

Comunidades latinoamericanas en los Estados Unidos y relaciones económicas internacionales

Dr. Luis René Fernández Tabío
Investigador del CESEU

Introducción

Los Estados Unidos han sido reconocidos con razón como una sociedad conformada por inmigrantes. Excepto los indios, verdaderos pobladores originales de esas extensas y ricas tierras, el resto han sido incorporados progresivamente en distintas oleadas migratorias que sucedieron la fundación de las primeras trece colonias, núcleo precursor del país. Luego del proceso colonizador europeo, dominado por los británicos, sucesivas fuentes migratorias procedentes básicamente de Europa y la extensión territorial de la unión americana a expensas fundamentalmente de México, configuraron el mapa de los Estados Unidos de América como es conocido en la actualidad.

La razón por la cual las comunidades étnicas latinoamericanas, “latinas”¹ o “hispanas”, han ganado relevancia en los estudios socioeconómicos, culturales y políticos contemporáneos de los Estados Unidos, se explica por el cambio en la composición étnica y racial de los inmigrantes. Es bien reconocido que “a principios de la década de 1950, el 11 % de la inmigración estaba representado por los países de América Latina, Asia y África —o sea, por los subdesarrollados— mientras que el 89 % estaba compuesto por los países de Europa y el resto del mundo. Estos descendieron, en 1976, al 21 % del total, ante el crecimiento de los subdesarrollados al nivel del 79 %”.²

El grueso de los nuevos inmigrantes ya no proviene de Europa, de donde se presenta la herencia del “Blanco Anglo Sajón, Protestante,” símbolo étnico religioso de la clase dominante en los Estados Unidos, sino de Asia y América Latina, desde países no solo subdesarrollados, o en ciertos casos en desarrollo, sino con distintos paradigmas culturales, étnicos y religiosos y con una noción distinta del contrato con sus sociedades de origen y de las posibilidades existentes para mantener tales relaciones.

En la actualidad, los latinos se han transformado en la “minoría” más importante de los Estados Unidos, trascendiendo la repercusión de este acontecimiento a la esfera social, política y por supuesto económica.

¹ Aunque en la literatura se emplea hispano y latino indistintamente, se coincide con la percepción de que el término hispano, como se aplica en los censos de los Estados Unidos para designar colectivamente a la población procedente de América Latina, trata de contraponerse, consciente o inconscientemente, al nacionalismo étnico de los movimientos latinos, como es el caso de los chicanos y puertorriqueños durante la década de los años 60 del siglo XX, que pudieran constituirse en retos al orden clasista y racial norteamericano. Mario T. García, “The Hispanic in American History: Myth and Reality —A review of L. H. Gann and Peter J. Duignan, *The Hispanic in the United States— A History*”, *Latino Studies Journal*, DePaul University, Chicago, Illinois, January 1991, p. 75.

² Rafael Hernández, “La política migratoria de Estados Unidos y la revolución cubana”, *Avances de Investigación*, no. 3, Centro de Estudios sobre América, Ciudad de La Habana, agosto 1980, p. 7.

En ese contexto general el propósito de este trabajo consiste en establecer una caracterización socioeconómica de la población latina en los Estados Unidos y de sus principales comunidades, así como su sector empresarial como base para comprender la significación de sus conexiones económicas con sus países de origen. Se parte del supuesto de que la concentración de dichas comunidades en determinadas ciudades, estados y regiones geográficas constituye una condición necesaria para el desarrollo de redes étnicas y otras instituciones comunitarias favorecedoras de la expansión de intercambios económicos internacionales.

Ascenso de las comunidades latinoamericanas en los Estados Unidos

Dada la mayor presencia latinoamericana en territorio norteamericano y la creciente significación de estas comunidades étnicas tanto para los países de destino como de origen, no es casual que cada vez más los candidatos políticos de los partidos dominantes de ese país, se preocupen de cortejar a los latinos para ganar a ese grupo de votantes. Las corporaciones norteamericanas en general tratan de conocer mejor y captar a ese segmento del mercado con productos dirigidos a sus preferencias y anuncios en español realizados por celebridades latinas del arte, el deporte y los medios de comunicación; la razón es sencilla: se trata de un mercado en expansión. La revista *Hispanic Business* señalaba que el poder de compra total de las comunidades latinas ascendía en la actualidad a 599,5 mil millones de dólares y se espera que alcance 638 mil millones para el 2010.³

La mayor significación de los latinoamericanos y caribeños en los Estados Unidos está asociada a la concentración o aglomeración de las comunidades étnicas. Este fenómeno resulta crucial y en general debe ser entendido como una expresión de los enfoques sobre localización, derivados de oportunidades en los mercados de trabajo, oferta de bienes intermedios para su reproducción y el contexto tecnológico, marco legal y regulaciones, en medio de los cuales ocurre el movimiento de los factores productivos.

Dicho de otro modo, en la ubicación geográfica de las comunidades étnicas resulta relevante el tamaño y dinamismo del mercado de destino, los costos de transporte y las condiciones de funcionamiento de las fronteras nacionales. Es reconocido que “las fronteras nacionales actúan como barreras al comercio y a la movilidad de los factores productivos”.⁴ Pero al mismo tiempo, las fronteras resultan porosas para los inmigrantes indocumentados, que según cálculos de un panel del National Research Council (NRC) alcanzan cada año entre 200 mil y 400 mil personas,⁵ desempeñando una función complementaria en el establecimiento y desarrollo de las comunidades étnicas, ya que el grueso de los flujos sigue siendo de inmigrantes legales y oscilaba entre un millón 536 mil personas en 1990 y

³ “Hispanic Purchasing Power Reaches 600 Billion”, *Hispanic Business*, Santa Barbara, CA. August 20, 2003, en <http://www.hispanicbusiness.com/news/newsbyid.asp?id=12139>.

⁴ Paul Krugman, *Geografía y comercio*, Antonio Bosch, (ed) S. A., Barcelona, 1992.

⁵ Marcelo M. Suárez-Orozco, “Latin American Immigration to the United States.” En: Victor Bulmer y James Dunkerley. *The United States and Latin America: The New Agenda*. London: Short Run Press Ltd. 1999

720 mil en 1995.⁶ Así, el grueso de las comunidades latinoamericanas en los Estados Unidos no son por casualidad mexicanas y se encuentra en el suroeste, cerca de la frontera con México y la mayoría de los cubanos y otros caribeños se agrupan preferentemente en el sur de la Florida.⁷

Los nuevos inmigrantes que llegan a los Estados Unidos desde países de América Latina y el Caribe se benefician del nuevo entorno transnacional de las relaciones internacionales que facilita el transporte, abarata los costos y le brinda nuevas posibilidades de comunicación. Debido a ello, los inmigrantes tienden a incidir e interactuar sobre la sociedad de origen y la sociedad de destino de una manera mucho más dinámica y fluida que antes. Este rasgo ha sido básicamente captado por el concepto de transnacionalismo que aunque aplicado en contextos y significados diferentes, se relaciona cada vez más con las conexiones socioeconómicas que crean los inmigrantes entre sus comunidades étnicas en los países de destino y los de origen, generalmente pobres, y los países avanzados donde se establecen.⁸

La doble ciudadanía es una de las expresiones de esta nueva dimensión de las comunidades étnicas como elemento de interrelación entre sus asentamientos en los Estados Unidos y sus países de origen, pero no la única: las remesas monetarias ha sido un tema que ha ganado gran relevancia y se reconoce su importancia para los países con considerables comunidades étnicas en los Estados Unidos, como México, República Dominicana, Cuba y El Salvador. Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), los inmigrantes envían anualmente más de 25 000 millones de dólares a sus familiares en Latinoamérica. Alrededor de 4 000 millones de dólares, el 16 %, de estos fondos se pierden en comisiones y gastos por transacciones.⁹ Una encuesta indicaba un aumento del monto de las remesas desde los Estados Unidos hacia América Latina, desde un estimado de 18 000 millones de dólares en el 2001 a 30 000 millones en los mismos términos en el 2003.¹⁰

Los cálculos del monto de las remesas no son muy precisos, pero se coincide en su creciente importancia, asociada al desarrollo de las comunidades étnicas de latinoamericanos y caribeños en los Estados Unidos. Se ha estimado que una de cada cinco familias en El Salvador recibe remesas desde los Estados Unidos. De acuerdo con los datos del Banco Central salvadoreño, las remesas se han incrementado en 125 % en los últimos diez años y alcanzaron 1,935 200 millones de dólares en el 2002, lo que representa el 64,7 % de sus exportaciones.¹¹

⁶ Leah Haus, "Migration and International Institutions", in Aristide Zolberg y Peter M. Benda, *Global Migrants, Global Refugees: Problems and Solutions*, Oxford: Berghahan Book, New York, 2001, p. 275.

⁷ Alejandro Portes and Ruben G. Rumbaut, *Immigrant America. A Portrait*, University of California Press, Berkeley, Los Angeles, 1990, pp. 67-93.

⁸ Alejandro Portes, "La sociología en el hemisferio: Hacia una nueva agenda conceptual", *Nueva Sociedad*, no. 178, Venezuela, marzo-abril de 2002, p. 137.

⁹ EFE, "Presentan un plan para bajar el costo de las remesas", *El Nuevo Herald*, 29 de junio de 2003, p. A16.

¹⁰ Datos de una encuesta del "Pew Hispanic Center" con referencia: Richard Brand, "More Wages Sent to Latin America", *The Miami Herald*, December 1st, 2003. p. B 01.

¹¹ Alberto Barrera, "Las remesas, la salvación de los más pobres", *El Nuevo Herald*, 23 de agosto de 2003, p. B1, en <http://www.elnuevoherald.com>.

Es decir, las concentraciones de las comunidades de inmigrantes procedentes de países de América Latina y el Caribe generan significativos flujos monetarios hacia sus países de origen, lo que prueba el papel de las comunidades étnicas como parte de las relaciones económicas con sus países de origen, en ciertos casos superando los flujos de inversiones extranjeras directas y demostrando considerable estabilidad. Para los países con importantes y bien desarrolladas comunidades étnicas en los Estados Unidos, estos flujos de financiamiento están resultando importantes.

Aunque el nuevo entorno mundial en general resulta favorable al transnacionalismo y en particular el contexto hemisférico ensancha desde la década de los años 80 del pasado siglo la integración y liberación económica para los movimientos de capitales y mercancías, en el caso del tema de las migraciones se mantienen y se amplían rigurosos controles del lado de los Estados Unidos, quizás con la sola excepción del movimiento de los trabajadores de servicios, tenidos en cuenta en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y otros acuerdos mundiales como parte de la internacionalización del comercio y las inversiones en los servicios.¹²

No obstante, la participación demográfica actual y futura de la población latina está basada en su dinámica demográfica de mayor fertilidad y en una fuerte inmigración, tanto legal como indocumentada que ha permitido el ascenso de las comunidades latinas en Norteamérica. A mediados de la década de 1940 del pasado siglo, el 87 % de la población de los Estados Unidos era blanca, 10 % negra, 2,5 % hispana y 0,5 % asiática. Ya en 1980 la población latina en los Estados Unidos representaba el 6,4 % de la población estadounidense y de ella 59,4 % era mexicana por su origen.¹³ En 1995 ya se registraba un ascenso considerable de la presencia latina en la composición demográfica de la población norteamericana: 73,6 % de blancos, 12 % de negros, 10 % de latinos y 3,3 % de asiáticos.¹⁴

Estas modificaciones en las fuentes principales de los flujos migratorios se relacionan con una serie de factores interrelacionados, entre los cuales, las políticas norteamericanas hacia la región y sus regulaciones migratorias, junto con el agravamiento de la propia situación socioeconómica en los países de origen y las concentraciones étnicas de inmigrantes en los países de destino, permiten explicar la mayor parte del proceso.

Entre las políticas norteamericanas se deben señalar los cambios en la legislación migratoria de los Estados Unidos, cuya modificación más importante se vincula a la Ley Pública 89-236, conocida como ley migratoria de 1965. Probablemente sus autores pensaban que, al otorgar preferencia a la reunificación familiar, favorecería la entrada de europeos. No obstante, esa modificación en la ley migratoria posibilitó el incremento del flujo de mexicanos y otros latinoamericanos hacia los Estados Unidos.

¹² Saskia Sassen, "The Transnationalization of Immigration Policy", en Torres (editores) *Borderless Bordes. U. S: Latinos, Latin Americans, and the Parados of Interdependence*, Temple University Press, Philadelphia, 1998.

¹³ Roberto Ham-Chande and John R. Weeks (ed), "A Demographic Perspective of the U. S.-Mexico Border", *Demographic Dynamics of the U. S. -MexicoBorder*, Texas Western Press, El Paso, Texas, 1992.

¹⁴ "Crossings: Mexican Immigration in Interdisciplinary Perspectives" en Marcelo M. Suárez-Orosco (editores), *Crossings. Mexican Immigration in Interdisciplinary Perspectiva*,. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1998

Otras decisiones de la política norteamericana, no estrictamente migratoria, pueden impactar indirectamente en esos flujos, como la asistencia militar y económica a Centroamérica en los años 80, que agudizó el conflicto en esa subregión, e incrementó el flujo de nicaragüenses, salvadoreños y guatemaltecos.¹⁵ Debe considerarse también como elemento de importancia de carácter general la llamada década perdida de los años 80, cuando los países de América Latina y el Caribe atravesaron profundos ajustes económicos que repercutieron negativamente sobre el empleo, los salarios y las condiciones de vida en estos países. Tales condiciones económicas se consideran un factor de expulsión que alienta los flujos migratorios desde el interior de los países subdesarrollados.

La tendencia al cambio en la estructura de la población en los Estados Unidos hacia una latinización se ha sostenido con vigor desde hace por lo menos treinta años y por ello la estructura de la población norteamericana actual es ya muy distinta y se espera siga modificándose en los próximos años de acuerdo con las nuevas condiciones registradas. No es el objeto aquí profundizar en el análisis de cuáles son las causas de estos procesos migratorios, si bien resulta obvio que las nuevas comunidades étnicas no solo se diferencian del núcleo socioeconómico dominante de la sociedad de destino por su cultura, su idioma y otras características, sino por las condiciones de sus países de procedencia y por las nuevas circunstancias políticas, económicas, institucionales y tecnológicas en que tiene lugar su existencia y desarrollo.

A esta corriente de inmigrantes hacia los Estados Unidos se le ha denominado “la nueva inmigración”, término acuñado para referirse precisamente al ascenso en la importancia de los flujos de inmigrantes hacia los Estados Unidos procedentes de América Latina, el Caribe y Asia. Existen diversas reacciones dentro de la sociedad norteamericana respecto a los cambios en la composición demográfica del país y sus consecuencias para la identidad nacional, e incluso para sectores conservadores tradicionales, esta nueva composición social constituye un daño para su integridad.

Lo que no cabe duda es que la proporción de la población con ancestros latinos o hispanos en los Estados Unidos va en aumento, así como su interrelación de toda índole con las respectivas sociedades de procedencia, no solo en el ámbito económico, sino cultural y político. Este nuevo contexto más internacionalizado y hasta globalizado, respecto al que tenían las comunidades de inmigrantes en el pasado, permite a las comunidades étnicas desempeñar una función para la inserción económica internacional norteamericana y en particular de sus relaciones con los países latinoamericanos y caribeños.

Se considera que estos cambios fundamentales en la composición étnica de la sociedad norteamericana contemporánea se iniciaron entre 1965 y 1970, período que marcó la línea divisoria entre la típica inmigración europea predominante hasta ese momento y después, cuando los caribeños, asiáticos y latinoamericanos comenzaron a representar la mayor parte del flujo migratorio.¹⁶

¹⁵ Saskia Sassen, Ob. cit., p. 56.

¹⁶ Alejandro Portes and Ruben G. Rumbaut, Ob. cit.

El crecimiento de la población en 1990 con base en 1980 fue muy rápido para los latinos al registrar un 53 % en ese período, solo superado por los asiáticos (107,8 %).¹⁷ El grupo de población de los negros se incrementaba mucho menos en el mismo período (13,2 %) y el grupo de los considerados blancos, apenas aumentaba 6 %.¹⁸

En el año 2000, de los 32,8 millones de latinoamericanos residentes en los Estados Unidos, representantes del 12 % de la población, 66,1 % eran de origen mexicano, 14,5 % de Centro y Sudamérica, 9 % de Puerto Rico, 4 % de Cuba y 6,4 % de otros orígenes hispanos.¹⁹ Ello no incluía los 3,8 millones de latinos contados en Puerto Rico durante el censo de 2000, que de ser incorporados en el análisis, ubicaría a la población en 36,6 millones de latinos en ese mismo año.²⁰

De acuerdo con los resultados de las encuestas censales dadas a conocer a mediados de 2003, la población de origen latina creció más de 4,7 % desde abril del año 2000 y dado que la población afroamericana se incrementó mucho menos, apenas un 2 % durante el mismo período, los latinos pasaron a ser la más numerosa minoría de los Estados Unidos. Los latinos en conjunto, en el 2000, representaban el 12,5 % de la población total de ese país. Ello se debe a que el incremento de la población latina es casi cuatro veces superior respecto al incremento de la población en su conjunto.²¹

La población nacida en el exterior refleja también la creciente importancia de los latinos. El indicador del número de personas nacidas en el exterior resulta relevante por cuanto marca la tendencia ascendente de la importancia de los inmigrantes latinos. La existencia de una proporción relevante, en algún caso estacionario y en otros con tendencia ascendente en cuanto a la proporción de nacidos en el exterior dentro de las comunidades latinoamericanas y caribeñas en los Estados Unidos, desempeña una función clave para el papel promotor de estas agrupaciones étnicas en las relaciones económicas con sus países de origen.

La proporción de nacidos en el exterior dentro del total de la población norteamericana venía descendiendo desde un punto máximo del 15 %, alcanzado y mantenido en el período comprendido entre 1890 y 1910. A partir de ese año la participación de los nacidos en el exterior dentro de la población de los Estados Unidos comienza a decrecer hasta 1970. El ascenso del peso específico de los latinos en los Estados Unidos se hace más notable en ese año precisamente en que representaba el 19 % del total de los nacidos en el exterior, incrementándose rápidamente a 33 % en 1980, 44 % en 1990 y 51 % en 1997. Durante este

¹⁷ Crecimiento de la población de 1990 de cada origen étnico con base a 1980.

¹⁸ Marlita A. Reddy, *Statistical Record of Hispanic Americans*, (editores)Gale Research Inc., Washington, D. C., 1993, p. 185.

¹⁹ Melissa Therrien y Roberto R. Ramírez, *The Hispanic Population in the United States*, Washington D.C.: U.S. Census Bureau. Issued March, 2000

²⁰ U.S. Census Bureau. CBO1-FFF-BSP, September 2001 en <http://www.census.gov/Press-Release/www/2001/cb01-81.html>.

²¹ U.S. Census Bureau, Census 2000, Summary File 1 and unpublished data. Publicado en Internet, el 22 de octubre de 2001.

último año la participación de nacidos en el exterior procedentes de otras regiones era la siguiente: Asia 27 %, Europa 17 % y otras no identificadas 5 %.²²

Esta cifra representaba un aumento impresionante respecto a los ocho millones de latinos que residían en el país en 1970. México ha sido la principal fuente y aportaba siete millones de nacidos en el exterior en 1997. Otras procedencias significativas de los latinos nacidos en el exterior residentes en los Estados Unidos eran Cuba, República Dominicana y El Salvador.

Otro aspecto relevante es la concentración de los inmigrantes. Así, los nacidos en el exterior procedentes del Caribe, tienden a agruparse en las ciudades de Miami y Nueva York, en cambio los mexicanos se concentran fundamentalmente en California. La distribución de las concentraciones de las comunidades étnicas latinas muestra los más altos niveles de agrupación en los estados del sur y el oeste de los Estados Unidos, sobre todo California, Texas, Nuevo México, pero también en Arizona y Colorado y en el sur de la Florida y por otro lado en la región del noreste, comprendida entre Nueva York y Nueva Jersey, en que se ubica otra importante área de agrupamiento de comunidades latinas.

En relación con la población norteamericana mayoritaria, blanca y anglo, los latinos tienden a ser más jóvenes. De acuerdo con encuestas del Buró del Censo en el 2002, el 34,4 % de los latinos tenían menos de 18 años, frente a 22,8 % los “blancos no hispanos” en el mismo rango de edad. La población comprendida entre 18 y 64 años era 60,5 % para los latinos y 62,9 % para los “blancos no hispanos” y en más de 65 años los latinos tenían solo el 5,1 % de su población y 14,4 % para el indicador de los llamados blancos no hispanos.²³ Entre los principales grupos latinos existen diferencias en relación con la estructura de edad. Así, la población mexicana tiende a ser más joven y la cubana a presentar un mayor envejecimiento. La proporción de latinos de origen mexicano con menos de 18 era de 37,1 % en el 2002, mientras para los cubanos era la más baja, 19,6 %. En cambio, los mexicanos mayores de 65 eran aproximadamente el 4 % y para los de origen cubano 22,6 %.²⁴

El tamaño del hogar latino promedio se encuentra por encima del registrado por un hogar blanco no latino, expresando de nuevo los hogares de origen mexicano y cubano resultados divergentes. En el año 2002 el 26,5 % de los hogares latinos consistía de cinco o más personas y para los blancos sólo el 10,8 % era de tal dimensión. El hogar del 30,8 % de las familias de origen mexicano estaba compuesto en el 2002 de cinco personas o más, mientras que para los hogares de las familias de origen cubano en el 43,1 % de los casos se componía de solo dos personas. La familia cubana evidenciaba una composición muy

²² U.S. Census Bureau. 2000, *Coming to America: A profile of the Nation's Foreign Born.*, CENBR/00-2. Issued August.

²³ Roberto R. Ramirez y G. Patricia de la Cruz. *The Hispanic Population in the United States: March 2002.* Washington D.C: U.S. Census Bureau. Issued June, 2002

²⁴ U.S. Census Bureau, *Current Population Survey*, March 2002, Ethnic and Hispanic Statistic Branch. Population Division. Internet Release date: June 18, 2003.

semejante a la de los hogares de familias blancas no hispanas en que el 10,8 % presentaban cinco o más personas, mientras las cubanas con esa integración eran el 10,6 %.²⁵

El nivel de educación de los latinos en general es como promedio inferior que el del grupo de referencia de los “blancos no hispanos”. Entre los latinos de 25 años o más es menos probable tener un título de bachillerato (57 %), respecto a 88,7 % registrado por el grupo de referencia. En cuanto al nivel de educación existen diferencias entre los distintos grupos latinos. En este aspecto también la población de origen cubano se compara favorablemente respecto a los mexicanos y puertorriqueños. El por ciento de la población de origen mexicano de 25 años o más con al menos un bachillerato (High School) en el año 2002 era de 50,6 % para los mexicanos, 66,8 % para los puertorriqueños y 70,8 % para los cubanos.²⁶ (Ramírez; de la Cruz. 2003)

En su relación con el mercado de trabajo, los latinos tienen mayores probabilidades de encontrarse desempleados y recibir un menor ingreso que los blancos no hispanos. No existe una diferencia significativa en cuanto al nivel de desempleo entre las distintas comunidades latinas, observándose en marzo de 2002 un desempleo de 8,1 % para los latinos de más de 16 años dentro de la fuerza de trabajo, siendo ese mismo indicador de 5,1 % para los blancos no hispanos. Los datos del primer trimestre de 2003, en una fase de recuperación de la recesión caracterizada por una debilidad en la creación de empleos, la diferencia entre el desempleo en la fuerza de trabajo blanca y latina permanecía casi inalterable, registrándose 5,1 % de desempleo para los blancos y 7,7 para los latinos.²⁷

La proporción de trabajadores latinoamericanos con ingresos superiores a 35 mil dólares al año es ampliamente inferior a los blancos no hispanos. Apenas 26,3 % para los latinos y 53,8 % para el grupo de referencia. La comunidad mexicana es la que registraba una menor proporción de trabajadores dentro del referido nivel de ingresos 23,6 %, mientras los puertorriqueños y cubanos en ese rango de ingresos era de 34,8 y 34,3 % respectivamente, casi un veinte por ciento por debajo del grupo de referencia. Las diferencias socioeconómicas se expresan muy claramente mediante el indicador que muestra la proporción de la población viviendo por debajo del nivel de pobreza de blancos no hispanos y latinos. Mientras el 7,8 % de la población blanca no latina vive en tales condiciones, el 21,4 % de los latinos se hallan en condiciones de pobreza. En este indicador los puertorriqueños son el grupo latino en peores condiciones, con el 26,1 % de su población, seguido de los mexicanos 22,8 % y los de origen cubano 16,5 %.²⁸

La comparación entre las comunidades latinas y el grupo dominante en los Estados Unidos no deja duda sobre los menores resultados alcanzados por estas comunidades de

²⁵ U.S. Census Bureau, *Current Population Survey*, March 2002, Ethnic and Hispanic Statistic Branch. Population Division. Internet Release date: June 18, 2003.

²⁶ Roberto R. Ramírez y G. Patricia de la Cruz, *The Hispanic Population in the United States: March 2002*, Current Population Reports, P20-545. Washington, DC: U.S. Census Bureau, 2003.

²⁷ “The Employment Situation”, *The Wall Street Journal online* May 2003. June 6, 2003 in <http://www.bls.gov/news.release/empst.nr0.htm>.

²⁸ U.S. Census Bureau, *Current Population Survey*, March 2002, Ethnic and Hispanic Statistic Branch. Population Division. Internet Release date: June 18, 2003.

inmigrantes en la sociedad de destino. En cambio, si se comparan sus niveles de ingreso, empleo y otros indicadores socioeconómicos y culturales con los de las sociedades de origen se aprecian notables desbalances, que desde distintos enfoques de la teoría económica permiten explicar los intercambios económicos entre estas comunidades y sus países de procedencia.

Las firmas de “minorías” latinoamericanas en los Estados Unidos

Las empresas poseídas por las “minorías” de origen latino constituyen el grupo más importante en cuanto al número de firmas, 1 199 896, o 39,5 % de todas las firmas de las minorías y realizan ventas e ingresos por 186,3 mil millones de dólares en 1997, o el 31,5 % de los ingresos totales de las firmas de las minorías, aspecto en que son superadas por el conjunto de las firmas de minorías de Asia y Pacífico, cuyos ingresos agregados fueron en ese propio año de 306,9 mil millones de dólares, o el 51 % de los ingresos de esas firmas.²⁹ Respecto al monto total de las empresas del país, las firmas latinas representan una fracción todavía más reducida pues apenas alcanzan, si se excluyen las firmas con acciones en la bolsa, el 2,2 %.³⁰

El total de las firmas poseídas por latinos empleaban 1,3 millones de personas en 1997.³¹ Estas firmas representaban el 5,8 % de los 20,8 millones de negocios no agropecuarios en ese país, acaparaban el 1,3 % del empleo y el 1,0 % de los ingresos.³²

Respecto al censo económico de 1992, en 1997 se observó un aumento del 30 % en el número de firmas latinas y un 48,9 % de sus ingresos en general. Estos resultados fueron superiores a los registrados por el total de firmas norteamericanas para ese mismo período, 6,8 y 40,2 % respectivamente.³³

Las tres comunidades étnicas de origen latinoamericano acapararon la mayoría del número de firmas y sus ingresos (55,5 % del número de firmas y 57,8 % de los ingresos), siendo encabezada esta lista por las de origen mexicano con 39,3 % de las firmas y 39,6 % de los ingresos.³⁴

Las firmas propiedad de latinos mantenían mayor significación, entre 10 y 25 %, en los estados con fuertes comunidades étnicas latinas, como Nuevo México, Texas y Florida. Luego, en un segundo nivel de relevancia, entre 5 y 9,9 %, aparecían Nevada, Arizona, Colorado, así como Nueva York y Nueva Jersey. Obsérvese que la mayor concentración de las firmas propiedad de latinos ocurre precisamente en los estados con mayor concentración de comunidades étnicas del mismo origen, lo cual resulta consistente con los supuestos de partida de este trabajo.

²⁹ Censo económico de 1997 en: <http://www.census.gov/epcd/mwb97/us/us.html#Universe> (All Firms).

³⁰ U.S. Census Bureau, *Economic Census Hispanic 1997*. Washington, D.C. Issued February 2001. p. 16.

³¹ El censo de 1997 es el último disponible hasta la fecha. En el 2004 se comenzará a publicar el de 2002.

³² U.S. Census Bureau, *Hispanic Economic Census* Ob. cit., 1997, p. 16.

³³ Las referencias a 1997 de las empresas latinas provienen todas, a menos que se señale lo contrario de: U.S. Census Bureau, *Hispanic Economic Census 1997. Survey of Minority Business Enterprises*. Company Statistics Series. EC97CS-4. Washington, D.C. May 6, 2001.

³⁴ U.S. Census Bureau, *1997 Economic Census*, March 6, 2001, p.19.

Allí donde la concentración de las comunidades latinas era mayor, también se encontraron las más altas proporciones en el número de firmas hispanas y en sus ingresos. Así, California presentaba la mayor cantidad de empresas latinas con 336,405, o el 28 % del total de esas firmas y sus ingresos alcanzaron casi 52 mil millones, o 27 % de todos los ingresos de firmas latinas en 1997. Texas ocupaba el segundo puesto con 240,396 empresas latinas, o 20 % del número de esos negocios a escala nacional, e ingresos de 39 mil millones de dólares, o 21,2 % del total. Florida fue el tercero en número de firmas con 193, 902 y 35 mil millones en ingresos. Este estado peninsular concentra 16,2 % de todas las firmas latinas en los Estados Unidos y 19 % de sus ingresos.

Las áreas metropolitanas o ciudades con mayor número de firmas hispanas, también agrupan proporciones significativas de las empresas latinas en esos estados. Dicho fenómeno resultó muy relevante para el caso de Los Angeles-Long Beach, California, ya que solo esa área metropolitana acaparaba el 41 % de las firmas y el 31 % de los ingresos de empresas propiedad de latinos en todo el estado de California.

Lo mismo podía decirse de Miami en Florida, que tenía en 1997 el 62 % de las empresas hispanas del estado y el 72 % de sus ingresos. Asimismo ocurre con la ciudad de Nueva York, que retiene el 81 % de las firmas y el 78 % de los ingresos de las empresas latinas dentro del estado del mismo nombre.

Aunque con menor significación respecto a la distribución general, la ciudad de Chicago alberga el 89 % de las firmas hispanas y hasta el 95 % de sus ingresos en el estado de Illinois, de acuerdo con el censo económico de 1997. Los condados de Los Angeles en California y Dade en Florida, fueron los que presentaron mayor concentración respecto a la presencia de firmas hispanas en sus respectivos estados. Para el caso del condado de Los Angeles, mostraba el 41 % del número de firmas y el 31 % de todas las empresas propiedad de latinos en el estado de California. El condado Dade evidenciaba una significación mayor, 62 % de las firmas y 76 % de las empresas hispanas en la Florida.

La distribución por industrias de las firmas poseídas por latinos en 1997 se concentraba en primer término en el sector de los servicios, con un 42 %, seguido por el comercio minorista, construcción y otras industrias no clasificadas con 13 %; a ello le siguen en un segundo nivel de importancia los negocios dirigidos a la esfera del transporte, comunicaciones y otros servicios (7 %); finanzas, seguros y bienes raíces (5 %). Por último se encontraban los negocios dedicados al comercio mayorista (3 %), agricultura, bosques, pesca y minería (3 %) y manufactura 2 %.

Sin embargo, los mayores ingresos para las firmas latinas ocurren en la manufactura y en las ventas mayoristas y ambos sectores se caracterizaban por la reducida presencia de sus empresas. En el informe del censo económico de 1997, como en otras versiones anteriores apenas se identifican tres grupos étnicos latinos: los mexicanos, los puertorriqueños y los cubanos, el resto se trata como un valor agregado que por lo tanto no es posible analizar con mayor detalle.

Según los datos del referido censo económico y para el caso de las firmas cubanas se alcanzó en el informe correspondiente a 1997 un registro de 125 273 firmas propiedad de personas de origen cubano, las cuales reflejaron un ingreso total de 26,5 mil millones de dólares. Estos resultados, aunque todavía importantes en términos absolutos y con respecto al tamaño de esa población y las dimensiones económicas del país de origen, evidencian una disminución relativa de las empresas cubanas dentro del conjunto de los negocios latinos en los Estados Unidos. La participación del número de firmas cubanas respecto al total de latinas disminuyó de 11,9 % en 1992 a 10,4 % en 1997. Asimismo, la participación de los ingresos sufrió una reducción de 20,6 % en 1992 a 13,7 % en 1997.

A pesar de que la forma de inclusión de las firmas en la encuesta se hace más restrictiva en 1997 y por lo tanto sus resultados no son estrictamente comparables con los del censo de 1992, todavía es posible realizar algunos análisis generales de cada grupo respecto al conjunto. En relación con el censo anterior de 1992, el número de las empresas cubanas aumentó en 82 %, de 102 786 en 1992 a 125 273 en 1997. Los ingresos de 1992 se estimaron a los precios de 1997 en 17,4 mil millones de dólares, asumiendo una inflación promedio anual durante esos años de 2 %. La anterior cifra comparada con los ingresos declarados para 1997 de 26,5 mil millones de dólares, significaban un aumento del 65,6 % en este indicador.

Partiendo de los análisis anteriores, los incrementos de las empresas de propietarios cubanos se comparan favorablemente con los aumentos porcentuales del total de las empresas latinas, al mostrar durante el mismo período un aumento de 30 % para el número de firmas y casi 49 % para los ingresos.³⁵

Desde el punto de vista de la estructura sectorial, las firmas poseídas por cubanos se concentraron numéricamente en la esfera de los servicios (43,5 %), el comercio minorista (11,1 %), construcciones (9,8 %) y transporte (7,1 %). Se apreció un número relativamente importante de ellas en la categoría “no clasificadas”, que representaban el 12 % del total de las empresas cubanas. Respecto a los ingresos, el comercio mayorista resultaba la actividad más lucrativa.

Aunque la participación de las empresas cubanas se reduce dentro del conjunto del total de las empresas latinas debido al mayor dinamismo de otros grupos, puede decirse que en términos relativos a su población, la comunidad cubana muestra un sector empresarial robusto ya que en 1997 existían aproximadamente 10 habitantes por firma de la comunidad de origen cubano, mientras para los mexicanos serían casi 44 habitantes por firma, siendo para el total de la población latina de todas las procedencias un poco más de 29 habitantes por firma. Ello sugiere realizar un enfoque más detallado del caso cubano y en particular del llamado enclave de Miami.

El “enclave” cubano de Miami

³⁵ U.S. Census Bureau. Hispanic 1997 Economic Census. Survey of Minority Business Enterprises. Company Statistics Series. EC97CS-4. Washington, D.C. May 6, 2001.

El crecimiento de los negocios de los cubanos en Norteamérica y sobre todo en la ciudad de Miami, ha sido relevante desde finales de la década de los años 60 una vez que el grupo de emigrados del “exilio” comprendió las limitadas perspectivas del esperado pronto regreso respaldado por la intervención estadounidense en Cuba.

Un estudio realizado sobre la percepción de los emigrados cubanos evidenciaba un cambio pronunciado en los planes para establecerse en los Estados Unidos desde mediados de la década de los años 70. En 1976 el 88,5 % de los encuestados consideraban su presencia en ese país de carácter permanente, a pesar de que el 50,5 % contestaron que regresarían a Cuba “si caía Castro”.³⁶ A partir de esa realidad fraguada sobre todo después de la Crisis de Octubre de 1962, se observó un rápido ascenso del núcleo de negocios que constituiría luego las bases del llamado enclave étnico cubano en Miami.

La posición de la comunidad cubana en los Estados Unidos ha sido bastante consistente en cuanto a permanecer en los Estados Unidos y aún en una encuesta realizada en octubre de 2000 se reflejaba que el 59,3 % consideraba más probable, con distinto énfasis, permanecer en Miami incluso en el caso que la economía y el gobierno de Cuba cambiaran de manera favorable a sus intereses.³⁷

Los censos económicos que se despliegan en los Estados Unidos sobre las empresas cuyos propietarios son miembros de las llamadas minorías resultan una fuente principal para el análisis del sector empresarial de la comunidad cubana.³⁸ Estos informes se publican por el Buró del Censo del Departamento de Comercio de Estados Unidos cada cinco años, incorporados al censo económico desde 1972 y su fuente principal de información se obtiene de las declaraciones de impuestos.³⁹

Las empresas poseídas por cubanos en el área de Miami se calculaban en 919 para 1967. La mayoría de ellas eran muy pequeñas, si bien algunas empleaban a cientos de trabajadores. De acuerdo con su actividad, las empresas se concentraban en textiles, pieles, muebles, tabaco, construcción y finanzas. Asimismo se estimaba que el 40 % de las firmas constructoras y el 24 % de los bancos comerciales locales en aquel momento eran controlados por emigrados cubanos.⁴⁰ La concentración de inmigrantes de una procedencia determinada presumiblemente beneficia el ascenso del sector empresarial de ese grupo, como se expresa claramente en el caso de los cubanos.

³⁶ Alejandro Portes, "The Rise of Ethnicity: Determinants of Ethnic Perceptions Among Cuban Exiles in Miami.", *American Sociological Review*, Vol. 49, June, 1984, pp. 383 –397.

³⁷ FIU Cuba Poll. En: <http://www.fiu.edu/orgs/ipor/cuba2000/index.html>.

³⁸ Un análisis precedente a partir del censo de los negocios de las minorías, véase: Roxana Brisuela, Luis R. Fernández, *El potencial económico de las empresas pertenecientes a cubanoamericanos en Estados Unidos*. CEAP, Universidad de La Habana, diciembre de 1991.

³⁹ Las encuestas sobre empresas propiedad de minorías, ofrecen datos económicos básicos —como cantidad de firmas, ingresos brutos, empleados y salarios devengados— de los negocios poseídos por negros, personas de ancestros hispanos o latinoamericanos, asiáticos, del Pacífico, indios americanos, o descendientes de los nativos de Alaska.

⁴⁰ K. L. Wilson y A. Portes, “Immigrant enclave: An Analysis of the Labor Market Experience of Cubans in Miami”, *American Journal of Sociology*, vol. 86, no. 2, USA, 1980, p. 303.

Diez años después, en 1977, se conocía la existencia de 13 915 firmas de la minoría cubana en los Estados Unidos. Este número de firmas apenas representaba el 13,8 % de las censadas durante ese año, pero el monto agregado de sus ingresos era ascendente a 1 868 millones de dólares, o el 17,9 % del total de ingresos declarados.⁴¹ Se ha estimado que alrededor de 25 000 firmas, o más del 80 % del total de las firmas cubanas en los Estados Unidos se ubicaban en Miami y es precisamente allí donde se concentra el grueso de la comunidad cubana en los Estados Unidos después del triunfo de la revolución en 1959. De acuerdo con los datos censales de 1987 de las empresas poseídas⁴² por las llamadas minorías étnicas⁴³ en los Estados Unidos, se registraban 61 470 empresas de cubanos, que significaban el 15 % de las firmas hispanas y las mismas generaban ingresos que ascendían a 5 481 millones de dólares, o sea el 22 % del total de los ingresos de ese grupo de firmas.⁴⁴ Esto significaba un aumento de un poco más del doble en el número de empresas y un incremento de casi tres veces en sus ingresos.⁴⁵

El 60 % de estos negocios se encontraban en la Florida, donde sostenían su mayor influencia al ser propietarios del 65 % de todas las empresas hispanas y del 76 % de los ingresos generados allí. Por sectores económicos, el grueso de la actividad empresarial se concentraba en el comercio y los servicios que acaparaban el 81 % de todos los ingresos.

El censo publicado en 1996 sobre los negocios de las minorías en los Estados Unidos reflejaba la situación de 1992. Este informe reconocía la existencia de 93 096 firmas de dueños de origen cubano, o el 12 % del total de firmas hispanas. Ello mostraba un incremento en el número de firmas cubanas, aunque su representación en el contexto de las hispanas había descendido en relación con los datos obtenidos según la misma fuente en 1987.

Este cambio en la proporción se debe a que el aumento del número de firmas hispanas en general, entre los resultados de ambos censos fue del 83 %, mientras que para el caso de las cubanas fue de 66 %.⁴⁶ Otro tema por solucionar es que el normal proceso de crecimiento y en cierto modo de maduración de los negocios, hace “desaparecer” empresas que esta estadística censal no refleja, pues se trata de empresas cuyo capital en forma de acciones es cotizado en el mercado, como sería el caso de MasTec Inc.⁴⁷ Es precisamente en este

⁴¹ U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census (1980). *Survey of Minority –Owned Business Enterprises, 1977, Spanish Origin*. MB 77-2. Issued August, p.12.

⁴² Estas firmas son de propiedad individual o de varios socios, pero no se incluyen empresas públicas que son aquellas que tienen más de 35 accionistas. Los datos del censo de empresas se obtienen de las declaraciones de ingresos al IRS.

⁴³ En estas encuestas se definen como “minorías étnicas” a las personas de ancestros hispanos o latinoamericanos, negros, indios americanos, asiáticos y de otras minorías y sus descendientes.

⁴⁴ Roxana Brisuela, y Luis René Fernández Tabío., *El potencial económico de empresas pertenecientes a cubanoamericanos en los Estados Unidos*, CEAP, Universidad de La Habana. diciembre, 1991 (mimeo).

⁴⁵ U.S. Department of Commerce. Economic and Statistics Administration, Bureau of the Census (1996) *Survey of Minority-Owned Business Enterprises, Hispanic 1992 Economic Census*. MB92-2, Issue June, 147 pp.

⁴⁶ Cálculos del autor empleando los censos de las empresas de minorías hispanas correspondientes a 1987 y 1992.

⁴⁷ El capital de la familia Mas Canosa se encontraba principalmente concentrado en la firma MasTec Inc. y ascendía en 1997 a 586 millones de dólares. Este tipo de empresa no clasifica dentro de los negocios de las

ámbito donde se encuentran los capitales más importantes, si bien ya no se puede considerar capital familiar, aunque conserven el nombre de sus fundadores y se sostengan miembros de la familia en su dirección.

No obstante, en los datos analizados por el censo de los negocios de las “minorías”, el comportamiento de los ingresos resulta más dinámico, al mantenerse aproximadamente la proporción de ingresos acaparados por el conjunto de las empresas cubanas en relación con las hispanas entre 1987 y 1992, pues apenas se observó una caída de un punto porcentual, de un 22 a un 21,4 %. Los ingresos brutos de 1992 de las empresas de la minoría de origen cubano en los Estados Unidos ascendieron a 15 568 millones de dólares estadounidenses.

En 1992 en el estado de la Florida existían 118 208 firmas hispanas y 63 442 eran de origen cubano, lo que representaba más del 53,6 % del total de firmas latinas en ese estado. En cuanto a los ingresos brutos de las firmas cubanas en ese año, alcanzaban los 10 891 millones de dólares a precios corrientes, que significaban el 67,5 % de todos los ingresos brutos de firmas hispanas en esa parte del país.

Estas magnitudes pueden ser comparativamente pequeñas en términos del gran negocio en los Estados Unidos, pero respecto a las dimensiones actuales de la economía cubana son relevantes. Solo para tener una idea de las escalas, cabe señalar que el Producto Interno Bruto (PIB) de Cuba a precios de mercado en 1992, según la CEPAL, alcanzó 16 591 millones de dólares.⁴⁸ Aunque ese año fue de los peores de la crisis de los años 90 y la magnitud no sería estrictamente comparable por las diferentes características del sistema económico cubano respecto al que impera en los Estados Unidos,⁴⁹ estos datos permitirían establecer una relación aproximada de magnitud. Por todo ello y aún asumiendo esta comparación con muchas reservas, cabría decir que el valor agregado de los ingresos brutos de las empresas cubano americanas representaba el 65 % del valor producido por la economía cubana en su conjunto.⁵⁰ Ello coloca a la comunidad cubana en los Estados Unidos en una posición financiera favorable para servir de base para futuras relaciones económicas con Cuba en el momento que el bloqueo económico desaparezca.⁵¹

Si nos concentramos en Miami, donde se ubica el llamado enclave étnico cubano y donde la concentración de los cubanos es todavía más dominante se puede observar que del total de 77 300 empresas ubicadas en esa ciudad, 46 900, o el 60,6 %, son cubanas y muestran un

minorías por su tamaño y forma de inversión por acciones cotizadas en la bolsa. Los activos de esa firma se estimaban en el año 2000 en 1,3 mil millones de dólares. “The Hispanic Business 500 Directory” *Hispanic Business*, June 2001, p. 68.

⁴⁸ *La economía cubana. Reformas estructurales y desempeño en los noventa*, Fondo de Cultura Económica, CEPAL, México, D.F., 2000, Cuadro A-2.

⁴⁹ También dificultan esta comparación las imprecisiones derivadas del cálculo acertado del tipo de cambio del peso cubano frente al dólar norteamericano, que obviamente estaría sobrevaluado si se aplica el tipo de cambio 1:1, pero sería subvaluado en 26:1.

⁵⁰ Aunque es difícil establecer las magnitudes existen estimaciones sobre la riqueza de la comunidad cubana en los Estados Unidos. Ver: Díaz-Briquets and Pérez-López, “The Role of the Cuban American Community in the Cuban Transition” University of Miami, Miami, 2003.

⁵¹ Véase al respecto el análisis de Díaz-Briquets and Pérez-López, Ob. cit., pp. 14–15.

ingreso bruto de 8 113 millones de dólares, o el 74,1 % de los ingresos y ventas brutas de todas las firmas latinoamericanas en esa ciudad.⁵²

Sin embargo, en la actualidad existe una presencia importante del sector de negocios cubanoamericano en otros estados en los cuales el número de empresas y el nivel agregado de ingresos han alcanzado magnitudes relevantes. Tal es el caso de California, que en 1992 se conocía la existencia de 6 602 empresas, con un ingreso bruto de más de mil millones de dólares. Otros estados que superaban el millar de empresas de propietarios de origen cubano eran Illinois, Nueva Jersey, Nueva York y Texas, que de conjunto tenían más de 13 mil empresas y un ingreso bruto agregado de más de dos mil millones de dólares anuales. Para el censo de 1997, el número de firmas cubanas enclavadas en estos estados había aumentado a 15 mil y sus ingresos brutos habían alcanzado más de cuatro mil millones de dólares.⁵³

La distribución de los ingresos brutos de las firmas cubanas se concentraba en 1992 por amplio margen en la Florida (69 %) y luego se localizan los mayores ingresos en California (6,7 %), Nueva Jersey (4,8 %), Nueva York (4,2 %) y Texas (3,7 %); el resto de los estados acaparaban un 15,8 % de los 15 mil millones de ingresos brutos de las firmas cubanas en 1992.

La estructura por industrias de las firmas hispanas en Miami reflejaba aproximadamente la composición de las firmas cubanas por ramas de la economía debido a su gran concentración en esta ciudad (66 % del número de firmas y 74 % de los ingresos brutos).

Por industrias se observaba una concentración de los ingresos en las esferas del comercio mayorista (35,6 %) y minorista (23,18 %), que de conjunto acaparaban casi el 59 %. Si se agregan los servicios (17 %) y finanzas, seguros y bienes raíces (5 %), se alcanzaría el 81 % del total de ingresos obtenidos por las empresas hispanas en la ciudad de Miami en 1992.

El “enclave” cubanoamericano como mercado

Es notable que si bien no han faltado estudios sobre el enclave, y sobre todo los relacionados con el problema del enclave étnico desde la perspectiva sociológica, en muchos casos se trata el asunto de manera más bien descriptiva, dejando de lado el enfoque más analítico y de mayor nivel de abstracción. Este problema es aún más agudo cuando se trata de encontrar un enfoque económico.

Dada las condiciones especiales de concentración de más de medio millón de cubanos en el sur de la Florida, como una estructura socioeconómica étnica, conviene retomar el concepto desde una perspectiva de mercado para dilucidar el papel de la comunidad cubana en la

⁵² Datos elaborados por el autor a partir de: U.S. Census Bureau 1996; *Survey of Minority Owned Business Enterprises, Hispanic, 1992 Economic Census*. MB92-2. Washington, DC., U.S. Department of Commerce; and U.S. Census Bureau. 2001. *Hispanic 1997 Economic Census. Survey of Minority Business Enterprises. Company Statistics Series*. EC97CS-4. Washington, D.C. May 6.

⁵³ *Ibíd.*

nueva función de Miami en las relaciones económicas internacionales de los Estados Unidos.

Aunque en el condado Dade a mediados de los años 80 se registraba más de un 50 % de población hispana y de ella, aproximadamente el 70 % era de origen cubano, los cubanos integrados a esa comunidad denominada “enclave cubanoamericano” no dejaban de ser una “minoría étnica.” Alrededor del 30 % de la población del condado Dade era nacida en Cuba, o su descendencia.⁵⁴ Esta apreciación desde el punto de vista de la distribución de la población, sirve para establecer los límites, y a la vez definir el carácter difuso que tendría identificar al enclave étnico con un mercado étnico.

No solo se trata de dificultades con las estadísticas, que como se ha referido no en todos los casos ofrecen indicadores diferenciados por origen étnico, sino por el hecho fundamental que debe ser explorado: el grado de integración de la economía étnica a la economía local, regional, nacional, e incluso internacional, en los casos más sobresalientes. Las “empresas étnicas,” definidas así de acuerdo con la procedencia de sus propietarios, o la de sus ejecutivos principales, no existen en un círculo económico cerrado, si bien en determinados rangos y en etapas iniciales de su formación, puede reconocerse el beneficio de asimilar una parte de la demanda definida por los ingresos disponibles de los miembros de la propia comunidad. Esto se corresponde con industrias cuyos servicios se encuentran culturalmente definidos y por ello cabe esperar una inclinación étnica en la curva de preferencias, distinta a la del resto de la población “anglo”.

La anterior condición constituye uno de los elementos clave para justificar la existencia de un “mercado cubano”, pero debe advertirse su necesaria extensión fuera de esos márgenes para garantizar su exitosa reproducción ampliada. De no ser así, resultaría evidente que el crecimiento de esta economía sería reducido, y por tanto no justificaría los notables resultados alcanzados, que en este sentido pueden considerarse una prueba del carácter de “economía abierta” que tiene el enclave étnico. De otra parte, aunque la estructura social de la comunidad cubana concentrada en la región de Miami lograra alcanzar rápidamente un alto nivel de representatividad respecto a la sociedad de origen, ello no se refleja en la estructura empresarial desplegada. La misma se encuentra claramente concentrada en las esferas de servicios y evidencia un bajo nivel de integración vertical dentro de las empresas del mismo grupo étnico.

El anterior rasgo también apoya la idea de que el “enclave” no supone aislamiento de la economía local, sino más bien el aprovechamiento de las condiciones de partida encontradas y las opciones de expansión no reveladas en ausencia de esta agrupación étnica.

Existen otros factores ajenos a la comunidad cubana residente allí estimulantes del crecimiento. Entre ellos cabe señalar la estabilización del flujo de cubanos a partir de los

⁵⁴ Guillermo J. Grenier and Lisandro Pérez, “Refugees to Immigrants: the Rise of the Cuban American Community in Miami.” *Many Americas. Critical Perspectives on Race, Racism, and Ethnicity*. Edited by Gregory R. Campbell, University of Montana, Kendall/Hunt Publishing Company, Dubuque, Iowa. 1989, p. 221.

acuerdos migratorios de 1994 y 1995 y el aumento de los flujos migratorios desde otros países de la región, el crecimiento relevante del turismo ocurrido durante estos mismos años y el incremento de la demanda interna emanada de los ingresos de las personas retiradas provenientes de todas partes de la Unión Americana.

De ahí que se pueda integrar, como parte de la formulación de una hipótesis explicativa de la existencia de un “enclave” cubanoamericano como mercado, elementos que ya habían sido presentados en las descripciones ofrecidas sobre este asunto, no solamente en el sentido de una concentración de población cubana con un sesgo en su distribución socioclasista hacia los sectores más aventajados de la sociedad de origen, —rasgo atribuible a las primeras oleadas después del triunfo revolucionario en 1959, sino elementos exógenos a la propia evolución del proceso migratorio y su concentración local.

El grupo del “exilio” cubano recibió un tratamiento especial a su llegada y tenía una disposición específica de incorporarse a la cultura del país de destino. La connotación transcultural de los cubanos, particularmente de los recién llegados, portadores desde su origen de numerosos valores propios de la sociedad estadounidense, favorecían el nuevo rol que desempeñarían y su aporte al desarrollo de la economía local, que en las etapas más recientes y sobre todo después de 1980 se caracterizaba por incorporar al “enclave” un tipo de población que representaba mejor las características del capital humano creado en la etapa actual.

El mecanismo mediante el cual la comunidad cubana concentrada en el sur de la Florida y particularmente en el condado Dade contribuyó al cambio estructural de esa economía y a su mayor despliegue se explica en parte, como ya se ha establecido, no por el aislamiento, sino por el aumento de la demanda generado por los nuevos emigrantes, que a su vez presionaban por un aumento de la producción, el consumo y los servicios, tanto aquellos ofrecidos por el sector privado, como los otorgados originalmente como parte de los programas de apoyo federal para su establecimiento en calidad de “refugiados”, por el hecho de venir de un país comunista.

Es decir, el gran número de inmigrantes del “Exilio de Oro”, con notables dotes de todo tipo de recursos y apoyo gubernamental para su asentamiento, provocaron un rápido salto en la curva de la demanda que de acuerdo con la “Ley de la oferta y la demanda”, debía sin duda ser respaldada, o compensada, por un incremento de la oferta.⁵⁵ Este puede considerarse el primer efecto económico derivado de la concentración de ese grupo étnico en el sur de la Florida. A ello habría que agregar sucesivamente las otras oleadas migratorias y los aportes realizados por inmigrantes de países de Centroamérica azuzados por crisis políticas y económicas que han sacudido la región agregaron demanda efectiva del mismo modo. Algunas de ellas, con características análogas al “caso cubano”, como la nicaragüense se le sumarían también otros flujos provenientes de El Salvador, Guatemala y más recientemente Colombia.

⁵⁵ Antonio Jorge and Jorge Salazar-Carrillo, “The Contribution of Cuban Exiles to the Florida Economy”, *Cuban Exiles in Florida: Their presence and Contribution*, in Antonio Jorge; Jaime Suchlicki and Adolfo Leyva de Varona (editores), University of Miami, Miami, 1991, pp. 207-249.

Esta última idea permitiría establecer un centro de expansión económica generado por el “exilio cubano” e identificado posteriormente con el “enclave cubanoamericano”, todavía su componente dominante, al cual se han agregado otros grupos latinos que parecen fortalecer el efecto de partida asociado a la formación de la comunidad cubana del sur de la Florida. De tal manera, al “golpe” inicial de la demanda creciente de los cubanos, se agregaría el de otros grupos latinoamericanos que encontrarían un ambiente favorable para desplegar sus propios esfuerzos empresariales, y acrecentar así la demanda agregada definida como la suma de los ingresos disponibles de todos los latinoamericanos residentes en Miami.

Cabe suponerse que la expansión generada por la creciente demanda ejercida por la concentración de inmigrantes de Cuba y otros países de América Latina y el Caribe haría pensar en el establecimiento de retornos crecientes y economías de escala, dado el mayor nivel de demanda que reporta sucesivamente el mercado local por el componente exógeno de los grupos migratorios asentados allí. El efecto económico neto de este proceso tiene un carácter complejo pues se establecen “vínculos hacia atrás” y “hacia adelante”, al tiempo que las inversiones autónomas del ciclo anterior se refuerzan por las inversiones inducidas debido a los nuevos aportes del capital humano contenido en el flujo migratorio que se establece. Este factor productivo justifica el movimiento de la frontera de posibilidades de producción que caracterizaba a la economía local antes de llegar los nuevos inmigrantes, pero a un nivel superior.

Tratando de sintetizar, el factor que otorga la nueva dinámica al sistema económico estaría asociado a dos fenómenos interrelacionados. La expansión de la demanda inicial generada por el flujo migratorio concentrado en esta ciudad y al efecto circular establecido entre la inversión autónoma y la inducida por el nuevo capital incorporado, asociado al capital humano aportado por las corrientes migratorias y el financiamiento de fuentes privadas como públicas.

En otras palabras, la comunidad cubana integrada en el enclave, y el resto de los grupos latinoamericanos que se incorporan progresivamente al nuevo entorno cultural y económico de la ciudad, tienen su efecto más notable para el desarrollo económico local en la expansión del mercado por efecto del aumento de la demanda agregada provocada por el creciente flujo de inmigrantes latinoamericanos y caribeños concentrados progresivamente en el sur de la Florida.

El hecho de que el crecimiento de la economía local sea más que proporcional al aumento a la suma de los gastos de los cubanos y latinos residentes en Miami evidencia el efecto derrame (*spill-over*) y la importancia de apreciar la economía en su conjunto. Todos estos elementos le otorgan al “enclave cubanoamericano” desde la perspectiva económica un carácter crucial, si bien la exposición de este asunto y la medición de su impacto para las relaciones internacionales debe ser sujeta a un examen particular. En este caso, la aceptación del término “enclave económico étnico” debe ser comprendida en una dimensión abierta, perfectamente integrada a la economía de los Estados Unidos pues no solo no existen fronteras, sino que se aprovechan todas las oportunidades derivadas de estar dentro de ese enorme mercado.

No obstante, las restricciones establecidas sobre el alcance económico del “enclave étnico” no disminuye su trascendencia e importancia para entender el nuevo papel desempeñado por la economía de la ciudad de Miami, ciertamente apoyado recíprocamente en el mercado cubanoamericano, en su enclave étnico y el conjunto de vínculos económicos con los otros grupos latinos y el resto de la economía de la sociedad “nativa”, encabezada por importantes empresas transnacionales estadounidenses que deciden, a partir del agrupamiento de comunidades étnicas latinoamericanas establecer sus divisiones para América Latina y el Caribe en la ciudad de Miami, con lo cual adquiere una función específica dentro del ordenamiento de la economía global.

Por último, pero según esta perspectiva el efecto más importante brindado por el “enclave étnico” resulta de su función como estímulo a la apertura del mercado latinoamericano y caribeño. Aunque en un principio no existían los acuerdos de integración que comienzan a introducirse en propuestas a partir de la influencia de las políticas neoclásicas desde finales de los años 70, no cabe duda que el efecto transnacional generado a partir del enclave étnico cubanoamericano crea un relevante efecto en la expansión de la economía local al “abrir” mercados.

En este sentido, el “enclave cubanoamericano” ha constituido el núcleo de una comunidad transcultural “latina” o “hispana”, radicada en Miami, cuya significación económica está asociada a su capacidad de facilitar el vínculo económico de los Estados Unidos con los países de América Latina y el Caribe. De una parte viene el aporte migratorio y turístico del Sur, al que se suma en un primer momento la proyección latinoamericana que tienen algunas empresas cubano-americanas y “latinas” o “hispanas” radicadas allí, y la función de los empleados ejecutivos con preparación como administradores, con experiencia empresarial que ya traían de Cuba en muchos casos, e incluso los que trabajaban para las principales empresas estadounidenses radicadas en la Isla.

Este aporte tiene en este caso la crucial función de penetrar un mercado, que no estaba cerrado, pero que encontraba mucho mayores obstáculos para impulsar las relaciones económicas entre Miami y la subregión en las dos direcciones. El “enclave” provee una masa crítica de fuerza de trabajo calificada, conocedora de ambos medios, bilingüe, bicultural, diestra en la función de agentes introductores de productos y servicios de empresas norteamericanas en América Latina; así como de puente para la entrada de las empresas comerciales, bancos y otras entidades latinoamericanas y caribeñas en los Estados Unidos.

En otros términos, el efecto de extensión y profundización de las relaciones económicas internacionales que comenzarían a pasar por Miami para el caso sobre todo de las relaciones de los Estados Unidos con países de América Latina y el Caribe, permite transformar la demanda potencial de la subregión en demanda efectiva, estimulando el crecimiento de la economía local y trasladando hacia arriba la curva representativa de la economía local. Los efectos de este proceso si bien tienen una connotación económica, encuentran sus causas en la fusión de culturas y valores que permite vencer los obstáculos no formales al comercio y las relaciones económicas internacionales.

Al respecto Antonio Jorge y Jorge Salazar-Carrillo⁵⁶ consideran que el aspecto cultural respecto al impacto económico de la comunidad cubana concentrada en Miami, no constituía solo un rasgo significativo de la sociedad local, “sino uno de sus más valiosos activos”. El desarrollo del área estaría “inextricablemente ligado” al nuevo perfil cultural de la ciudad por el papel que desempeñarían los cubanos para favorecer sus relaciones con países de América Latina y el Caribe.

Los anteriores elementos brindan el marco teórico para interpretar el “enclave étnico”, como tipo de comunidad étnica, en una dimensión transnacional como agente activo que facilita e impulsa las relaciones económicas con países afines a su patrón cultural. Este proceso ha demostrado ser relevante para explicar flujos comerciales, inversiones y los más diversos negocios de la esfera de los servicios y constituye un enfoque relevante para las relaciones económicas internacionales actuales.

Las aproximaciones a este asunto basadas en enfoques teóricos clásicos y neoclásicos de la economía no permiten explicar todos los procesos registrados. En todo caso, las ventajas creadas que han dado lugar a cambios relevantes de las relaciones internacionales se ven asociadas a flujos y concentraciones migratorias que en determinadas circunstancias no solo alteran los equilibrios internos, sino actúan decididamente sobre la función de la economía de una ciudad, en este caso Miami, en la economía global.

Consideraciones finales

El análisis de la información brindada sobre la distribución de los latinos en los Estados Unidos y sus rasgos socioeconómicos característicos demuestran que la población latina de manera general tiene un nivel económico y social inferior en todos los aspectos en relación con el grupo de población dominante y mayoritario de los blancos no hispanos. Ello es expresión de sus condiciones de partida en cuanto a los distintos niveles de las sociedades de origen y destino, que en parte se podría explicar por las motivaciones de mercado, en su expresión más simple se relacionaría con los diferenciales salariales, pero también es el resultado de las llamadas barreras institucionales y la discriminación sufrida por cada uno de estos grupos.⁵⁷

No obstante, el cambio en las fuentes principales de los flujos migratorios hacia los Estados Unidos de procedencia europea a latinoamericana y en menor medida asiática, ha implicado un incremento considerable de la significación de los latinos para la sociedad norteamericana en general y por el momento no existen predicciones de que esta tendencia se pueda abatir en el futuro próximo. Ello augura un continuado incremento de la importancia social, política y económica de las comunidades latinoamericanas en los Estados Unidos.

⁵⁶ Antonio Jorge and Jorge Salazar-Carrillo, Ob. cit., p. 210.

⁵⁷ Jorge Chapa, “The Burden of Interdependence: Demographic, Economic, and Social Prospects for Latinos in the Reconfigured U. S. Economy”, in Frank Bonilla *et.al.* (editores), *Borderless U. S. Latinos, Latin Americans, and the Paradox of Interdependence*, Temple University Press, Philadelphia, 1998, p. 75.

La llamada latinización de la sociedad norteamericana, expresada en la creciente proporción de latinos en ese país y su concentración por orígenes étnicos en determinadas regiones y estados está ocurriendo en un momento caracterizado por la globalización, la creciente integración económica, la liberalización de las restricciones fronterizas al comercio y las inversiones y condiciones muy favorables tanto por sus costos como por los medios técnicos desarrollados para el transporte de personas y sus comunicaciones. Estas condiciones son favorecedoras de la tendencia a la transnacionalización que aplicada a las comunidades migratorias insertadas en los países desarrollados, para este caso los Estados Unidos, permiten desarrollar todo tipo de relaciones con sus países de procedencia, no solo familiares, culturales y políticas, sino económicas. En este aspecto, las políticas institucionales y jurídicas desplegadas por algunos países de América Latina tienden a reforzar esa tendencia. Entre estas se observa la creciente aceptación de la doble nacionalidad, así como los intentos para facilitar y reducir los costos de las remesas y otras políticas para articular las relaciones entre los países y sus crecientes comunidades enclavadas en los Estados Unidos.

La distribución geográfica de las comunidades étnicas se ha realizado de acuerdo con un patrón en el cual la cercanía geográfica, aunque no ha sido la única variable explicativa, ha constituido sin duda un elemento sumamente importante para el despliegue de las relaciones económicas. Las más significativas comunidades mexicanas se han desplegado en los estados fronterizos como California, Texas y Nuevo México, que con anterioridad eran además parte del territorio de México. La comunidad cubana se concentra en el sur de la península de la Florida, obviamente el territorio más cercano al archipiélago cubano.

El análisis conjunto de los agrupamientos de población étnica de los distintos países evidencia que dicha concentración constituye una condición favorecedora del desarrollo empresarial y en tal sentido no es una coincidencia casual que se fortalezca el sector empresarial en la misma medida que se refuerza el flujo migratorio y la concentración de las comunidades étnicas latinas. A su vez, la concentración de las comunidades latinoamericanas en los Estados Unidos sirve a través del continuado flujo de inmigrantes y sus redes étnicas para impulsar las relaciones económicas con sus países de origen. En tal sentido, los agrupamientos étnicos de comunidades latinoamericanas y caribeñas en los Estados Unidos constituyen un factor importante en el proceso de integración hemisférica que trasciende y se opone con frecuencia al marco institucional establecido.