smith, traído a Chile por Guggenheim, pero que en ningún caso dependió de la innovación de profesionales chilenos⁸⁴.

En un mercado local limitado, alejado de los grandes centros comerciales y con una mano de obra escasa, los fabricantes de manufacturas chilenos se enfrentaron a obstáculos significativos para su desarrollo productivo⁸⁵. Simultáneamente, la falta de respaldo financiero por parte del Estado a las industrias nacionales iba en contra de los intereses del comercio mayorista, cuyas ganancias estaban estrechamente vinculadas a la importación de productos extranjeros. Este escenario generó una prolongada controversia sobre la escala de avalúos para bienes importados y los bajos derechos de aduana aplicados a las manufacturas extranjeras (INAPI, 2010). Tempranamente el Boletín Minero de la Sociedad Nacional de Minería (creado en 1883) dio cuenta de las necesidades de desarrollo, así como de las patentes chilenas que se inscribían. Una revisión de esta publicación desde 1919 a 1930 muestra que se publicaron varios informes sobre el desarrollo minero de Estados Unidos, a los negocios con ese país, a la labor de los ingenieros estadounidenses, mientras casi no hay referencias a Europa.

Respecto al registro de patentes chilena, no existen suficientes estudios respecto a su contribución⁸⁶, tampoco en el caso de la concesión de patentes extranjeras, pese a que un análisis del rol que desempeñaron en esa época ofrecería elementos relevantes para una comprensión de las dinámicas de poder, dependencia, y desarrollo tecnológico (Petrel, 2022)

⁸⁴ El 22 de noviembre de 1878 el ingeniero francés Paul Jablochkoff solicitaba en Valparaíso un “Privilegio exclusivo de Invención por quince años para nuevos procedimientos de Alumbrado Eléctrico”. Dos años después, a nombre de Thomas Alva Edison, se cursaba una petición para un sistema de alumbrado producido por electricidad; en 1884, se presentaban las especificaciones para el registro de un sistema nuevo y perfeccionado de teléfonos transmisores, receptores y llamadores magnéticos, que comprendían las invenciones, entre otros, de Alexander Graham Bell, y en 1892, desde París, Alfred Nobel solicitaba una patente para uno de sus tantos inventos: un explosivo compuesto principalmente por nitroglicerina y nitro-celulosa” (INAPI, 2010, p. 46).

⁸⁵ No obstante, en el sistema de patentes de España se registra que, durante los años 1890 y 1919, hubo 24 solicitudes de marcas (5) y patentes (19) de chilenos, innovaciones que fueron utilizadas y desarrolladas en Chile (Sáiz, Llorens, Blázquez, & Cayón, 1999).

⁸⁶ Entre ellos, algunas tesis de las escuelas de pregrado de derecho (Sáez, 2006) y de ingeniería (Reyes, 2008; Mellafe, 2012) y un libro electrónico de la Historia Gráfica de la Propiedad Industrial en Chile, editado por Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INAPI) en el 2010.

así como de las políticas económicas y diplomáticas que moldearon la modernización en Chile (Toro-Ibacache, 2024).

No obstante, una revisión de fuentes electrónicas, realizada en distintas bases de datos universitarias, evidencia que el estudio de las patentes es escaso y, en algunos casos, muy reciente. Los pocos trabajos existentes, no prestan atención a las dinámicas internacionales, como las negociaciones diplomáticas y la cooperación transnacional (Beatty et. al, 2017). Sin embargo, el análisis de las patentes inscritas en Chile permite abrir una ventana distinta: observar, en escala concreta, cómo estas herramientas operaron como vectores de transferencia tecnológica y, al mismo tiempo, como dispositivos de dependencia. Es precisamente en ese cruce —entre norma, tecnología y poder— donde este libro encuentra su punto de llegada. Si los capítulos anteriores reconstruyeron la arquitectura de la expansión estadounidense, el siguiente capítulo examina su cristalización más nítida en el caso chileno. Allí, las patentes dejan de ser un instrumento abstracto y se vuelven evidencia empírica de un proceso mayor: el tránsito desde la influencia hacia la hegemonía.

Capítulo 4

Estados Unidos y Chile: el ascenso definitivo (1920-1929)

Hay momentos en que los procesos históricos se intensifican y múltiples transformaciones convergen en un corto período. La década de 1920 fue uno de esos momentos para Chile: un punto de inflexión en el que fuerzas económicas, decisiones políticas y flujos de conocimiento convergieron para reconfigurar, casi sin estridencia, el lugar del país en el sistema internacional. No fue una imposición abrupta, sino una transformación más sutil: una red de créditos, tecnologías, asesorías y hábitos que, entrelazados, terminaron por redefinir quién estructuraba las reglas del juego.

La revisión de indicadores económicos muestra que existió un aumento progresivo de vínculos comerciales y de créditos de la banca estadounidense, a partir de la crisis de la economía de Gran Bretaña post Primera Guerra Mundial, que coincidió con la llegada de un nuevo grupo de poder liderado por el presidente Arturo Alessandri en diciembre de 1920, fenómeno que se consolidó con Carlos Ibáñez a partir de 1927. Los textos de Historia muestran la influencia política estadounidense que implicó la contratación de la misión Kemmerer y creación del Banco Central de Chile en 1925. Por su parte, las fuentes de historia de la cultura estudian el despliegue de una dimensión menos visible pero igualmente decisiva: la difusión de un estilo de vida, de prácticas de consumo y de imaginarios de progreso que encontraron eco en sectores emergentes de la sociedad chilena, especialmente en Santiago.

Además, el estudio detallado de otras fuentes, como el Boletín de Leyes y Decretos del gobierno de Chile, el Boletín Minero y el Boletín de la Sociedad de Fomento Fabril, entrega más información de la convergencia de intereses entre Estados Unidos y la nueva élite política chilena. Desde el punto de vista de Estados Unidos, se trataba de controlar los recursos naturales chilenos, estratégicos para su proyecto de expansión, así como el pequeño mercado de consumo de este país y la demanda por recursos financieros, especialmente en lo referido a la deuda externa de este país. Desde el punto de vista de Chile, se trataba de la necesidad de financiar el programa social de Alessandri y la modernización de Ibáñez.

Esto no se limitó a la expansión del crédito estadounidense, sino que incluyó un aumento sostenido en la concesión de patentes orientadas a mejorar la productividad en sectores clave como la minería, la industria química y la construcción. En ese entramado, financiamiento y tecnología operaron de manera conjunta, acelerando durante la década de 1920 un proceso decisivo: la transición hegemónica de Estados Unidos en Chile dejó de ser una posibilidad y pasó a constituirse como una realidad estructural.

4.1 Chile en la estructura económica regional de Estados Unidos

La Primera Guerra Mundial constituye un punto de inflexión tanto en la configuración del poder global como en la propia consolidación de las Relaciones Internacionales como campo de estudio. Más que un episodio bélico, fue el momento en que el sistema internacional se reordenó visiblemente: se alteraron jerarquías, se redefinieron capacidades económicas y emergieron nuevas formas de articulación del poder entre los Estados. No obstante, siguiendo la tesis de Buzan y Lawson (2015), el sistema internacional moderno se había conformado antes, durante el siglo XIX⁸⁷. Esta transformación global dejó en una posición periférica a un gran número de países fuera de Europa, con excepción de Estados Unidos, que tempranamente mostró las condiciones para ser parte de este sistema. En este contexto, los países latinoamericanos estuvieron integrados a través de un “imperialismo informal”, por lo que no gozaron del mismo nivel de reconocimiento y participación en el sistema internacional, y mantuvieron su condición de dependencia con Europa.

En particular, Estados Unidos impulsó una serie de acciones a fines del siglo XIX con el objetivo de evitar, en el marco de esta transformación global, la interferencia europea en los países de la región y así tener el control sobre las materias primas y la venta de sus manufacturas. Estas acciones, analizadas en los capítulos anteriores, fueron los pilares sobre los cuales se construyó una estructura económica regional, que Washington impuso a la mayoría de los países de Centro América y el Caribe, pero que no pudo implementar en países del sur de América, particularmente en Chile. Esto porque la posición relativa de este último país, tras la Guerra del Pacífico, le permitió, por algunos años, gozar

⁸⁷ Producto de la transformación global liderada por las potencias europeas y que tuvo como base la industrialización, la consolidación del Estado y las ideologías de progreso

de un estatus de “potencia regional” que Washington buscó socavar (Barclay, 1971; Pike, 1963; Tulchin, 2018).

No obstante, la relación de fuerzas cambió para Chile, debilitando su posición regional de manera ostensible⁸⁸. Se produjo un notorio desarrollo naval estadounidense en el Pacífico Sur⁸⁹ y la Primera Guerra Mundial tuvo un importante impacto económico para Chile, especialmente para las exportaciones de salitre. Todo lo anterior provocó un cambio en el equilibrio de poder que, si no significó capitular a los intereses estadounidenses, pero sí puso el problema de resistir a su creciente capacidad de presión regional (Alfaro y Ross, 2023).

Tras el fin de la Primera Guerra Mundial hubo cambios en los flujos económicos a nivel global e incertidumbre comercial. Los gobiernos europeos se endeudaron significativamente y emitieron grandes cantidades de dinero para financiar el conflicto —que benefició a España, Japón, Holanda y, especialmente, a Estados Unidos— e incrementó las exportaciones hacia los países beligerantes. Esta situación generó un déficit comercial considerable a Europa, compensado únicamente mediante sus reservas de oro. Sin embargo, el gasto frecuente acabó con estas reservas, precipitando el abandono de este patrón. Los países europeos quedaron empobrecidos y con deudas significativas, principalmente con Estados Unidos que acumuló la mayor parte de las reservas mundiales de oro. Esto consolidó al dólar como la moneda de referencia para el comercio internacional —desplazando a la libra esterlina— lo que fortaleció las bases de la estructura económica regional estadounidense (Cavarozzi, 1978; Gilpin, 1981; Stallings; 2024; Williams, 1969).

Respecto al caso chileno, es también posible identificar la relevancia de las patentes en impulsar esta sustitución de la influencia británica para lo cual se hizo un trabajo de búsqueda y análisis para este objetivo⁹⁰. La revisión de los Boletines y Leyes Decretos, con el fin de

⁸⁸ En esta misma fase, Washington forzó a los gobiernos nacionales del continente a negociar y suscribir tratados de límites en un contexto de fuerte presión diplomática (1902, con Argentina; 1904, con Bolivia; y 1929, con Perú).

⁸⁹ Que se evidenció en las costas chilenas en 1903 para proteger los intereses de sus conciudadanos (Meneses, 1989).

⁹⁰ Con el objetivo de identificar las acciones de Estados Unidos en Chile tras la Gran Guerra, examiné fuentes primarias, como la documentación del Archivo Histórico del Ministerio de la Relaciones Exteriores de Chile (1919 a 1930) y las sesiones del Congreso

examinar las distintas normas acordadas en este período que pudieran haber beneficiado el ascenso de los intereses de Estados Unidos⁹¹, permitió identificar un patrón relacionado con el creciente número de concesión de patentes técnicas estadounidenses a partir de 1920, el descenso de las británicas y los sectores a los cuáles iban dirigidas esas innovaciones. También permitió identificar que el tipo de innovación estaba relacionado con uno de los pilares de la “estructura económica regional”, como fue el impulso a la industrialización (proteccionismo, desarrollo de patentes, transferencia tecnológica). En otras palabras, las patentes operaron como vectores que conectaron la base productiva chilena con la arquitectura tecnológica estadounidense

La pregunta, entonces, no es solo qué cambió, sino por qué cambió en ese momento. ¿Por qué no antes? ¿Por qué la década de 1920? La respuesta no está en un solo lado. Lo que emerge es una convergencia: por un lado, la irrupción en Chile de un grupo dirigente distinto al de la oligarquía tradicional —menos vinculado a los circuitos financieros y comerciales británicos— que necesitaba instrumentos concretos para modernizar el Estado y acelerar la producción; por otro, una economía estadounidense que no solo disponía de esos instrumentos, sino que buscaba activamente proyectarlos hacia la región. No fue, por tanto, una imposición unilateral, sino un acoplamiento funcional entre necesidades internas y capacidades externas. Y en ese acoplamiento, las patentes dejaron de ser meros registros técnicos para convertirse en piezas de una transformación más profunda: el desplazamiento de antiguos vínculos de dependencia y la inserción de Chile en una nueva órbita de poder.

Chile (Senadores y Diputados). En el primer caso, identifiqué seis agendas que predominaron en las comunicaciones. Dos que fueron transversales a todo el período revisado: las gestiones de la embajada por controversia por Tacna y Arica y la gestión de créditos bancarios. Otras cuatro que fueron coyunturales: la Quinta Conferencia Panamericana de 1923 en Santiago, la reforma del servicio exterior en 1927, las comunicaciones acerca del conflicto entre Bolivia y Paraguay, y las comunicaciones acerca de las expediciones argentinas, británicas y estadounidense en la Antártica. En las sesiones del Congreso, en cambio, identifiqué seis ejes principales relacionados con Estados Unidos: los créditos solicitados a agentes de ese país, el desarrollo tecnológico, la educación técnica-industrial, la democracia, el cambio del patrón oro y la organización del Estado. En síntesis, en ambas fuentes no se observan comunicaciones, advertencias o debates explícitos, para los 10 años revisados, respecto de la expansión del campo de intereses estadounidenses en el país.

⁹¹ También se revisaron considerando si había alguna normativa que haya obstaculizado los intereses británicos, como contrapartida.

4.2 Cambio político en Chile (1920-1929) y los vínculos con Estados Unidos

Hay momentos en que la política deja de ser un juego de élites estables y se transforma en un campo de fuerzas en disputa, donde nuevos actores —provenientes de las capas medias— irrumpen no solo para participar, sino para intentar redefinir las reglas del sistema.

La llegada de Arturo Alessandri Palma a la presidencia de Chile en 1920, precisamente un representante de estas capas medias, desplazó de la presidencia a la oligarquía tradicional que había dirigido el país desde el siglo XIX, en el marco de una transformación global, con incidencia regional y local (Cavarozzi, 1978). Bajo su administración se impulsó reformas que fueron parte de su programa de gobierno social y modernizador del aparato estatal para el cual necesitaba un financiamiento estatal importante (Ross, 2024). De hecho, en su discurso realizado en junio de 1921 ante el Congreso defendió el cambio en el tipo de relaciones con Estados Unidos para sacar adelante sus objetivos políticos: “Hemos creado así un nuevo vínculo de intereses comerciales que robustecerá nuestra fraternal cordialidad con el insigne pueblo americano, cuya grandeza material i moral se impone al respeto i a la consideración del universo” (Alessandri, 1921, p.63).

Más adelante, la llegada de Carlos Ibáñez del Campo al poder en 1927, primero como Ministro del presidente Emiliano Figueroa⁹² (1925-1927) y luego como Presidente —tras la renuncia de Emiliano Figueroa— marcó un punto de inflexión en este proceso de cambio. Su gobierno, caracterizado por una mano dura y un enfoque autoritario, contrastó con las políticas más progresistas de Alessandri. Con su estilo de liderazgo fuerte, condensó una paradoja estructural de la modernización periférica: la restricción de libertades políticas coexistió con una expansión activa del desarrollo económico y la infraestructura. Lejos de ser contradictorios, ambos procesos se reforzaron, permitiéndole mantener legitimidad a partir de la promesa de orden y eficacia estatal.

Lo transversal en ambas autoridades fue un período político inestable —producto de las tensiones sociales y políticas provenientes de distintos sectores de la sociedad—; la necesidad de financiar sus programas de gobierno; la ambición de hacer cambios institucionales para

⁹² Ministro de Guerra, de Hacienda y del Interior en el año 1927.

modernizar el Estado; la falta de acceso suficiente a los recursos provenientes de salitre — producto de la decadencia del ciclo exportador—; y la necesidad de modernizar el país (Carrellán, 2014, 2022; Brahm, 2018).

Desde el enfoque de las relaciones internacionales, lo que ocurre a partir de 1920 no es simplemente un giro político, sino un proceso más profundo de acoplamiento estructural. Chile, que hasta entonces había orbitado la influencia europea y resistido la estadounidense, comienza a alinearse con una arquitectura económica regional, organizada en torno al dinamismo industrial y financiero de Estados Unidos.

Para vincular estas bases de la “estructura económica regional” con las agendas modernizadoras de Arturo Alessandri Palma y Carlos Ibáñez del Campo, no basta con señalar coincidencias programáticas; es necesario observar cómo sus políticas se insertan en una arquitectura más amplia ya en funcionamiento. En este sentido, el análisis se organiza en torno a los tres pilares antes identificados y que estructuran dicha economía regional: la configuración de la industrialización, la transformación del Estado y la circulación de ideas de progreso que dotan de legitimidad a ese proceso.

Lo que se propone, entonces, es examinar cómo Chile se imbrica progresivamente en estos tres ejes. En primer lugar, la industrialización no se aborda solo como una estrategia interna de desarrollo, sino como parte de un patrón regional que articula producción, tecnología y dependencia. En segundo lugar, la transformación del Estado —expresada en reformas institucionales, nuevas agencias y capacidades técnicas— se analiza como un proceso que combina iniciativas nacionales con modelos e influencias externas. Finalmente, las ideas de progreso no se entienden como un discurso abstracto, sino como un componente activo que orienta decisiones, justifica reformas y alinea expectativas sociales con un horizonte de modernización definido. Así, más que describir políticas aisladas, lo que se busca es reconstruir el punto de encuentro entre un proyecto nacional de modernización y una estructura regional de poder ya consolidada. Es en ese cruce donde se vuelve visible cómo Chile no solo adopta instrumentos, sino que se inserta en una lógica más amplia que redefine sus posibilidades de desarrollo.

4.2.1 Configuración de la industrialización y cambio del endeudamiento público

Esta configuración se caracterizó por la extensión del comercio apoyado por las políticas proteccionistas estadounidenses y la colocación de créditos en los países de la región. En el caso de las primeras, pudieron ser un desincentivo para las exportaciones hacia Estados Unidos a partir de 1920, sin embargo, la crisis económica europea de postguerra provocó que las exportaciones chilenas se dirigieran hacia ese mercado pese a esta limitante. Esto porque tras la Primera Guerra Mundial, se produjo un cambio abrupto en el sistema financiero global, especialmente a partir de 1920, con el desplazamiento del centro financiero desde Londres a Nueva York (Vence, 2019) y que se materializó a partir de 1921, cuando los gobiernos de la región comenzaron a explorar las posibilidades de financiamiento a largo plazo en Nueva York (Marichal, 1989). Esta nueva dependencia económica se comprobó casi inmediatamente luego de la crisis económica que afectó a Estados Unidos entre los años 1920 y 1921⁹³ —producto de un severo ajuste económico— provocó una depresión que afectó de manera directa a los países latinoamericanos⁹⁴ (Marichal, 1992).

En esas circunstancias, ante una posible recuperación de la economía de los países de Europa, y consciente de las restricciones arancelarias de la *Tariff Act* 1922, Washington realizó acciones políticas para evitar este posible escenario. En el caso chileno, instruyó a su embajador William Collier (1921 a 1928) para negociar un tratado de amistad y comercio con el presidente Alessandri en base a la cláusula de nación más favorecida, para hacerle frente a la reducción de la brecha de las exportaciones hacia Estados Unidos y Gran Bretaña (Tabla 1) entre 1922 y 1925. Este acuerdo fue firmado el 8 de diciembre de 1923 y ratificado por el Congreso estadounidense en 1925 (Department of State, 1927; McClure, 1924).

⁹³ Llamada también como “la crisis olvidada” (Grant, 2014) ya que sus efectos no han sido suficientemente abordados por la historia global dada las repercusiones que tuvo la crisis de 1929. No obstante, se trató de una crisis económica que, aunque breve, anticipó muchos de los problemas que se manifestarían con mayor intensidad durante la Gran Depresión de 1929.

⁹⁴ Estados Unidos enfrentó una inflación por el aumento de la demanda y aplicó políticas antiinflacionarias restringiendo el crédito. Esto, junto con una crisis de sobreproducción y la llegada de las primeras importaciones europeas, llevó a medidas proteccionistas que retrajeron la economía internacional.

En esta misma Tabla es posible observar que a partir de 1926 hubo una recuperación sensible, más del 300% para ese año que llevó las exportaciones hacia Estados Unidos a niveles que no pudieron ser igualados por las que se dirigían hacia Gran Bretaña. Este comportamiento fue similar en el caso de las importaciones procedentes desde los dos países en el mismo período. Pese a eso, el interés por prevenir que Chile iniciara algún acuerdo comercial con Gran Bretaña, sobre todo en la fase en que Ibáñez estuvo en el poder, llevó a otras iniciativas⁹⁵.

Esta preocupación continuaba en 1929, cuando Wallace McClure de la división de comercio del Departamento de Estado escribió sobre las negociaciones comerciales con Chile: “un retraso podría resultar en un fracaso de las negociaciones y colocaría al gobierno estadounidense en una situación incómoda frente a Chile, un país con el cual es especialmente importante mantener buenas relaciones” (McClure, 1929, p. s/n).

Cabe también considerar otro aspecto que marcó las relaciones comerciales de esa fase. Un impacto significativo dentro del rubro de las exportaciones chilenas fue el fin del ciclo del salitre, debido a la reactivación de la comercialización del salitre sintético tras la Primera Guerra Mundial (Figura 5). Tras una serie de fluctuaciones que abarcaron la década de los veinte, el ciclo finalmente concluyó en 1930.

Mientras que Washington se preocupó de defender su posición en el comercio con el país, estas fluctuaciones estuvieron a la base del interés chileno para solicitar a partir de 1920 una serie de créditos que impulsaran la transformación industrial y los programas sociales gubernamentales.

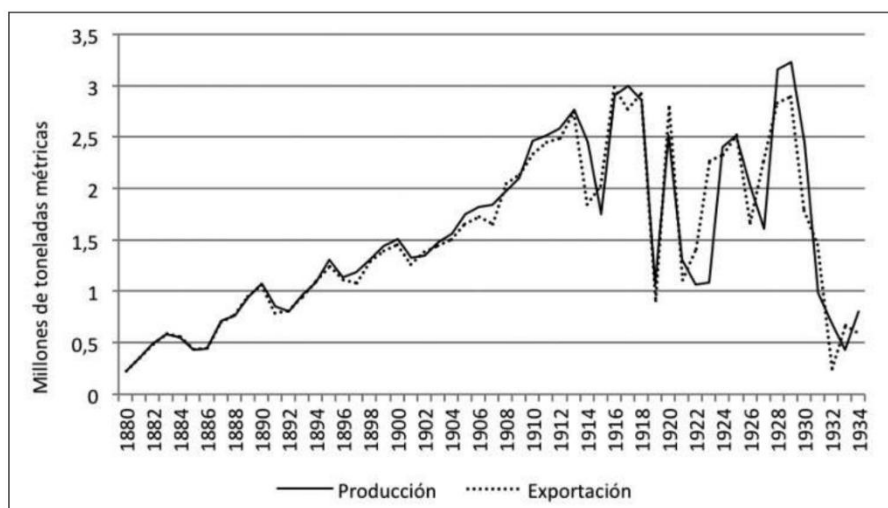
⁹⁵ En 1927, el secretario de Estado Frank Kellogg instruyó a Collier con lo siguiente: “Para su información confidencial, aunque el Departamento, al proponer un tratado con Chile, está influido principalmente por su política de celebrar con otros países tratados generales que contengan la cláusula incondicional de nación más favorecida, se le solicita, no obstante, que use una diligencia especial para buscar una respuesta favorable del Gobierno chileno, evitando así cualquier intento que otros países puedan estar planeando, para establecer en América del Sur arreglos basados en privilegios especiales, una política totalmente antagonista a la política de igualdad de trato que Estados Unidos está promoviendo” (Department of State, 1927, p. 519).

Tabla 1: Chile: Total de exportaciones e importaciones de Chile (1914-1930)

Chile: Exportaciones a EE. UU., Gran Bretaña, Otros y Total Mundial, 1900-1930 (en Libras Esterlinas de cada año)						Chile: Total importaciones en libras esterlinas. Estados Unidos y Gran Bretaña (1900-1930) (en Libras Esterlinas de cada año)			
Año	EE. UU.	GB	Otros	Total		EE. UU.	GB	Otros	Total
1914	3.220.258	4.120.225	3.858.151	11.198.634		2.062.839	2.284.035	5.733.719	10.080.593
1915	4.739.547	3.866.126	2.651.775	11.257.448		1.755.388	1.251.534	2.259.888	5.266.810
1916	9.959.510	5.249.528	5.050.715	20.259.753		3.724.185	2.166.874	2.886.882	8.777.941
1917	22.529.138	8.050.386	7.207.692	37.787.216		9.234.378	3.425.106	6.177.491	18.836.975
		11.077.22							
1918	29.729.915	0	7.802.312	48.609.448		12.367.896	4.951.099	9.190.066	26.509.061
1919	5.864.967	3.160.609	4.950.488	13.976.065		8.459.195	3.433.509	5.802.365	17.695.069
1920	17.379.825	8.266.675	14.148.441	39.794.941		7.052.321	5.840.437	9.987.027	22.879.785
1921	2.304.686	2.069.156	9.155.217	13.529.059		3.204.149	3.133.268	5.287.658	11.625.075
1922	3.303.025	1.076.907	4.886.270	9.266.202		1.739.125	1.560.470	3.191.416	6.491.011
1923	6.676.765	4.190.722	3.786.616	14.654.103		2.369.380	2.131.106	4.382.994	8.883.480
1924	6.048.366	4.146.467	3.997.515	10.492.348		2.059.276	1.829.210	4.875.262	8.763.748
1925	5.953.143	5.255.090	3.989.419	15.197.652		2.761.439	2.083.584	5.103.563	9.948.586
1926	20.123.490	10.827.24	10.527.166	41.477.900		10.670.980	5.621.283	16.367.508	32.659.771
1927	13.569.017	15.356.35	14.057.777	42.983.148		8.101.718	5.023.654	14.170.253	27.295.625
1928	14.146.364	17.055.67	30.918.311	49.665.464		9.327.741	5.372.378	15.642.085	30.342.204
1929	14.723.711	7.746.815	35.510.415	57.980.940		13.157.810	7.230.586	20.500.480	40.888.876
1930	8.472.056	4.896.041	19.934.329	33.302.426		11.722.005	5.360.710	18.034.532	35.117.247

Fuente: Memorias del Ministerio de Hacienda y utilización de artículo del Banco Central de Chile para deflactar (D'Ottone & Cortés, 1965)

Figura 5: Producción y exportación del salitre (1880-1934) en millones de toneladas



Fuente (González et al., 2016)

Tal como destaca Sergio González, el ciclo del salitre había sido el soporte fiscal de un orden oligárquico que ya no existía en los mismos términos. Cuando ese ciclo comenzó a agotarse, no solo colapsó una fuente de ingresos: se abrió un vacío político y económico que el nuevo grupo dirigente, a partir de 1920, no podía eludir. A diferencia de la oligarquía tradicional, que había administrado la renta, las nuevas autoridades enfrentaron simultáneamente una crisis económica y una crisis social, con la presión de cumplir promesas que exigían transformar —no solo sostener— el orden existente.

Es en ese punto donde Estados Unidos aparece no como un actor más, sino como el único capaz de responder a esa doble demanda. Como observa Barbara Stallings (Stallings, 2024), los bancos estadounidenses se movieron con rapidez para desplazar a sus competidores británicos en la colocación de deuda soberana en América Latina. No era un comportamiento improvisado: las grandes potencias financieras conocían bien la lógica de las economías primario-exportadoras —sus ciclos, sus crisis y su tendencia al endeudamiento— y sabían cómo operar en esos márgenes.

Desde esta perspectiva, la situación chilena no era una anomalía, sino una oportunidad. Las dificultades fiscales y la necesidad de

financiamiento externo abrían un espacio que Estados Unidos supo leer con precisión. Pero el punto clave no es solo financiero. La nueva élite gobernante no necesitaba únicamente recursos: necesitaba legitimidad. Su programa era, al mismo tiempo, material e inmaterial. Material, porque exigía modernizar la infraestructura, la producción y el aparato estatal; inmaterial, porque debía encarnar —y hacer creíbles— las ideas de progreso que circulaban globalmente.

En lo material, de los 22 créditos otorgados en los años veinte, 11 provenían de Gran Bretaña, por una suma total de £ 11.287.212; y 9 de Estados Unidos por la suma de US \$ 181.198.050 (en este periodo un dólar equivalía a aproximadamente un cuarto de una libra esterlina). Y el primer crédito solicitado por Alessandri, al llegar a la presidencia, para abordar esta crisis económica y sacar adelante su programa fue a una banca de Estados Unidos (ver Tabla 2).

Tabla 2: Lista de préstamos tomado bajo el gobierno de Arturo Alessandri (1921-1924)

Año	Ley	Agente	Monto	Rendimiento bruto	Destino
1921	3.718	Guaranty Trust	US 24.000.000%	6.199.165	Obras Públicas Ferrocarriles
1921	3.772	Blair and Co.	US 9.500.000	8.787.500	Ferrocarriles
1922	3.803	Morgan, Grenfell & Co.	£ 825.000	-	Ferrocarril Transandino
1922	3.849	City Bank	US 18.000.000	16.470.000	Obras Desagües
1922	3.820	N. M. Rotschild & Son	£ 1.657.500	1.574.625	Déficit presupuesto
1924	3.132	Anglo- Sudamericano	£ 500.000	452.500	Puerto Antofagasta
1924	3.835	Rothschild	£ 525.000	519.750	Obras portuarias
1924	3.835	Rothschild	£ 550.000	544.500	Obras portuarias
Fuente: (Sanfuentes, 1987)					

Este primer crédito fue aprobado por el Congreso Nacional chileno para abordar la crisis de Ferrocarriles, pero también para ser usado

⁹⁶ Del cual U\$ 17.405.043 era para invertir en Ferrocarriles del Estado y U\$ 6.594.857 para obras públicas

para otros fines⁹⁷. Los siguientes dos créditos solicitados a la banca estadounidense fueron para financiar sectores críticos de su programa social, como la modernización de ferrocarriles y obras de desagüe. En el caso de ferrocarriles, además, las máquinas fueron compradas a ese mismo país⁹⁸, con lo que se aseguraría la modernización del sector⁹⁹. En total, durante el gobierno de Alessandri el financiamiento de gran parte de su programa provino de la banca estadounidense, con un total de US \$51.000.000, aproximadamente el triple de los £4.057.500 de Gran Bretaña. En el caso del gobierno del presidente Emiliano Figueroa, esta tendencia aumentó a pesar de su breve paso por el sillón presidencial. Se tomaron tres préstamos para el desarrollo de obras públicas y modernización de puertos, dos de los cuales fueron con agentes estadounidenses, por un monto total de US \$67.010.750 (Tabla 3)

Tabla 3: Lista de préstamos bajo el gobierno de Emiliano Figueroa (1926-1927)

Año	Presidente	Ley	Agente	Monto	Destino
1926	Figueroa	3.835	Anglo-Sudamericano	£ 2.809.000	Puertos
1926	Figueroa	4.087	Kissel, Kennicutt & Co.	US 42.500.000	Obras Públicas
1927	Figueroa	4.087	Kissel, Kennicutt & Co.	US 27.500.000	Obras Públicas
Fuente: Sanfuentes, 1987					

⁹⁷ Tal como lo propuso Eduardo Gentoso Gamboa, diputados del Partido Demócrata en la Cámara: “Se ve pues que el gobierno necesita dinero, que quiere dinero para pagar sus deudas y saldar el ejercicio financiero de este año; se ve que hay una crisis enorme en el país. En estas circunstancias, el gobierno [acude] al congreso para que le de recursos que necesita a fin de salvar esta situación. Pero yo quiero observar, señor presidente que no es solamente una crisis económica la que en la actualidad atraviesa el país: hai [sic] también una crisis social que procuraré llegar en este debate” (Sesión 19, 24 de junio de 1921, p.634).

⁹⁸ “Ferrocarriles encargó treinta y cinco locomotoras del modelo 2-8-2 a Baldwin, de los Estados Unidos, que las produjo entre 1921 y 1923. Este tipo de locomotoras, clasificadas como tipo W, se utilizaron tanto para arrastre de trenes de carga como de pasajeros” (Thomson & Angerstein, 2000, p. 133)

⁹⁹ En relación a estos créditos, el senador del Partido Liberal Diego Bulnes, declaró su sospecha respecto de las condiciones del crédito otorgado por *Blair and Co.* en 1921, ya que la empresas de Ferrocarriles compraría una carga importante de carbón a Estados Unidos que consideró no estaba suficientemente justificada: “(...) relativo a la adquisición de carbón por la empresa de los ferrocarriles, hace presente que este punto está estrechamente relacionado con el empréstito de 9 millones y medio de dólares contratado con la firma Blair y probará en el momento oportuno que la mayor parte de los fondos obtenidos por ese empréstito ha quedado en poder de esa firma y no puede ser invertida si no en los Estados Unidos” (sesión 15, 24 de abril de 1922, p. 272)

**Tabla 4: Lista de préstamos bajo el gobierno de Carlos Ibáñez
(1927-1931)**

Año	Ley	Agente	Monto	Rendimiento bruto	Destino
1928	4.286	Henry Schroder & Co.	£ 168.612	-	Obras Públicas
1928	4.286	Henry Schroder & Co.	£ 129.100	-	Obras Públicas
1928	4.286	Henry Schroder & Co.	£ 123.000	-	Ferrocarril Longitudinal Sur
1928	4.160	National City Bank	US\$11.198.050	10.022.254	Ferrocarril Longitudinal Sur
1928	4.303	National City Bank	US\$16.000.000	14.400.000	Ferrocarril Longitudinal Sur
1928	4.303	Rothschild	£ 2.000.000	1.810.000	Consolida deuda FFCC 1921
1929	4.495	National City Bank	US\$10.000.000	8.950.000	Obras Públicas
1929	4.495	Rothschild	£ 2.000.000	1.790.000	Obras Públicas
1929	4.495	Varios ¹⁰⁰	FS\$25.000.000	23.000.000	Obras públicas
1930	4.757	National City Bank	US\$22.500.000	20.587.500	Obras públicas
1930	4.303	Varios ¹⁰¹	FS\$60.000.000	-	Obras públicas
Fuente: Sanfuentes, 1987					

Este aumento en el monto de los créditos fue advertido en el Congreso por el diputado del Partido Liberal Marcos Serrano, quien criticó los montos y la recurrencia a este tipo de instrumentos por parte del Ministro de Hacienda de la época, Alberto Edwards Vives. En una de estas sesiones acusó: “el señor Ministro de Hacienda ha creído preferible echar vales en caja de los señores *Kissel Kennicutt Cía.* (...) corriendo las

¹⁰⁰ En 1929 se recurrió también a casas bancarias de Suiza, Holanda y Francia. Estas entidades bancarias fueron: la *Credit Suisse Zurich* (Suiza), *M. M. Mendelsohn & Co.* (Austria) y al *Austerland* (Holanda) y el Banco Francés e Italiano para la América del Sur (Francia).

¹⁰¹ En 1930 se recurrió a *Paris et des Pays-Bas* (París), al *Crédit Suisse* (Zúrich), al *M. M. Mendelsohn & Co.* (Austria) y al *Banque Française et Italienne pour l'Amérique du Sud* (París).

vicisitudes del mercado (...) como posible que el gobierno se encierre en sí mismo y enajene por decirlo así la libertad económica del país” (Sesión 84, 31 de enero de 1927).

Entre los años 1927 y 1931, bajo la administración Ibáñez del Campo se puso en marcha un amplio programa de obras públicas, pionero en el país, que exigió un fomento estatal a la producción a través de apoyo crediticio, aranceles proteccionistas y un vasto plan de reformas institucionales. Estas nuevas instituciones articularon de forma más directa los intereses del nuevo grupo dominante, lo que permitió al Estado aumentar su capacidad de acción sobre la sociedad civil (Cavarrozzi, 1978).

Incluso en este caso, como destaca Sanfuentes: “de cierta manera, la Administración Ibáñez llevó a cabo uno de los postulados doctrinarios de la Ciencia Social: la contratación de empréstitos para la realización de obras públicas de permanente utilidad nacional” (Sanfuentes, 1987, p. 78). Para financiar el programa de Ibáñez, se otorgaron 11 créditos de los cuales 4 fueron de la banca de Estados Unidos, por un monto total de US \$59.698.050, y 5 de la banca británica, por un total de £4.420.712 (ver Tabla 4).

En síntesis, entre 1921 y 1930, las tendencias en el flujo del comercio y la colocación de créditos para el cumplimiento de los programas de gobierno generaron el endeudamiento de Chile con la banca estadounidense, sellando su dependencia económica con ese país. No se trataba solo de obtener crédito, sino de acceder a un modelo — económico, institucional y simbólico— capaz de sostener la promesa de transformación.

4.2.2 La transformación del Estado: el cambio institucional

Las políticas de Estados Unidos buscaron impulsar la institucionalización de los procesos en los países de América Latina, para lo cual fue vital la modernización del Estado y la estabilización financiera. En el caso de Chile este interés convergió con un cambio en la balanza de poder, que vio la nueva capa dirigente externa a la oligarquía tradicional lidiar con el atrincheramiento de esta última en el aparato público y en el Congreso: una batalla que fue vital para poder consolidarse en el poder y llevar adelante los puntos centrales de los programas gubernamentales.

Alessandri intentó poner en marcha un programa de gobierno ambicioso que contemplaba, entre otras cosas: la estabilización del valor de la moneda; la reorganización del sistema tributario; la protección a la industria nacional y de fomento; la creación del Ministerio de Trabajo y Previsión Social¹⁰²; el Ministerio de Agricultura y Comercio¹⁰³; la difusión de la cultura de la mujer; un proyecto de instrucción primaria obligatoria gratuita y laica¹⁰⁴; la protección a la infancia, la represión del alcoholismo y el combate decidido de las enfermedades de transferencia social; reformas constitucionales legales y reglamentarias para el funcionamiento del régimen parlamentario; la separación de la Iglesia y el Estado; la descentralización política y administrativa que permitiera satisfacer las exigencias del desarrollo nacional (Alessandri, 1920).

No obstante, si bien los préstamos recibidos permitieron financiar la modernización de ferrocarriles y otras obras públicas, no lograron resolver los efectos del deterioro de la economía del salitre y la deuda pública que, junto a la ineficiencia en la gestión financiera, el inmovilismo político del Congreso y las movilizaciones sociales, produjeron una crisis institucional (Rochester Democrat and Chronicle 1921). Esto provocó la disolución del Congreso en septiembre de 1924 y, significativamente, Alessandri aceptó el ofrecimiento de asilo de la Embajada de Estados Unidos¹⁰⁵ y luego rumbo hacia Argentina —por consideraciones de política interna— mientras en Chile se instalaba un régimen de excepción. Volvió del autoexilio para asumir de nuevo la presidencia en marzo de 1925. A su regreso retomó el trabajo para una nueva Constitución, que se aprobó en septiembre de ese año, y contrató la misión Kemmerer, que trabajó entre julio y octubre de 1925.

¹⁰² Se creó en 1932

¹⁰³ Se creó en 1924 bajo la Junta Militar encabezada por el general Luis Altamirano con el nombre de *Ministerio de Agricultura, Industria y Colonización*

¹⁰⁴ Lo que se aprobó en 1920.

¹⁰⁵ “Debemos advertir que antes, tan pronto se supo la decisión de don Arturo de renunciar, los embajadores de Norteamérica, de la República Argentina y el Ministro de México habían llegado presurosos a La Moneda a ofrecerle a Su Excelencia amistoso asilo, en sus respectivas casas, si él así lo estimaba conveniente. El señor Alessandri rehusó aceptar esa gentileza de ninguno de ellos. Mas, luego de la conferencia con los Ministros y de la proposición del Comité Militar firmada por el Comandante Blanche, cambia de pensamiento y toma la resolución acabada de señalar, aceptando de entre esa generosa muestra de consideración la hospitalidad ofrecida por el Excmo. señor William Miller Collier” (Iglesias, 1960, p. 416).

Edwin Kemmerer fue parte de la primera generación de expertos en reforma de moneda extranjera bajo la presidencia de Roosevelt, cuyo objetivo era exportar la infraestructura económica de Estados Unidos a través de la diplomacia de patrón oro. En Chile, Kemmerer aplicó estos principios, implementando un plan de reformas monetarias y financieras para estabilizar la moneda chilena y fortalecer la economía del país, alineándola con el patrón oro y modernizando su sistema bancario y fiscal. Como él mismo mencionaba en artículo escrito al finalizar su misión, en 1925 la situación financiera de Chile había llegado a un punto crítico, debido a la política de emisión de papel moneda respaldado por bonos del gobierno, política implementada desde 1914. De acuerdo con lo que escribió Kemmerer, esta práctica permitió al gobierno financiarse, pero resultó en una inflación significativa que devaluó el peso, perjudicando a trabajadores y ahorristas, mientras beneficiaba a los propietarios de tierras. La fluctuación constante del peso generó inestabilidad económica y dificultó la entrada de capital extranjero. La incapacidad del gobierno para ajustar los salarios públicos agravó la situación. En julio de 1925, la demanda pública por el retorno al patrón oro era abrumadora, visto como esencial para estabilizar la moneda y restaurar la confianza económica (Kemmerer, 1926).

La misión estadounidense propuso un conjunto de reformas económicas y financieras, que fueron instrumentadas a través de tres leyes principales diseñadas para estabilizar la economía chilena y modernizar su sistema financiero: la Ley de Bancos¹⁰⁶, la Ley de Presupuesto¹⁰⁷ y la Ley del Banco Central¹⁰⁸. También se creó la Superintendencia de Bancos en 1925, cuyo objetivo era fiscalizar al Banco Central, al Banco Estado, así como cualquier otra empresa bancaria con participación en el mercado, para el cumplimiento de todas las leyes, estatutos y operaciones (Soto & Couyoumdjian, 2022).

Queda por agregar que otra forma de institucionalización y estandarización de los procesos que se desarrolló en esta fase, guardó relación con lo que hemos analizado anteriormente: es decir la transmisión

¹⁰⁶ Esta ley estableció un marco regulatorio para los bancos, incluyendo requisitos de capital, prácticas de préstamo y supervisión bancaria.

¹⁰⁷ Esta ley introdujo un sistema de presupuestos equilibrados para el gobierno chileno, estableciendo mecanismos para la planificación y control del gasto público.

¹⁰⁸ Esta ley creó el Banco Central de Chile, una institución clave para la estabilidad económica del país.

de pautas para la organización de comunicaciones y servicios (abarcando ámbitos tan variados como telégrafos, aduanas, patentes, construcción de carreteras, educación y salud, etc.) a través de las conferencias técnicas de los Congresos Panamericanos. Todo ello contribuyó también a la transformación del Estado, pero también a la progresiva penetración de conceptos, métodos e ideas derivadas del modelo norteamericano de vida, organización y producción, objeto del siguiente punto.

4.2.3 Las ideas de progreso y cambio en el estilo de vida de la sociedad chilena

El poder no solo se impone: se vuelve deseable. En la década de 1920, la expansión estadounidense en Chile no operó únicamente a través de créditos, instituciones o tecnologías, sino mediante algo más sutil y, a la vez, más eficaz: la redefinición de lo que significaba “vivir mejor”. El progreso dejó de ser una abstracción económica o un ideal político, para encarnarse en objetos, ritmos y aspiraciones concretas.

Estas ideas no hacían sólo referencia el capitalismo y el liberalismo político, sino también a otros conceptos e imágenes basados en el estilo de vida americano (Gilbert et. al, 1998; Salvatore, 2016). La década de 1920 fue un período donde la influencia estadounidense, tanto en el consumo como en la modernización urbana e industrial, marcó una transformación profunda en la sociedad chilena. La posibilidad de acceder a productos manufacturados, al cine, la música, los automóviles y los medios de comunicación en general marcaron un antes y un después en el desarrollo en la vida de muchas personas, sobre todo pertenecientes a las capas medias de Santiago (Rinke, 2022, 2014; Purcell, 2002, 2009, 2013).

Durante este periodo se intensificó lo que se ha definido como una “máquina representacional” en referencia de “un conjunto de mecanismos aparatos productores y difusores de representaciones que constituyen las diferencias que separan dos formaciones culturales o nacionales” (Salvatore, 2006, p.28). En este sentido, la presencia estadounidense se estableció a partir de este tipo de prácticas de representacionales que transformaron visiones, impresiones, supuestos y prejuicios a través de viajeros, turistas, exploradores científicos, periodistas, misioneros, diplomáticos y artistas que, con ayuda de la tecnología, difundieron imágenes e ideas acerca de Estados Unidos.

Para Ricardo Salvatore (2006) todas estas representaciones produjeron una idea de retraso tanto en el orden económico (desarrollo tecnológico) como en el orden natural (superioridad estadounidense). La implementación de estas ideas en Chile ha sido estudiada en extenso por Stefan Rinke (2002, 2014) y Fernando Purcell y Patricia Galeana (2008). A través de la idea de la norteamericanización, Rinke describe una serie de encuentros materiales y simbólicos entre Estados Unidos y Chile, que significó flujos culturales unidireccionales, aunque, advierte, no significó una homogenización cultural de Chile “la norteamericanización no es, entonces, un proceso de homogeneización cultural en el cual el ‘receptor’ se convierte en una parte americanizada y subalterna de una cultura dominante” (Rinke, 2014, p.23).

Esa transformación se volvió aún más tangible en espacios como los enclaves mineros, donde el cambio dejó de ser una idea para convertirse en experiencia cotidiana. Allí, las empresas —en muchos casos vinculadas a capitales estadounidenses— no solo reorganizaron la producción, sino también la vida social. Salarios más altos, acceso a salud, educación y formas de recreación introdujeron una lógica distinta: la del trabajador integrado a un sistema que prometía movilidad social a cambio de disciplina y adhesión. Pero esa promesa no era neutral. Venía acompañada de una regulación más amplia de la vida —del tiempo libre, de la familia, de las aspiraciones— que acercaba a estos espacios a una versión localizada del “modo de vida” estadounidense. Así, el progreso dejaba de ser una abstracción nacional para convertirse en una experiencia concreta, aunque profundamente condicionada. (Miller, 2002).

Por su parte, Purcell ha abordado el cine, la radio y la música como aspectos claves en el “proceso de construcción imperial de los Estados Unidos en las primeras décadas del siglo veinte” (Purcell, 2009, p. 48). Especialmente el cine, tuvo una influencia directa en el consumo de manufacturas estadounidenses en Chile. Según un informe de 1928 esta influencia se podía observar en el diseño de casas y productos en Chile, tanto que, de acuerdo a las estimaciones del período, el 80% de las nuevas construcciones habían adoptado el estilo norteamericano (Purcell, 2009). Este impacto incluso cambió en este período los estándares femeninos: “el estilo glamoroso fue personificado y practicado por las estrellas de Hollywood. Este dio como resultado la representación de una feminidad modernizada y moldeada en relación a expectativas y anhelos de sofisticación y lujo” (Robles, 2016, p. 198). Cómo ocurrió en el caso de la

representación de la masculinidad dónde el cine de *conboy* que comenzó a popularizarse en el país a principios de la década de 1920 en el país. De hecho, en 1923 el actor Art Acord estuvo dos meses en el país, convirtiéndose en la primera estrella hollywoodense en visitar Chile (Gatica, 2011).

Todas estas representaciones, apoyadas por la transferencia tecnológica, a través de la concesión de patentes en Chile, así como la política de colocación de créditos —que financió gran parte de la modernización de distintos sectores productivos — explican una parte importante en el estilo de vida de chilenos en esta década.

Como ocurre casi siempre en los países en desarrollo, se produjo una demanda de electrodomésticos como tostadoras, cafeteras, cocinas eléctricas, aspiradoras, ventiladores, sistemas de aire acondicionado y refrigeradores. En los hogares de capas media y alta, conectados a la red eléctrica, la presencia de radios y gramófonos se incrementó, simbolizó bienestar y modernidad (Rinke, 2014).

Tabla 5: Origen de los tractores importados por Chile (1923-1928)

Origen	1923	1924	1925	1926	1927	1928
Bélgica	0	16.42	0	1.62	0	0.16
Francia	0.04	0	1.48	10.66	3.71	0.97
Alemania	16.84	2.51	3.04	2.62	3.12	1.15
Gran Bretaña	33.7	0.74	0	29.45	47.73	0.47
Italia	1.18	1.79	2.4	3.14	0.39	0.32
Suiza		2.23	0	1.44	0	0.85
Estados Unidos	7.36	76.28	93.08	50.39	45.05	96.05
Otros países	0.88	0.00	0	1.2	0.00	0.03
Fuente: (Tewksbury, 1930)						

Los bienes de consumo provenientes de Estados Unidos no solo transformaron los hogares y las actividades de ocio en Chile, sino que también impactaron profundamente el mundo laboral con el uso de la máquina de escribir, los tractores (Tabla 5) y los automóviles (Tabla 6) producidos, principalmente por la marca Ford.

Como se había señalado, crisis financiera de 1920-1921, inicialmente ralentizó el mercado automotriz, pero la apertura de la filial de Ford en Santiago, en 1927, y el programa de construcción de carreteras del gobierno de Carlos Ibáñez —financiado con préstamos en dólares — impulsaron la demanda, incrementando significativamente el número de vehículos en la segunda mitad de la década (Rinke, 2014).

Tabla 6: Origen de los vehículos de pasajeros importados por Chile (1923-1928)

Origen	1923	1924	1925	1926	1927	1928
Bélgica	23.67	0.70	0.24	0.61	3.57	1.03
Francia	3.21	2.52	5.61	8.10	3.37	1.07
Alemania	5.18	5.28	5.00	0.91	1.09	0.53
Gran Bretaña	1.77	2.60	1.74	0,98	0,91	0.73
Italia	1,84	10.42	9.64	8.70	4.62	1.42
Estados Unidos	63.95	78.33	77.49	79.83	86.25	94.87
Otros países	0.38	0.15	0.25	0.87	0.39	0.35
Fuente: Tewksbury, 1930						

Este uso del automóvil, así como las mejoras en la innovación para su reparación, significó una transformación urbana significativa, caracterizada por el crecimiento, verticalización y densificación. Esta modernización incluyó una mayor cobertura de servicios municipales y la introducción de nuevas técnicas constructivas (Errázuriz, 2014).

Otras influencias culturales han sido caracterizadas como una “conquista disciplinar” en referencia a la influencia que el desarrollo de distintas disciplinas en Estados Unidos, tuvieron en América Latina, y en Chile en particular (Gilbert, et. al., 2016). Esta influencia se observó en distintos ámbitos y las Sesiones Parlamentarias en Chile dan cuenta de ello. En estas se registra el seguimiento que se hace al desarrollo de la ciencia, los avances tecnológicos y, consecuentemente, en el ámbito de la educación. Por ejemplo, se discutió acerca de la llegada de nuevos enfoques pedagógicos como el de Amanda Labarca quien, tras su viaje a Estados Unidos, entregó una conferencia en la Universidad de Chile, de la cual se dio cuenta en el Congreso Nacional (Sesión 41, 25 de agosto de 1919).

Otra influencia que se destacó en el periodo fue la de Enrique Molina Garmendia, uno de los fundadores de la Universidad de Concepción, quien recorrió Estados Unidos entre 1918 y 1919 para obtener el mejor modelo de educación de la institución que se crearía en esta ciudad (Molina, 1921). El de la Educación es solo uno de las muchas cuestiones que se discutieron en esos años en el Congreso, en la prensa y en las universidades chilenas, y que guardaron relación con el futuro del país poniendo como ejemplo o modelo los logros del gigante del Norte. No es el objetivo de este trabajo profundizar en todos los ámbitos abarcados por esos debates. Sin embargo, parece útil referirme a uno de ellos en particular, el del conocimiento científico y tecnológico, en que la dimensión económica y productiva y la dimensión socio-cultural encontraron un potente nexo conectivo: es en este ámbito que las patentes jugaron un rol fundamental.

4.3 La hegemonía basada en el conocimiento

La competencia capitalista rara vez comienza en el mercado; se decide antes, en el control de las condiciones que hacen posible ese mercado. En las primeras décadas del siglo XX, lo que estuvo en juego no era solo quién producía más barato o con mejor calidad, sino quién definía los términos mismos de la innovación: quién diseñaba, registraba y protegía el conocimiento que luego se transformaría en mercancía (Böller & Werner, 2021; Drahos & Braithwaite, 2004; Hao, 2021).

En esa carrera, Estados Unidos y Gran Bretaña no solo lideraron, sino que establecieron una distancia estructural respecto del resto. Ambos países concentraron la capacidad de generar y organizar innovación científica y tecnológica, sobre la cual se edificaron sus respectivos procesos de industrialización. Sin embargo, lo que comienza a observarse hacia las primeras décadas del siglo XX es un desplazamiento en la forma de ejercer ese liderazgo: mientras el modelo británico descansaba en una primacía comercial e industrial consolidada, el estadounidense avanzaba hacia una lógica más dinámica, basada en la producción sistemática y la expansión controlada del conocimiento.

No es casual, entonces, que en 1920 una publicación impulsada por la representación diplomática estadounidense en Chile, “El progreso norteamericano en Chile 1920” (Blaya, 1920) no se limitara a describir presencia económica, sino que funcionara como una vitrina de

capacidades. Allí se identificaban decenas de empresas capaces de proveer maquinaria para distintos sectores productivos, junto con una red ya instalada en Santiago. Más revelador aún fue el discurso que acompañaba esa presencia: en las entrevistas a diplomáticos y empresarios existía una convicción compartida —que el capitalismo industrial estadounidense no solo producía, sino que innovaba de manera continua, y que esa innovación debía ser difundida, pero también asegurada. Es decir, no bastaba con exportar tecnología; había que proteger las condiciones de su apropiación. Y en ese gesto, la expansión económica comenzaba a fundirse con una estrategia más amplia de control.

Pero esa proyección hacia el exterior exigía algo previo: convertir la innovación en un activo jurídicamente asegurado, mediante el registro de patentes y la difusión de estas, solicitando la concesión que acreditaba que tales o cuales productos, dispositivos y máquinas, le pertenecían a tal persona o empresa. El contraste con el caso chileno es revelador. Hasta 1925, la propiedad intelectual se regía por un marco normativo fragmentario, basado en la Ley de Propiedad Literaria y Artística de 1834 y complementado por la Ley de Marcas de Fábricas y de Comercio de 1874. Esta última establecía un registro de marcas —nacionales y extranjeras— administrado por la Oficina de la Sociedad Nacional de Agricultura¹⁰⁹. Sin embargo, este andamiaje resultaba insuficiente para una economía que comenzaba a recibir flujos crecientes de tecnología industrial. En ese desfase entre innovación y regulación se abrió un espacio que no solo debía ser llenado, sino también orientado. Y allí, nuevamente, la influencia estadounidense encontró un terreno fértil.

En la sesión N°33 de la Cámara de Diputados del 31 de diciembre de 1920 se discutió otorgar al Ministerio de Industria la facultad de conceder los “privilegios exclusivos”, lo que se tradujo en un proyecto de ley propuesto en 1922¹¹⁰ por el presidente Alessandri. El objetivo fue modernizar el registro y la dependencia de la Oficina Propiedad Industrial, pero, al igual que otras leyes del período, no fue aprobada. Lo que sí fue aprobado en 1925, fue la norma N°358 que estableció que esta Oficina estaría a cargo no sólo del registro de la propiedad Industrial sino también del comercial. Esta normativa estuvo vigente hasta su derogación y

¹⁰⁹ Bajo esta ley, en 1885, se inscribió en Chile la primera marca de fábrica a nombre de “Williamson Balfour y Cía.”, para la fabricación de géneros blancos de algodón” (Meléndez, 2009, p.49).

¹¹⁰ Sesión 77 de la Cámara de Diputados, 27 de septiembre de 1922.

reemplazo en 1931. Llama la atención que aún en esa fase existieran resistencias y cierta falta de comprensión respecto a la importancia del tema. Por ejemplo, el senador Óscar Viel del Partido Liberal Democrático aprovechó para comentar acerca de la inscripción de patentes de privilegio exclusivo para la industria¹¹¹.

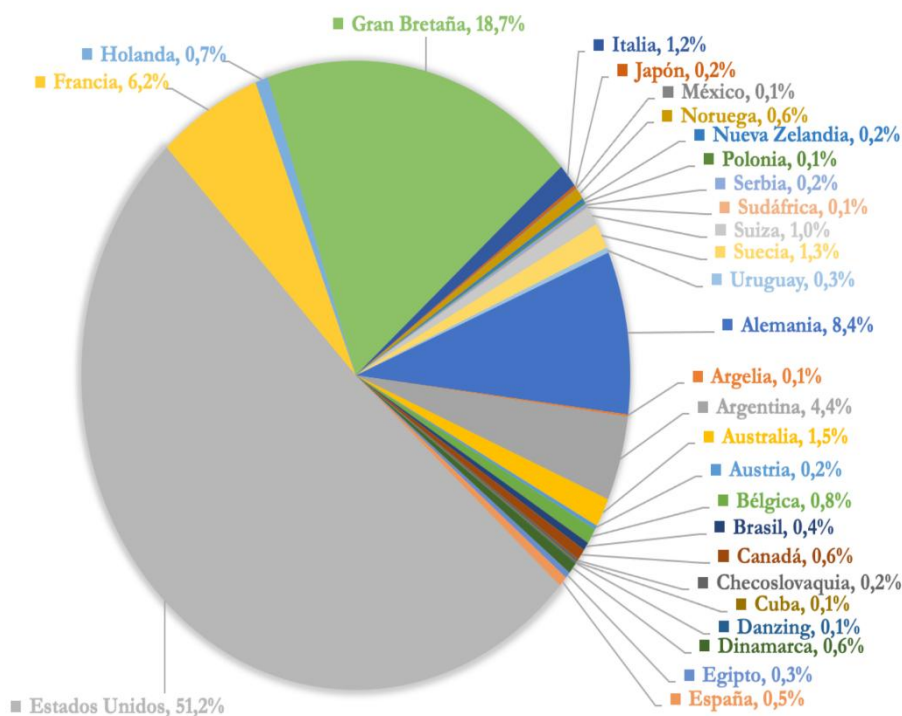
Conviene subrayar, en este punto, una ausencia que no es menor: la revisión sistemática de la literatura sobre propiedad intelectual en Chile —y, en particular, sobre la concesión de patentes y derechos exclusivos a actores extranjeros— revela un campo sorprendentemente poco desarrollado. Más que una abundancia de estudios, lo que emerge es un vacío analítico que ha dejado en segundo plano una dimensión clave para comprender la inserción del país en las dinámicas económicas internacionales. Y esta omisión no es solo historiográfica. Una digresión al respecto: en un contexto global marcado por nuevas disputas tecnológicas y reconfiguraciones del poder económico, la propiedad intelectual vuelve a situarse en el centro de las transiciones contemporáneas. Comprender cómo operó en el pasado —como mecanismo de apropiación, difusión y control del conocimiento— resulta fundamental para interpretar las actuales transiciones económicas, donde la innovación, los datos y la tecnología vuelven a definir jerarquías y dependencias en el sistema internacional.

Retomando el argumento, el único texto dedicado a la historia de la propiedad intelectual en Chile —*Historia gráfica de la Propiedad Industrial en Chile* (2010), publicado por la Biblioteca Nacional y el Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INAPI)— resulta tan ilustrativo por lo que muestra como por lo que omite: no ofrece ninguna reflexión sobre el papel de las patentes extranjeras en el desarrollo tecnológico del país. Esta ausencia no es trivial. Más bien revela un punto ciego que obliga a desplazar la mirada y reconstruir el fenómeno desde otras fuentes y disciplinas.

¹¹¹ “En vista del escaso trabajo que tiene esta oficina, creo que debe suprimirse, además, un oficial de número, que se denomina oficial caligráfico. No son tantas las patentes de invención ni los diplomas ni los diploma de marca para que no pueda suprimirse el cargo de oficial segundo caligráfico (...) no es este el momento para hacer observaciones sobre este servicio; pero en el momento oportuno llama la atención del Senado a que la oficina que otorgan las patentes de privilegio exclusivo no desempeña sus funciones con la expedición ni cuidado necesario (Sesión N°24 del 11 de noviembre de 1924, p.490)

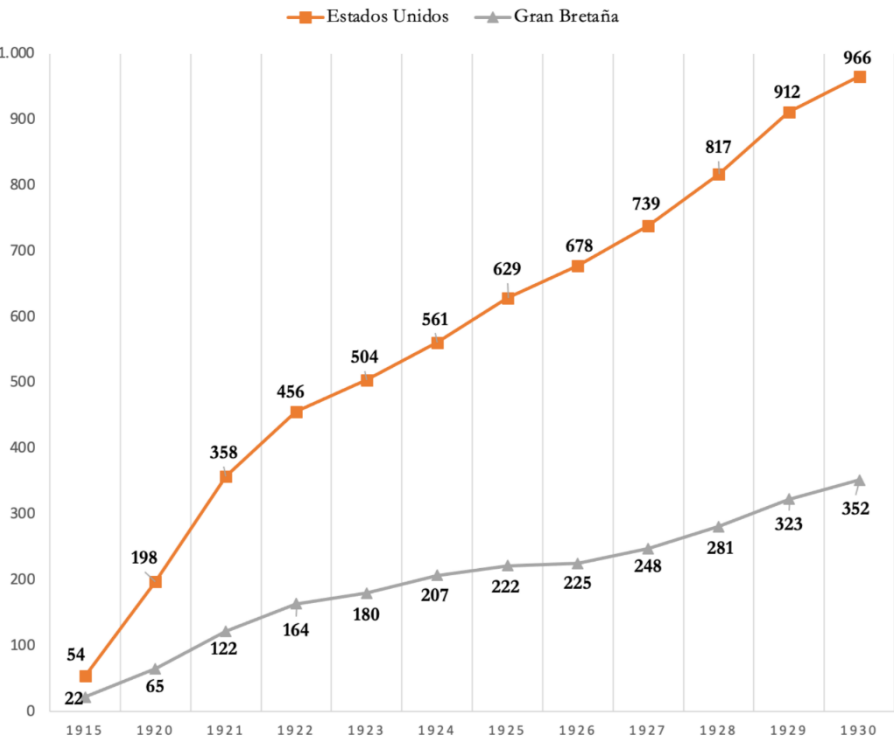
Es precisamente en ese desplazamiento donde el análisis adquiere densidad. Ante la falta de una narrativa directa se recurrió a una imbricación de evidencias provenientes de la historia económica, tecnológica, empresarial, de la ingeniería y de la propia historia de la propiedad intelectual. A ello se sumó la revisión sistemática del *Boletín de Leyes y Decretos* (25 volúmenes), el *Boletín Minero* (20 boletines) y el *Boletín de la Sociedad de Fomento Fabril* (20 boletines). Lo que muestra este cruce es un patrón medible: la construcción de una base de datos con 1.885 concesiones de patentes entre 1920 y 1930 revela una concentración elocuente. De ese total, 966 (51,2%) correspondían a patentes estadounidenses, frente a 352 (18,7%) británicas y 116 (8,4%) alemanas (Figura 7).

Figura 6: N° de patentes de uso exclusivo en Chile por país (1920-1930)



Fuente: Elaboración propia en base al Boletín de Leyes y Decretos del gobierno de Chile, el Boletín Minero y el Boletín de la Sociedad de Fomento Fabril.

Figura 7: N° acumulado de concesiones de patentes otorgadas a EEUU y Gran Bretaña (1920-1930)



Fuente: Elaboración propia en base a Boletín de Leyes y Decretos del gobierno de Chile, el Boletín Minero y el Boletín de la Sociedad de Fomento Fabril

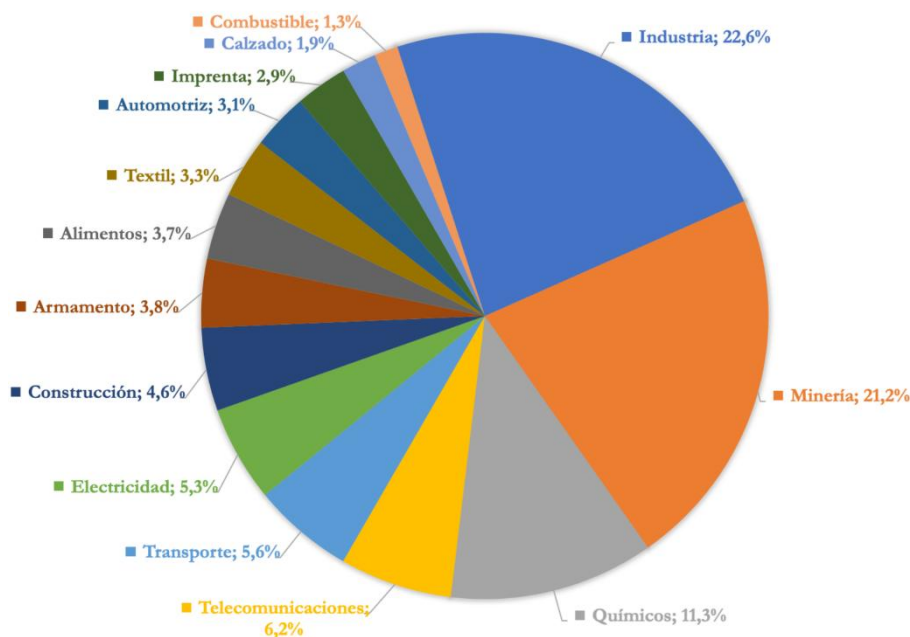
En términos generales el número de concesiones de patentes acumuladas en Chile, provenientes de Estados Unidos e Inglaterra entre 1920 y 1930, muestra un crecimiento constante y significativo, pero con diferencias notables entre ambos Estados (Figura 8). Por su parte, las patentes británicas también registraron un crecimiento, aunque en menor magnitud, pasando de 43 a 352 en el mismo período.

La diferencia no es solo de escala, sino de ritmo y peso relativo dentro del total, lo que permite identificar una presencia más intensa de las innovaciones estadounidenses en el sistema de patentes chileno durante esos años.

La Figura 9 muestra el número de patentes estadounidenses por rubro. Los datos sugieren una dependencia más fuerte de las innovaciones

estadounidenses en las inversiones públicas y el desarrollo industrial de Chile durante estos años. Este dato es particularmente significativo, puesto que se asociaba directamente con las políticas gubernamentales de modernización. Todo esto contrastaba además con la escasez de patentes locales, puesto que el primer modelo industrial registrado en Chile, en 1925, fue un “envase manual para transportar huevos” (INAPI, p. 16).

Figura 8: N° de patentes estadounidenses por rubro (1920-1930)



Fuente: Elaboración propia en base a Boletín de Leyes y Decretos del gobierno de Chile, el Boletín Minero y el Boletín de la Sociedad de Fomento Fabril

En cuanto a los sectores interesados por las patentes, la “industria” en general lideraba la lista con 355 patentes (178 de ellas estadounidenses)¹¹², seguida de cerca por la minería con 332 (igualmente

¹¹² Los productos industriales más representativos incluyen mejoras en máquinas parlantes, pesadoras, motores Diesel, sistemas de ignición, quemadores y sopletes para soldaduras. También destacan mecanismos de enganche automático, sistemas de corte y procesamiento de vidrio, moldes para caucho, y tecnologías para cerrar herméticamente recipientes. Además, se incluyen frenos de aceite, extintores de incendios mejorados, y sistemas avanzados de refrigeración y control eléctrico.

178 de ellas estadounidenses)¹¹³, reflejando la importancia de estos sectores en la economía chilena de la época. La electricidad y el transporte también mostraban una significativa actividad innovadora con 83 (48 de ellas estadounidenses) y 88 (igualmente 48 de ellas estadounidenses) patentes respectivamente, mientras que el sector de los químicos contaba con 178 patentes (70 de ellas estadounidenses)¹¹⁴, subrayando su relevancia en la manufactura y otros procesos industriales. Otros sectores notables incluían el procesamiento de alimentos, la industria automotriz, la imprenta y las telecomunicaciones¹¹⁵, que indicaban un enfoque diversificado en la innovación¹¹⁶.

Respecto a la distribución de patentes, de las 966 patentes estadounidenses, 575 (59,5%) fueron aprobadas entre los años 1920 y 1925. De estas, los tres principales sectores corresponden a la Industria (22,6%), la Minería (21,2%) y la Química (11,3%). Esta concentración no

¹¹³ Los productos y procesos más representativos para la minería incluyen dispositivos para fundir y procesar minerales, transportadores de correa, molinos y clasificadores de minerales, así como técnicas avanzadas de lixiviación y flotación. Estas innovaciones mejoran la eficiencia en la extracción, procesamiento y refinación de minerales. Además, destacan los equipos de lavado, pulverización y montaje de brocas perforadoras, esenciales para optimizar las operaciones mineras.

¹¹⁴ Los productos más representativos del rubro de la química incluyen mejoras en bombas centrífugas para líquidos, procedimientos para la producción de oxígeno, hornos eléctricos para fundir materiales, y mezcladores y separadores para tratar minerales. También destacan los métodos para fabricar alcoholes y éteres, purificar petróleo, y refinar aluminio, así como innovaciones en la fabricación de ánodos insolubles y generadores de gas acetileno. Además, se incluyen tecnologías avanzadas para la lixiviación de minerales, tratamiento de minerales silicosos, y recuperación de cianuro, junto con procedimientos para la fabricación de caucho artificial y pulpa de papel, y mejoras en la separación y concentración de minerales por flotación.

¹¹⁵ Los productos más representativos en telecomunicaciones incluyen mejoras en sistemas telefónicos automáticos y selectivos, circuitos para radio telégrafos, señales telegráficas inalámbricas, y radiocomunicación con válvulas termoiónicas. También destacan las innovaciones en antenas transmisoras y receptoras, estaciones receptoras radiotelefónicas, y sistemas de distribución de programas de radiodifusión.

¹¹⁶ En la industria, Estados Unidos lideró con una sólida base industrial y numerosas patentes en diversos sectores, seguido por Inglaterra y Alemania, conocidas por su avanzada tecnología y precisión en ingeniería. En el sector minero, Estados Unidos nuevamente tuvo una fuerte presencia con tecnologías y maquinaria avanzada, mientras que Inglaterra y Francia también contribuyeron significativamente con innovaciones en técnicas de extracción y procesamiento. En el ámbito químico, Alemania se destacó por sus avances en productos químicos industriales y farmacéuticos, junto con importantes contribuciones de Estados Unidos y Suiza, esta última con una fuerte tradición en productos químicos finos y farmacéuticos.

fue casual, sino que se vinculó estrechamente con la orientación que adquirió la economía chilena durante la década de 1920 y con la expansión de sectores estratégicos asociados al proceso de modernización productiva impulsado por los presidentes del período.

El predominio de las patentes industriales refleja la creciente incorporación de maquinaria, procesos de manufactura y tecnologías de racionalización productiva en un contexto de expansión urbana, aumento del consumo y fortalecimiento de actividades manufactureras ligadas tanto al mercado interno como a la exportación. En paralelo, el peso del sector minero se relaciona directamente con la centralidad del cobre en la economía chilena y con la consolidación de grandes compañías estadounidenses en la explotación minera, las cuales demandaban innovaciones técnicas para extracción, transporte, refinamiento y procesamiento de minerales. Por su parte, la relevancia del sector químico expresó la expansión de nuevas tecnologías vinculadas a fertilizantes, explosivos, refinación, tratamientos industriales y productos derivados de la creciente complejidad de la producción moderna. En conjunto, estos tres sectores muestran cómo el sistema de patentes operó como un mecanismo de inserción tecnológica y económica de Estados Unidos en Chile, acompañando la transformación productiva del país y el desplazamiento progresivo de la influencia industrial europea durante la década de 1920.

Otro aspecto en este período que se observó en la construcción de la base de datos de patentes se registra la autorización del establecimiento de agentes comerciales estadounidenses en Chile, pero no aparece en el registro ninguna inglesa¹¹⁷. Los agentes que se inscriben son a nombre de la aseguradora como la *Great American Insurance Company s.a.*, *The Home Insurance Company s.a.*, *Hartfords Fairmont Company*, así como de agentes de otras grandes empresas como *Technicolor Motion Picture Corporation Company*, *United Shoe Machinery Company of Chile*, *Worthington Pump and Machinery Corporation*, *The South America Product Corporation*, *Parke, David y Co.* en distintos años del período sin registrar una concentración en algunos años.

Estos agentes comerciales actuaban como representantes legales, técnicos y financieros de grandes corporaciones estadounidenses, muchas veces a cargo de representantes chilenos, facilitó la expansión de sus negocios. Su presencia revela que la penetración económica

¹¹⁷ El registro muestra el permiso otorgado a agentes de dos aseguradoras canadienses y una argentina.

estadounidense no se limitó a la exportación de mercancías o al registro de patentes, sino que implicó también la instalación de estructuras permanentes de intermediación comercial y tecnológica. Por ejemplo, en el caso de las compañías aseguradoras —como la Great American Insurance Company, The Home Insurance Company y Hartford Fairmont Company—, sus agentes cumplían funciones ligadas a la contratación de seguros marítimos, industriales y comerciales, indispensables para sostener el creciente flujo de inversiones, importaciones y actividades empresariales estadounidenses en Chile. Estas empresas aseguraban desde cargamentos y maquinaria hasta instalaciones industriales y mineras, contribuyendo a reducir los riesgos asociados a la expansión del capital extranjero.

Por otra parte, firmas como Technicolor Motion Picture Corporation evidencian la creciente influencia cultural y tecnológica de Estados Unidos mediante la distribución de tecnologías cinematográficas y sistemas de reproducción audiovisual. A su vez, empresas como United Shoe Machinery Company of Chile operaban como proveedoras de maquinaria industrial especializada, especialmente para la mecanización de la industria manufacturera y del calzado, promoviendo la dependencia tecnológica respecto de equipamientos estadounidenses.

En sectores estratégicos, compañías como Worthington Pump and Machinery Corporation participaban en la comercialización y mantención de bombas, motores y maquinaria pesada utilizadas en minería, obras públicas e infraestructura industrial, ámbitos que experimentaron una importante expansión durante los años veinte. Del mismo modo, Parke, Davis y Co., una importante farmacéutica estadounidense, introducía medicamentos, productos químicos y tecnologías médicas, integrando a Chile en redes internacionales de producción farmacéutica.

En conjunto, la presencia de estos agentes comerciales muestra cómo la expansión estadounidense en Chile durante las décadas de 1920 no operó únicamente a través del comercio exterior, sino también mediante la construcción de redes empresariales permanentes orientadas a distribuir tecnología, asegurar inversiones, administrar patentes y consolidar mercados para productos y servicios estadounidenses.

En resumen, la base de datos de patentes no solo refleja la diversidad de sectores industriales que han sido objeto de innovación, sino

también las tendencias históricas en la actividad patentadora subrayando la importancia de distintos períodos y contextos económicos en la promoción del desarrollo tecnológico. Desde esta perspectiva, el caso analizado permite ir más allá de la reconstrucción histórica y proyectar una reflexión hacia la actual disputa por las patentes, donde la tensión entre circulación global del conocimiento y control local de la innovación se ha intensificado.

EPÍLOGO

Lo que muestran estas páginas no es solo la historia de una relación bilateral, sino la anatomía de una transición. El objetivo de esta investigación fue vincular la expansión de los intereses económicos de Estados Unidos en Chile y el ascenso de un nuevo grupo socio político a la presidencia del país durante 1920 y 1929, así como explicar en qué medida la sustitución competitiva contribuyó a los cambios políticos y económicos en Chile.

A partir de la evidencia es posible afirmar que hubo una convergencia entre el interés de Estados Unidos por consolidar su influencia económica en Chile y las necesidades de los gobiernos de Arturo Alessandri Palma y Carlos Ibáñez del Campo para financiar sus programas políticos, enfrentar las crisis económicas del período, gestionar el pago de la deuda pública y consolidar así su gobierno.

Para confirmar esto se realizó la revisión de más de un centenar de textos —entre artículos, capítulos y libros— que cubren el período estudiado o extensiones mayores del mismo. No obstante, lo más llamativo no fue lo que estos trabajos contenían, lo que evidenció un punto ciego: justamente cuando se producía un cambio en la forma y en el grupo que liderada el Ejecutivo en Chile y en el momento en que se articulan nuevas formas de financiamiento, tecnología e inversión económica, los textos han tendido a fragmentar el fenómeno —económicos, políticos, diplomáticos o tecnológicos—, pero sin llegar a ser reconstruido como un único movimiento histórico integrado, capaz de dar cuenta de su lógica estructural común. Lo paradójico —y aquí se impone una lectura más crítica— es que este proceso de profunda reconfiguración, pese a haber sido ampliamente descrito en sus distintas dimensiones, rara vez ha sido abordado como una totalidad analítica coherente. Como si la envergadura de la transformación histórica hubiera ido acompañada de una creciente fragmentación en su interpretación, de modo que cuanto más profundo fue el cambio, más dispersas resultaron las formas de comprenderlo.

En ese sentido, este libro no propone una forma de mirar este proceso, sino que busca interrogar las condiciones que lo hicieron posible. Desde esta perspectiva, se aborda esta transición a partir de la conformación de una “estructura económica regional” impulsada por Estados Unidos,

articulada sobre tres pilares analíticos que este estudio delimitó: la configuración de la industrialización, la transformación del Estado y la circulación de ciertas ideas de progreso.

El resultado es la anatomía de una transición en la que el orden económico mundial no está “explicándose” después del hecho, sino reconfigurándose mientras los Estados creen estar simplemente administrando sus propias decisiones. En ese escenario, Chile no funciona como una excepción periférica ni como un caso de estudio aislado, sino como un lugar donde el cambio se vuelve visible: donde las transformaciones regionales — y progresivamente globales— dejan de ser ideas abstractas y se convierten en restricciones concretas sobre lo que un país puede o no puede hacer. De esta forma, entre 1920 y 1929 no solo cambia la dependencia chilena, cambia el tipo de mundo en el que este Estado se inserta, cambiando su historia: la llegada de nuevos actores de las capas medias al poder Ejecutivo, con un proyecto de modernización y estabilidad social, coincide con un desplazamiento más profundo: Estados Unidos comienza a actuar no solo como potencia económica, sino como arquitecto de un orden en el que el crédito, el cambio tecnológico y la norma jurídica forman un mismo lenguaje.

En ese lenguaje, los préstamos no son únicamente financiamiento, la tecnología no es simplemente transferencia y la asesoría institucional no es solo administración pública. Las patentes dejan de ser un detalle técnico para convertirse en un indicador decisivo de esa reconfiguración. No se registran únicamente inventos: delimitan accesos, jerarquizan capacidades y ordenan el estilo de desarrollo. Lo decisivo de esta transición fue su forma sutil: un orden que no necesitó ocupar para estructurar, imponer para condicionar, ni dirigir para orientar. Esto porque las transiciones de poder no suelen ser percibidas con claridad por las sociedades que las experimentan: avanzan de manera incremental, mediante decisiones aparentemente aisladas que, consideradas por separado, parecen contingentes o pragmáticas. Sin embargo, es precisamente la acumulación de esas decisiones la que termina configurando una estructura de dependencia más amplia, muchas veces advertida solo cuando el desplazamiento de poder ya se ha consolidado.

Leído en perspectiva, lo ocurrido en Chile durante estos años no fue una anomalía histórica, sino uno de los momentos en que se hace visible una transformación más amplia del capitalismo mundial: la sustitución de

jerarquías explícitas por sistemas de reglas técnicas y financieras que organizan la interdependencia como si fuera neutralidad.

Desde esta perspectiva, la transición histórica analizada revela una constante de la política internacional moderna: la capacidad de una potencia para sostener su posición no depende exclusivamente de su fuerza económica o militar, sino de su aptitud para organizar las condiciones globales de producción, circulación y apropiación del conocimiento. Aunque el escenario internacional se ha transformado y nuevos actores han emergido, la estructura profunda permanece: quien establece los estándares tecnológicos y las reglas de circulación del conocimiento define también los límites de desarrollo y autonomía de los demás.

Espero que el aporte de este trabajo no resida únicamente en la reconstrucción de un proceso histórico, sino en la posibilidad de delinear la anatomía silenciosa de una transición hegemónica a partir de datos dispersos, decisiones fragmentarias y huellas distribuidas en registros heterogéneos que rara vez aparecen articulados en una sola fuente. En ese sentido, no se buscó únicamente explicar un proceso del pasado, sino también ofrecer una clave interpretativa para comprender las disputas contemporáneas en el que el dominio de la innovación, la capacidad de fijar estándares y el control de las redes globales de dependencia constituyen nuevamente los fundamentos silenciosos de la configuración del poder actual.

Bibliografía

- ACIR. (1980). *The federal role in the federal system: The dynamics of growth*. Advisory Commission on Intergovernmental Relations of the United States.
- Alessandri, A. (1921). *Mensaje leído por S. E. el Presidente de la República en la apertura de las sesiones ordinarias del Congreso Nacional*. Imprenta Fiscal de la Penitenciaría de Santiago.
- Alfaro, J. (2021). *La política exterior de Chile ante Argentina, Bolivia y Perú en el marco del multilateralismo: ¿Amenaza u oportunidad? (1900-1930)*. Ariadna Ediciones.
- Alfaro, J. (2023). *Evitando el aislamiento y las Doctrinas de inclusión Continental: La Política Exterior de Chile a inicios del siglo XX*. En C. Tapia & M. Rubilar (Eds.), *Chile y su política exterior: Trance y tránsito desde la Gran Guerra a la Guerra Fría (1914-1964)* (pp. 37-64). Ariadna Ediciones.
- Alfaro, J., & Ross, C. (2023). Chile en la asimetría doble, 1883-1930: Débil que Estados Unidos y más fuerte que Perú. *Revista Notas Históricas y Geográficas*, 31, 147-177.
- Allen, G. C. (1979). *Structural Changes in the 1920s*. En Allen, G. C. (Ed.), *British Industry and Economic Policy* (pp. 16-19). Palgrave Macmillan UK.
- Alvarado Góngora, P. (2008). *Visión de Benjamín Vicuña Mackenna sobre los Estados Unidos de América, 1853-1866*. Tesina para optar al grado de licenciado en Historia. Universidad de Chile.
- Arora, A., Belenzon, S., Pataconi, A., & Suh, J. (2020). The changing structure of American innovation: Some cautionary remarks for economic growth. *Innovation Policy and the Economy*, 20, 39–93.
- Baekeland, L. H. (1915). The naval consulting board of the United States. *Science*, 42(1095), 893-897.
- Baeza Ruz, A. (2017). Imperio, Estado y Nación en las relaciones entre chilenos y británicos durante el proceso de independencia

- hispanoamericano, 1806-1831. *Revista de Historia y Geografía*, 36, 67-88.
- Barbier, E. B. (2010). *Scarcity and frontiers: How economies have developed through natural resource exploitation*. Cambridge University Press.
- Barclay, G. S. J. (1971). *Struggle for a continent: The diplomatic history of South America, 1917-1945*. Sidgwick and Jackson.
- Barros Van Buren, M. (1970). *Historia diplomática de Chile (1541-1938)*. Andres Bello.
- Barton, J. R. (2000). Struggling against decline: British business in Chile, 1919-33. *Journal of Latin American Studies*, 32(1), 235-264.
- Beard, C. R. (1946). *American foreign policy in the making, 1932-1940; A study in responsibilities*. Yale University Press.
- Beard, C. R., & Beard, M. R. (1921). *History of the United States*. The Macmillan company.
- Beatty, E., Pineda, Y., & Sáiz, P. (2017). Technology in Latin America's past and present: New evidence from the patent records. *Latin American Research Review*, 52(1), 138-149.
- Becker, W. H. (1973). American manufacturers and foreign markets, 1870-1900: Business historians and the «New Economic Determinists». *The Business History Review*, 47(4), 466-481.
- Beckert, S. (2016). *El imperio del algodón: Una historia global*. Editorial Crítica.
- Bernal-Meza, R. (1996). Evolución histórica de las relaciones políticas y económicas de Chile con las potencias hegemónicas: Gran Bretaña y Estados Unidos. *Estudios Internacionales*, 29(113), 19-72.
- Bernal-Meza, R. (2020). *Historia de las relaciones internacionales de Chile, 1810-2020*. RIL Editores.
- Bernedo, P. (1989). Prosperidad económica bajo Carlos Ibáñez del Campo, 1927-1929. La dimensión internacional de un programa económico de gobierno. *Historia*, 24(1), 5-105.
- Blaya, J. (1920). *El progreso norteamericano en Chile: Historia, comercio, industria, estadística, sociabilidad, deportes, rumbos, orientaciones*. Editado en Santiago de Chile por la Embajada de Estados Unidos.

- Böller, F., & Werner, W. (2021). *Hegemonic transition: Global economic and security orders in the age of Trump*. Springer Nature.
- Bancroft, F. (1898). Seward's ideas of territorial expansion. *The North American Review*, 167 (500), pp. 79-89.
- Brands, H. W. (2002). *The Reckless Decade: America in the 1890s*. University of Chicago Press.
- Braudel, F. (1990). *La historia y las ciencias sociales*. Alianza Editorial.
- Bravo, J. A. (1981). Inversiones norteamericanas en Chile: 1904-1907. *Revista Mexicana de Sociología*, 43(2), 775-818.
- Bulmer-Thomas, V. (1998). *La historia económica de América Latina desde la independencia*. Fondo de Cultura Económica.
- Burr, R. N. (1965). *By reason or force: Chile and the balancing of power in South America, 1830–1905*. University of California Press.
- Buzan, B., & Lawson, G. (2015). *The global transformation: History, modernity and the making of international relations*. Cambridge University Press.
- Carrera, J. M. (2015). *Diario De Viaje a Estados Unidos de América*. Editorial Universitaria.
- Castagneto, P. (2014). *Batalla de Valparaíso, 28 de marzo de 1814*. Editorial Legatum Ltda.
- Carbone, V. L., & Mastrángelo, M. (Eds.). (2019). *Anatomía de un imperio: Estados Unidos y América Latina*. Universitat de València.
- Carmagnani, M. (1984). *Estado y sociedad en América Latina: 1850-1930*. Editorial Crítica.
- Ceaser, J. W. (2012). The Origins and character of american exceptionalism. *American Political Thought*, 1(1), 3-28.
- Chandler, A. D. (1977). *The visible hand: The managerial revolution in American Business*. Harvard University Press.
- Cleaver, N. (2012). *Rise to Power? The foreign policy of the second Grover Cleveland administration, 1893-1897*. Degree of Doctor of Philosophy. University of East Anglia.
- Collier, S. (1977). Ideas y política de la independencia chilena: 1808-1833. Andrés Bello.

- Conant, C. A. (1902). The currency of the Philippine Islands. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 20(3), 44–59.
- Couyoumdjian, J. R. (1986). *Chile y Gran Bretaña: Durante la Primera Guerra Mundial y la postguerra, 1914–1921*. Andrés Bello.
- Couyoumdjian, J. R. (2000). El alto comercio de Valparaíso y las grandes casas extranjeras, 1890-1930. Una aproximación. *Historia*, 33, 63-99.
- Chiswick, B. & Hatton, T. (2003). International migration and the integration of labor markets. En Bordo, M. & Taylor, A. y Williamson, J. (edt.). *Globalization in historical perspective* (pp.65-120). University of Chicago Press.
- Crapol, E. (1999). *James G. Blaine: architect of empire*. Rowman & Littlefield Publishers.
- Dallek, R. (1979). *Franklin D. Roosevelt and American foreign policy, 1932–1945*. Oxford University Press.
- Davidann, J. (2019). *The Limits of westernization American and East Asian intellectuals create modernity, 1860 – 1960*. Routledge.
- De León, C. (1964). Las capas medias en la sociedad chilena del siglo XIX. *Anales de la Universidad de Chile*, 132, 51-95.
- Ding, J. (2021). *The rise and fall of great technologies and powers*. Thesis submitted for the degree of Doctor of Philosophy. University of Oxford.
- Drahos, P., & Braithwaite, J. (2004). Hegemony based on knowledge: The role of intellectual property. En Chen, J. y Walker, G. (Eds.), *Balancing act: Law, policy and politics in globalisation and global trade* (pp. 204–222). The Federation Press.
- Drake, P. W. (1989). *The money doctor in the Andes: The Kemmerer missions, 1923–1933*. Duke University Press.
- Dreier, J. C. (1972). Chile, Copper and the United States interest. *SAIS Review* (1956-1989), 16(2), 2-8.
- Duarte, C. (2019). El patrón oro y la Gran Depresión en Chile: 1925-1935. *América Latina en la historia económica*, 26(2), 1-20.

- Edwards, S. (2009). Protectionism and Latin America's historical economic decline. *Journal of Policy Modeling*, 31(4), 573-584.
- Errázuriz, T. (2014). La administración de Ibáñez del Campo y el impulso a la circulación moderna (Santiago, 1927-1931). *Historia*, 47(2), 313-354.
- Evans, H. C. (1927). *Chile and its relations with the United States*. Duke University Press.
- Fernandois, J. (1997). *Abismo y cimiento: Gustavo Ross y las relaciones entre Chile y Estados Unidos, 1932-1938*. Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Fernandois, J. (2005). *Mundo y fin de mundo: Chile en la política mundial, 1900-2004*. Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Findlay, R., & O'Rourke, K. (2007). *Power and plenty: Trade, war, and the world economy in the second millennium*. Princeton University Press.
- Flynn, M. E., & Fordham, B. O. (2016). Economic interests and threat assessment in the US Congress, 1890–1914. *International Interactions*, 43(5), 744-770.
- Galbraith, J. (1983). *The anatomy of power*. Houghton Mifflin Harcourt
- Gallagher, J., & Robinson, R. (1953). The imperialism of free trade. *The Economic History Review*, 6(1), 1–15.
- Gallardo, G. (1962-1963). El viaje de Buenos Aires a Santiago de Chile de Joel Roberts Poinsett. *Revista de Historia Americana y Argentina*, 7-8, 9-49.
- Garay, C., & Colletti, F. (2022). La transición hegemónica en la visión de Agustín Edwards: Londres versus Nueva York. *Cuadernos de Historia*, 57, 357-376.
- Gardner, L. C. (1964). *Economic aspects of New Deal diplomacy*. University of Wisconsin Press.
- Gatica, C. (2011). Al sur de la frontera: historias de Cowboy en Chile. Recepción y apropiación del cine Western hollywoodense en los locos años 20. *Revista de Humanidades*, 23, 91-118.

- Gilbert, J. M., LeGrand, C., & Salvatore, R. (1998). *Close encounters of empire: Writing the cultural history of U.S.-Latin American relations*. Duke University Press.
- González, S., Calderón, R., & Artaza, P. (2016). El fin del ciclo de expansión del salitre en Chile: La inflexión de 1919 como crisis estructural. *Revista de Historia Industrial*, 65(25), 83–110.
- González, S., & Ovando, C. (2019). Las Conferencias de Washington y la proposición Kellogg: El papel de los Estados Unidos frente a la “Tercería Boliviana” como herramienta de política exterior” (1920-1929). *Historia* 396, 9(1), 165-188.
- Guerrero Yoacham, C. (1977). Chile y los Estados Unidos: Relaciones y problemas, 1812-1916. *Revista Estudios Internacionales*, s/n, 65-82
- Guerrero Yoacham, C. (1986). La misión de Vicuña Mackenna a los Estados Unidos (1865-1866). *Atenea*, 453-454, 239-275.
- Guerrero Yoacham, C., & Guerrero Lira, C. (1998). Breve historia de los Estados Unidos de América. Editorial Universitaria.
- Gutiérrez-Viñuales, A. (2008). Chuquicamata: Patrimonio industrial de la minería del cobre en Chile. *Apuntes*, 21(1), 74-91.
- Hao, J. (2021). From knowledge hegemony to intellectual property balance—On the Game of Intellectual Property in the Unbalanced State. *SSRN* (Scholarly Paper 3992918).
- Hardt, M., & Negri, A. (2001). *Empire*. Harvard University Press.
- Hart, J. (2013). *Empire of Ideas: The origins of public diplomacy and the transformation of U. S. Foreign Policy*. OUP USA.
- Herbig, P. A. (1991). The rise and fall of Great Britain’s technological leadership: Is the United States following in Britain’s footsteps? *Technological Forecasting and Social Change*, 40(3), 213-222.
- Hobson, J. A. (1902). *Imperialism: A study*. James Pott.
- Hughes, T. P. (2004). *American genesis: A century of invention and technological enthusiasm, 1870-1970*. University of Chicago Press.

- Iglesias, A. (1960). *Alessandri, una etapa de la democracia en América: Tiempo, vida, acción*. Editorial Andrés Bello.
- INAPI. (2010). *Historia gráfica de la propiedad industrial en Chile*. Biblioteca Nacional.
- Instituto Chileno-Norteamericano de Cultura (1942). *Chile y Estados Unidos. Historia de una amistad ininterrumpida*. Ercilla.
- Irwin, D. A. (2017). Protectionism entrenched, 1890–1912. En *Clashing over commerce: A history of U.S. trade policy* (pp. 276–329). University of Chicago Press.
- Jara, M. (2014). Hoover y la delegación boliviana en Antofagasta, 1928. *Revista de Historia*, 21(2), 53–64.
- Kelly, P. W. (2019). Chile-US Relations. En Dailey, J. (ed.), *Oxford Research Encyclopedia of American History*. Oxford Academic.
- Kemmerer, E. W. (1926). Chile returns to the gold standard. *Journal of Political Economy*, 34(3), 265–273.
- Kersffeld, D. (2013). *Contra el imperio: Historia de la Liga Antimperialista de las Américas*. Siglo XXI Editores.
- Kevles, D. J. (1979). *The physicists: The history of a scientific community in modern America*. Vintage Books.
- Kozel, A., Grossi, F., & Moroni, D. (2015). *El imaginario antiimperialista en América Latina*. Ediciones del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.
- Krakauer, D. Gaddis, J. & Pomeranz, K. (2017). *History, big history, and metahistory*. SFI Press.
- LaFeber, W. (1998). *The new empire: An interpretation of American expansion, 1860–1898*. Cornell University Press.
- Lake, D. A. (2018). *Power, protection, and free trade: International sources of U.S. commercial strategy, 1887–1939*. Cornell University Press.
- Lenin, V. I. (1917). *El imperialismo, fase superior del capitalismo: Ensayo popular*. Traducción de Ateneo de 1972.

- León, C., & Moore, J. K. (2010). Historiografía estadounidense sobre de las relaciones entre Estados Unidos y Latinoamérica (Chile), 1900-1929: Una reseña crítica. *Revista Estudios Hemisféricos y Polares*, 1(1), 1-19.
- Leopold, R. W. (1969). *The growth of American Foreign Policy: A History*. Alfred A. Knopf.
- Link, S., & Maggor, N. (2020). The United States as a developing nation: Revisiting the peculiarities of American history. *El Trimestre Económico*, 87(347), 791-834.
- Llorca-Jaña, M., & Miller, R. (2021). *Historia económica de Chile desde la Independencia*. Ril editores.
- Llorca-Jaña, M., Miller, R. M., & Barría, D. (Eds.). (2019). *Capitalists, business and state-building in Chile*. Palgrave Macmillan.
- Llorca-Jaña, M., & Barría-Traverso, D. (Eds.). (2017). *Empresas y empresarios en la historia de Chile: 1810-1930*. Editorial Universitaria.
- Manning, W. R. (1925). *Diplomatic correspondence of the United States concerning the independence of the Latin-American nations* (Vol. 1). Carnegie Endowment for International Peace.
- Marichal, C. (1992). *Historia de la deuda externa de América Latina*. Alianza.
- Marichal, C. (1996). *Las inversiones extranjeras en América Latina, 1850-1930: Nuevos debates y problemas en historia económica comparada*. El Colegio de México.
- Marichal, C. (2009). La crisis mundial de 1873 y su impacto en América Latina. *Revista de historia internacional (CIDE)*, IX, 22-47.
- Marichal, C. (2010). *Nueva historia de las grandes crisis financieras: Una perspectiva global, 1873–2008*. Random House Mondadori.
- Marichal, C. (2022). *El nacimiento de la banca en América Latina.: Finanzas y política en el siglo XIX*. El Colegio de México.
- McClure, W. (1924). *American commercial policy. Evidences by section 317 Tariff Act 1922*. Columbia University.
- McClure, W. (1929). *Memorandum by the Assistant Chief of the Treaty Division*. Department of de State of United States of America.

- McCormick, T. J. (1995). *America's half-century: United States Foreign Policy in the Cold War and after*. JHU Press.
- Meneses, E. (1989). *El factor naval en las relaciones entre Chile y los Estados Unidos, 1881-1951*. Ediciones Pedagógicas Chilenas. Hachette.
- Mery, C. (1965). *Relaciones diplomáticas entre Chile y los Estados Unidos de América, 1829-1841*. Andres Bello.
- Miller, T. (1998). From welfare capitalism to the free market in Chile: Gender, culture, and politics in the Copper Mines. En Gilbert, et. Alt, *Close encounters of empire writing the cultural history of U.S.-Latin American Relations*. Duke University Press.
- Mills, T. C., & Miller, R. M. (Eds.). (2020). *Britain and the growth of US hegemony in twentieth-century Latin America: Competition, cooperation and coexistence*. Palgrave Macmillan.
- Molina, E. (1921). *De California a Harvard. Estudio sobre las universidades norteamericanas y algunos problemas nuestros*. Litografía Universo.
- Monteón, M. (1982). *Chile in the nitrate era: The evolution of economic dependence, 1880–1930*. University of Wisconsin Press.
- Morandé, J. (1992). Chile y los Estados Unidos: Distanciamientos y aproximaciones. *Estudios Internacionales*, 25(97), 3-22.
- Mowery, D. C. (1984). Firm structure, government policy, and the organization of industrial research: Great Britain and the United States, 1900–1950. *Business History Review*, 58(4), 504-531.
- Muñoz, H., & Portales, C. (1987). *Una amistad esquiwa: Las relaciones de Estados Unidos y Chile*. Pehuén.
- Nicholas, T. (2010). The role of independent invention in U.S. technological development, 1880–1930. *The Journal of Economic History*, 70(1), 57-82.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- O'Brien, T. F. (1989). «Rich beyond the dreams of avarice»: The Guggenheims in Chile. *The Business History Review*, 63(1), 122-159.

- Orellana-Retamales, L. (2004). La lucha de los mineros contra las leyes: Chuquicamata (1900-1915). *Historia*, 37(1), 169-206.
- Ortega, L. (1992). El proceso de industrialización en Chile, 1850-1930. *Historia*, 213-246.
- Ortega, L. (2008). Las transformaciones en el mercado internacional del cobre y la decadencia de la región minera tradicional de Chile, 1875-1920. *Tiempo y Espacio*, (20), 6-26.
- Ortega, L. (2012). La crisis de 1914-1924 y el sector fabril en Chile. *Historia*, 45(2), 433-454.
- Ortega, L. (2016). Políticas de «fomento» en una sociedad en transición: Desafíos y obstáculos. Chile en la primera mitad del siglo XX. *Atenea*, 514, 13-29.
- Osterhammel, J. (2014). *The transformation of the world: A global history of the nineteenth century*. Princeton University Press.
- Palen, M. (2016). *The 'conspiracy' of free trade: The anglo-american struggle over empire and economic globalisation, 1846-1896*. Cambridge University Press.
- Parsons, A. B. (1957). *The porphyry coppers in 1956*. American Institute of Mining, Metallurgical, and Petroleum Engineers.
- Pereira, E. (1936). Buques norteamericanos en Chile a fines de la colonial (1788-1810). *Anales De La Universidad De Chile*, (21), Pág. 90-129
- Pereira, E. (1971). *Los primeros contactos entre Chile y los Estados Unidos, 1778-1809*. Andrés Bello.
- Peri Fagerström, R. (1992). *O'Higgins de América*. Red Internacional del Libro.
- Petras, J., & Morley, M. (1975). *United States and Chile*. Monthly Review Press.
- Pike, F. B. (1963). *Chile and the United States, 1880-1962: The emergence of Chile's social crisis and the challenge to United States diplomacy*. University of Notre Dame Press.
- Pinochet, T. (1909). *La conquista de Chile en el siglo XX*. La Ilustración.

- Pinochet, T. (1939). *Si yo fuera presidente*. Secretaria del Comité central pro-candidatura presidencial Tancredo Pinochet.
- Pomeranz, K. (2001). *The great divergence: China, Europe, and the making of the modern world economy*. Princeton University Press.
- Pretel, D. (2022). Latin America and the emergence of an international patent system. *Artefact*, 16, 269-287.
- Puga, I. (2025). La Doctrina Monroe y la estrategia comercial estadounidense en América Latina de finales del siglo XIX. *Revista De Ciencia Política*, 45(3), 1-19.
- Purcell, F. (2008). Representaciones y discursos en la configuración de las relaciones internacionales entre Chile y Estados Unidos 1891-1945 (pp. 257-278). En P. Galeana (Ed.), *Historia Comparada de las Américas*. CIALC-CISAN-UNAM/IPGH.
- Purcell, F. (2009). Una mercancía irresistible: El cine norteamericano y su impacto en Chile, 1910-1930. *Historia Crítica*, 38, 46-69.
- Purcell, F. (2013). *¡De película! Hollywood y su impacto en Chile, 1910–1950*. Penguin Random House.
- Ramírez, H. (1966). *Los Estados Unidos y América Latina, 1930-1965*. Editorial Palestra.
- Ramírez, H. (1967). *Antecedentes económicos de la independencia de Chile*. Universidad de Chile.
- Ramírez, H. (1970). *Historia del imperialismo en Chile*. Editora Austral.
- Rinke, S. (2002). *Cultura de masas, reforma y nacionalismo en Chile 1910-1931*. DIBAM.
- Rinke, S. (2014). *Encuentros con el Yanqui: Norteamericanización y cambio sociocultural en Chile (1898-1990)*. DIBAM.
- Rinke, S. (2015). *América Latina y Estados Unidos. Una historia entre espacios desde la época colonial hasta hoy*. Marcial Pons.
- Robles, A. (2016). Encanto desde Hollywood: Glamour y feminidad en la revista Ecran (Chile 1930-1931). *Aisthesis*, 60, 191-215.

- Rodgers, D. T. (2018). Exceptionalism. En A. Molho & G. Wood (Eds.), *Imagined histories. American historians interpret the past* (pp. 21-40). Princeton University Press.
- Rogers, E. (2007). The United States and the fiscal debate in Britain, 1873-1913. *The Historical Journal*, 50(3), 593-622.
- Rosenberg, E. S. (1985). Foundations of United States international financial power: Gold standard diplomacy, 1900-1905. *The Business History Review*, 59(2), 169-202.
- Ross, C. (1990). Estados Unidos y la independencia de Chile: Un ensayo de interpretación histórica. *Libertador O Higgins*, 6, 53-82.
- Ross, C. (2003). *Poder, mercado y Estado: Los bancos de Chile en el siglo XIX*. Lom Ediciones.
- Ross, C. (2006). Chile 1860-1895: El impacto del sector bancario en los sectores productivos. *América Latina en la historia económica*, 25, 73-93.
- Ross, C. (2024). *Chile en los albores de la Guerra Fría: contexto, teoría e ideas*. Editorial USACH.
- Rubilar, M. E. (2012). *La política exterior de Chile durante la guerra y postguerra del Pacífico (1879-1891): Las relaciones con Estados Unidos y Colombia. Diplomacia, opinión pública y poder naval*. Tesis para optar al grado de Doctor. Universidad de Valladolid.
- Rubilar, M., & Tapia, C. (2024). Chile y el mundo de entreguerras: Dinámicas del sistema internacional americano en el contexto de la Guerra del Chaco y el papel de los actores internacionales (Comisión de Neutrales, ABCP, Sociedad de Naciones). *Revista de Estudios Europeos*, 84, 114-148.
- Salvatore, R. (2006). *Imperio. Estados Unidos y las reformas de representación de América Latina*. Editorial Sudamericana.
- Salvatore, R. (2016). *Disciplinary conquest: U.S. scholars in South America, 1900-1945*. Duke University Press.
- Sater, W., & Collier, S. (2019). *Historia de Chile, 1808-2017*. Ediciones AKAL.
- Sater, W. F. (1986). *Chile and the War of the Pacific*. University of Nebraska Press.

- Sater, W. F. (1990). *Chile and the United States: Empires in conflict*. University of Georgia Press.
- Scarfi, J., & Tillman, A. (Eds.). (2016). *Cooperation and hegemony in US-Latin American relations*. Palgrave Macmillan
- Schmidt, B. C., & Guilhot, N. (2018). *Historiographical investigations in international relations*. Springer.
- Seidel, R. (1973). *Progressive Pan Americanism: Development and United States policy toward South America, 1906-1931*. Cornell University.
- Shaver, L. (2012). Illuminating Innovation: From patent racing to patent war. Washington and Lee Law. *Review*, 69(4), 1891.
- Sheinin, D. M. K. (2006). *Argentina and the United States: An alliance contained*. University of Georgia Press.
- Sherman, W. R. (1973). *The diplomatic and commercial relations of the United States and Chile, 1820-1914*. Russell & Russell.
- Siegfried, A. (1929). European reactions to American tariff proposals. *Foreign Affairs*, 8, 13-19.
- Smith, D. (1965). National interest and American intervention, 1917: An historiographical appraisal. *The Journal of American History*, 52(1), 5-24.
- Smith, T. (1984). *Los modelos del imperialismo: Estados Unidos, Gran Bretaña y el mundo tardíamente industrializado desde 1815*. Fondo de Cultura Económica.
- Smith, T. (1999). *History and International Relations*. Routledge.
- Soto, S., & Couyoumdjian, J. P. (2022). La Misión Kemmerer y su influencia en la Constitución de 1925. *Revista de estudios histórico-jurídicos*, 44, 609-632.
- Spaniola, J. M. (1954). *Chile and the United States (1800-1830)*. Michigan State College of Agriculture and Applied Science.
- Spykman, N. J. (2017). *America's strategy in world politics: The United States and the balance of power*. Taylor and Francis.
- Stallings, B. (2024). *Banker to the Third World: U. S. Portfolio investment in Latin America, 1900-1986*. University of California Press.

- Stewart, H. (2001). Las relaciones de Inglaterra y Estados Unidos con Chile durante la Guerra civil de 1891. *Revista de Historia*, 1 (11-12), 75-84.
- Tapia, C. (2017). La política chilena en la posguerra del pacífico: poder, influencia y relaciones con Ecuador. *Historia Crítica*, 64, 121-139
- Tapia, C. (2018). Relaciones intra regionales en América Latina: la evolución de la política exterior chilena, 1883-1942. *Revista de estudios hemisféricos y polares*, 9 (4), 1-18
- Tapia, C., Garay, C., & Loyola, M. (2022). *Las relaciones internacionales regionales de Chile hacia 1904*. Ariadna Ediciones.
- Tapia, C., & Rubilar, M. (Eds.). (2023). *Chile y su política exterior: Trance y tránsito desde la Gran Guerra a la Guerra Fría (1914–1964)*. Ariadna Ediciones.
- Tewksbury, H. (1930). *The automotive market in Chile*. Government Printing Office of United Sates of America.
- The New York Herald. (1866, febrero 6). *The chilean imbroglio. Arrest of chilean agents in this city*. The New York Herald.
- Thomson, I., & Angerstein, D. (2000). *Historia del ferrocarril en Chile*. DIBAM.
- Thorp, R. (1988). *América Latina en los años treinta: El papel de la periferia en la crisis mundial*. Fondo de Cultura Económica.
- Tilly, C. (1992). *Coercion, capital, and European States*. Wiley-Blackwell.
- Toro-Ibacache, L. (2018). *La Política exterior de seguridad japonesa: Historia y teoría*. Ariadna Ediciones.
- Toro-Ibacache, L. (2023a). Las ideas racistas en la representación de América Latina en la revista Journal of Race Development (1909–1919). *Encrucijada Americana*, 15(1), 74–94.
- Toro-Ibacache, L. (2023b). Chile y Estados Unidos (1900–1930): Una revisión crítica de la historiografía del estudio de las relaciones entre ambos países. En C. Tapia & M. Rubilar (Eds.), *Chile y su política exterior: Trance y tránsito desde la Gran Guerra a la Guerra Fría (1914–1964)* (pp. 13–36). Ariadna Ediciones.

- Toro-Ibacache, L. (2024). *El ascenso de Estados Unidos en Chile (1920-1930). Una aproximación desde la Historia de las Relaciones Internacionales*. Tesis para optar al grado de Doctora en Estudios Americanos. Universidad de Santiago de Chile.
- Trubowitz, P. (1998). *Defining the national interest conflict and change in American foreign policy*. University of Chicago Press.
- Tulchin, J. S. (2018). *Las relaciones entre Estados Unidos y América Latina: Desafiando la hegemonía norteamericana*. Fondo de Cultura Económica.
- Turner, B. (2006). *The Cambridge Dictionary of Sociology*. Cambridge University Press.
- Turner, F. J. (1896). The problem of the West. *Atlantic Monthly*, 78, s/p.
- Turner, F. J. (1906). *Rise of the new West, 1819-29*. Harper & Brothers.
- Tyrrell, I. (1991). American exceptionalism in an age of international history. *The American Historical Review*, 96(4), 1031-1055.
- Usselman, S. W. (2013). *Research and development in the United States since 1900: An Interpretive History*. Yale University.
- Vevier, C. (1960). American continentalism: An idea of expansion, 1845-1910. *The American Historical Review*, 65(2), 323-335.
- Vicuña Mackenna, B. (1867). *Bases de Unión Americana. Discutidas y aprobadas por la Sociedad de Unión Americana de Santiago*. Imprenta de la Libertad.
- Villablanca, H. (2000). Chile y Estados Unidos: Tres décadas decisivas en sus relaciones comerciales y políticas 1900-1930. *Revista De Sociología*, (14), 121-139.
- Vitale, L. (1971). *Interpretación marxista de la historia de Chile: La independencia política, la rebelión de las provincias y los decenios de la burguesía comercial y terrateniente*. Prensa Latinoamericana.
- Whitaker, A. P. (1941). *The United States and the independence of Latin America, 1800-1830*. The Johns Hopkins Press
- Whitaker, A. P. (1954). The Origin of the western hemisphere idea. *Proceedings of the American Philosophical Society*, 98(5), 323-326.
- Whitaker, A. P. (1976). *The United States and the Southern Cone: Argentina, Chile, and Uruguay*. Harvard University Press.

Williams, A., Hadfield, A., & Rofe, J. S. (2012). International history and international relations. Routledge.

Williams, W. A. (1969). *The roots of the modern American empire: A study of the growth and shaping of social consciousness in a marketplace society*. Random House.

Wythe, G. (1948). Progress in industrialization of Latin America. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 255, 48-57.

Sitios web

Galaz-Mandakovic, D. (2020). *Teleproducción de paisajes mineros en la era “a cielo abierto”: El caso del cobre de baja ley, Bingham Canyon, EE.UU. y Chuquicamata, Chile (1903–1923). Tocopilla y su Historia*. <https://tocopillaysuhistoria.blogspot.com/2020/11/teleproduccion-de-paisajes-mineros-en.html>

Intellectual Property Office. (s.f.). *Intellectual Property Office*. GOV.UK. <https://www.gov.uk/government/organisations/intellectual-property-office>

Library of Congress. (s.f.). *Periodicals and newspapers collection*. <https://www.loc.gov/collections/>

Mining and Metallurgical Exploration Foundation. (2011). *Pope Yeatman (1861–1953)*. https://miningeducationfoundation.org/Pope_Yeatman

United States Patent and Trademark Office. (s.f.). *United States Patent and Trademark Office*. <https://www.uspto.gov/>

Madison, J. (1811, November 5). *Presidential speech to the Senate and House of Representatives*. Miller Center. <https://millercenter.org/the-presidency/presidential-speeches/november-5-1811-third-annual-message>

Archivos y Boletines

Archivo Histórico del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. (1918–1930). *Comunicaciones, reservados y telegramas del archivo*. Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile.

Boletín de las leyes y decretos del gobierno de Chile. (1915–1930). Gobierno de Chile.

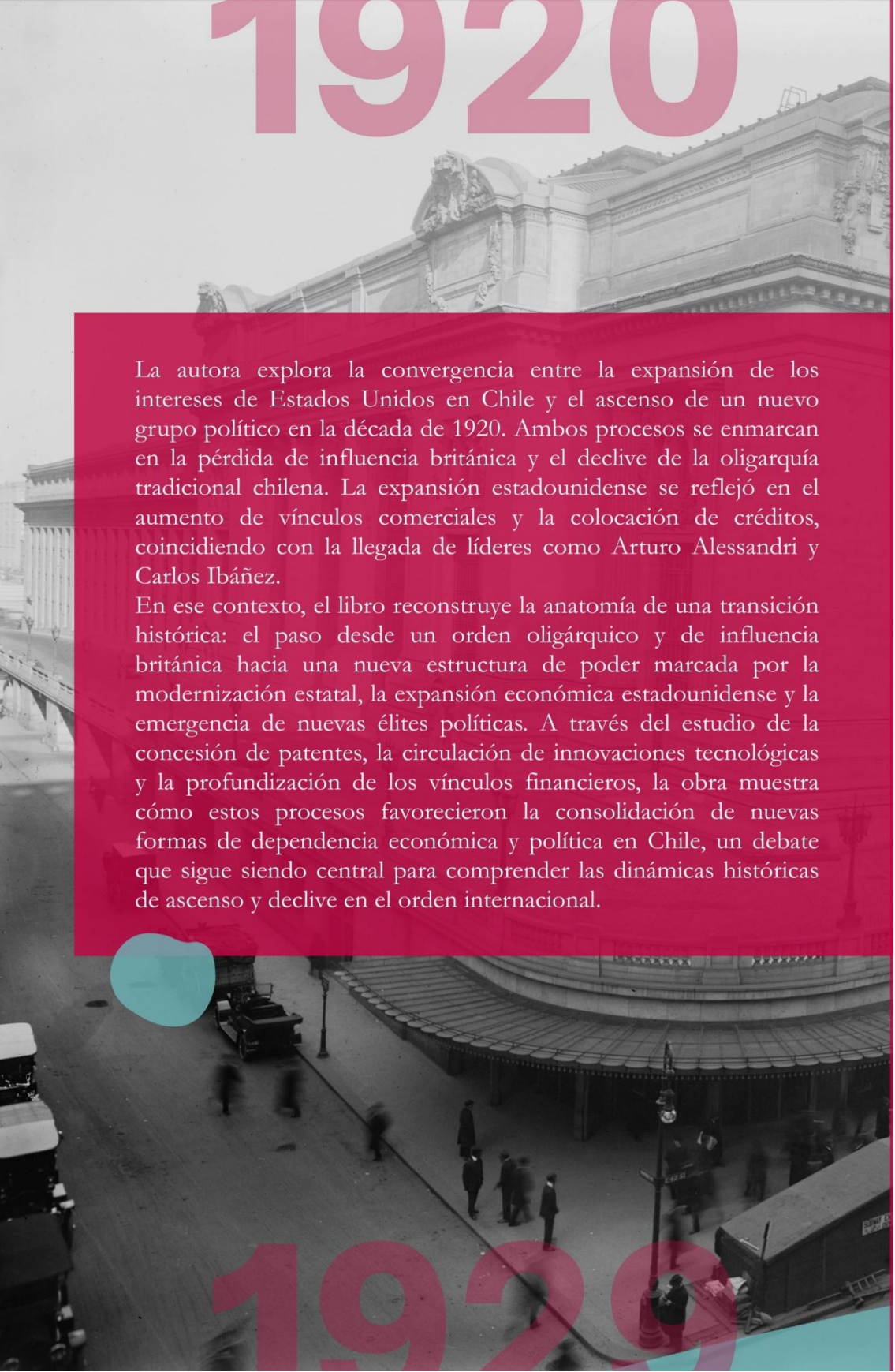
Boletín de la Sociedad de Fomento Fabril. (1920–1930). Sociedad de Fomento Fabril de Chile.

Boletín Minero de la Sociedad Nacional de Minería. (1883–1918). Sociedad Nacional de Minería de Chile.

Department of State. (1927). *Papers relating to the foreign relations of the United States, 1927* (Vol. 1). United States Government Printing Office.

Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (1918–1930). *Sesiones del Congreso Nacional de Chile: Cámara de Senadores y Diputados.*

1920



La autora explora la convergencia entre la expansión de los intereses de Estados Unidos en Chile y el ascenso de un nuevo grupo político en la década de 1920. Ambos procesos se enmarcan en la pérdida de influencia británica y el declive de la oligarquía tradicional chilena. La expansión estadounidense se reflejó en el aumento de vínculos comerciales y la colocación de créditos, coincidiendo con la llegada de líderes como Arturo Alessandri y Carlos Ibáñez.

En ese contexto, el libro reconstruye la anatomía de una transición histórica: el paso desde un orden oligárquico y de influencia británica hacia una nueva estructura de poder marcada por la modernización estatal, la expansión económica estadounidense y la emergencia de nuevas élites políticas. A través del estudio de la concesión de patentes, la circulación de innovaciones tecnológicas y la profundización de los vínculos financieros, la obra muestra cómo estos procesos favorecieron la consolidación de nuevas formas de dependencia económica y política en Chile, un debate que sigue siendo central para comprender las dinámicas históricas de ascenso y declive en el orden internacional.

1920

