

más del 40 por ciento de la exportación nacional todavía se basaba en sólo uno o dos productos no refinados. Aunque esta cifra indica un cambio positivo —en el período entre 1987 y 1989 esta situación existía en trece de los diecinueve países— todavía se nota claramente la dependencia en sólo una o dos exportaciones.

Los grandes recursos naturales de Latinoamérica —es una de las fuentes más grandes del mundo de cobre¹ y de estaño,² y también tiene importantes reservas de petróleo— complementan y fortalecen las industrias estadounidenses que dependen en mayor o menor grado de la disponibilidad de materias primas. Por esta razón el gobierno estadounidense estimuló mucho la inversión económica en Latinoamérica, especialmente después de la Segunda Guerra Mundial.

El estímulo económico también fue motivado por el deseo de combatir el comunismo. La profunda impresión causada por la revolución cubana de 1959 hizo creer a muchos estadounidenses que el comunismo se extendería³ por toda Latinoamérica si no se tomaran medidas extraordinarias e inmediatas. En agosto de 1961 el presidente John F. Kennedy anunció la Alianza para el Progreso. Aunque el temor a la amenaza comunista fue la razón principal de la Alianza, en muchos aspectos era sumamente idealista. Se esperaba que, con la ayuda económica y el apoyo político de los Estados Unidos, los países latinoamericanos pusieran en marcha diversos proyectos para el progreso económico y la reforma social. Las resultantes mejoras en el nivel de vida fortalecerían⁴ a la vez el papel de un gobierno democrático. Desafortunadamente, la Alianza logró muy pocas de sus metas y despertó, durante los diez años que existió, tantas controversias como esperanzas. En algunos países latinoamericanos, había resistencia hacia ciertas reformas por parte del gobierno y de la élite económica; en otros, aunque se iniciaron cambios, la presión de los Estados Unidos provocó el resentimiento de grupos que consideraron la Alianza como otro tipo de intervención estadounidense.

El continuo estímulo a la inversión económica en Latinoamérica, sumado a la falta de industrias nacionales que compitieran con las estadounidenses, y la existencia de leyes que favorecían el comercio con los Estados Unidos sobre el comercio con otros países acabaron por producir un monopolio estadounidense en la América Latina. En Cuba, por ejemplo, antes de la época de Castro, empresas estadounidenses controlaban el 90 por ciento de la energía eléctrica y del servicio telefónico, el 37 por ciento de la producción de azúcar, el 30 por ciento de la banca comercial,⁵ el 50 por ciento de los ferrocarriles, el 66 por ciento de las refinerías de petróleo y el 100 por ciento de la explotación del níquel. En Centroamérica la United Brands (que incluye la United Fruit Company, conocida localmente como «el pulpo»⁶) todavía monopoliza las exportaciones de bananas. En Chile, antes de 1970, dos empresas estadounidenses —Anaconda y Kennecott— dominaban totalmente la producción de cobre, la cual equivalía a un 12 por ciento

¹copper ²tin ³se... would spread ⁴would strengthen ⁵banca... commercial banking

⁶La imagen del pulpo (en inglés, *octopus*), con sus muchos e implacables tentáculos, hace que esta palabra se use en muchas partes de Latinoamérica para referirse a una persona o una compañía que explota a los demás.