

El estado de Florida ante el Área de Libre Comercio de las Américas

A. FELICITY WILLIAMS*

INTRODUCCIÓN

A una historiadora —como quien esto escribe— no deja de llamarle la atención la compleja interacción de los procesos que conforman un proceso aún más grande: la tendencia actual hacia la globalización (o “triadización”) de la economía internacional.¹ Llama la atención, además, que si bien los diferentes tratados formales de libre comercio —con un objetivo declarado de integrar bloques— se hacen a nombre de naciones, el crecimiento económico resultante sólo tiende a concentrarse en algunas regiones.² En este artículo interesa el caso de Florida como una de esas regiones. Aunque esa entidad estadounidense no resultó tan beneficiada por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), parecería ocupar un lugar privilegiado en cuanto al futuro desarrollo del Área de Libre

1. I. Clark, *Globalization and Fragmentation: International Relations in the Twentieth Century*, Oxford University Press, Nueva York 1998, p. 21. Ahí se citan a los autores que argumentan a favor del uso del término “triadización” en lugar de globalización, por considerar que ésta última sólo tiene sus centros de decisión en Estados Unidos, la Unión Europea y ciertos países de Asia.

2. Suplemento especial de *El Financiero* de diciembre de 1999 producido por la Oficina de Texas en México. Ahí hay información acerca de los muchos lugares tejanos que ofrecen toda clase de servicios para el comercio transfronterizo y, en su caso, la industria maquiladora.

* Profesora de tiempo completo del Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, plantel Azcapotzalco. El trabajo es producto del Programa Interunidad de la UAM sobre Integración en las Américas <mfwb@correo.azc.uam.mx>. La autora agradece la ayuda de Raúl Rodríguez Robles en la formulación y elaboración del material estadístico.

Comercio de las Américas (ALCA). Por ello, se ofrece una evaluación preliminar y general de dicha situación porque gran parte de la información disponible sobre la economía de Florida presenta serias discrepancias,³ aunque es posible detectar algunas de las tendencias más importantes.

Antes de entrar en materia se exponen algunas referencias en torno a las nuevas ideas sobre el funcionamiento del comercio internacional que empezaron a debatirse desde por lo menos mediados de la década de los ochenta.⁴ Por ejemplo, la mayoría de los economistas —aunque con algunas diferencias— ha reconocido que el análisis económico, hasta entonces basado en la defensa del libre comercio tradicional, parecía cada vez menos realista. Antes habían predominado las ideas de las ventajas comparativas. Las diferencias eran lo importante y por ello tanto algunos países como grandes empresas tendían a especializarse. Sin embargo, desde finales de la segunda guerra mundial el comercio exterior parecía reflejar ventajas arbitrarias o temporales derivadas de las economías de escala, así como innovaciones dinámicas en un entorno de competencia tecnoló-

3. Esta situación ya se había comentado de manera muy crítica en 1992 en M.B. Rosenberg y J. Hiskey, *Florida-México: Strategies and Recommendations for an Expanding Market*, white paper elaborado para el Comité Miamex de la Cámara de Comercio de Miami y Área Conurbada por el Centro para América Latina y el Caribe de la Universidad Internacional de Florida. Papel Ocasional, serie Diálogo, núm. 136, junio de 1992, p. 47.

4. P. Krugman (comp.), *Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional*, Fondo de Cultura Económica, México, 1991. Véanse en particular los ensayos de J.A. Brander, “Justificaciones de política comercial e industrial estratégica”, pp. 31-53, y G.E. Grossman, “Promoción estratégica de la exportación: una crítica”, pp. 54-74.

gica muy cerrada. De hecho, parecería que era la innovación tecnológica la que generaba los efectos secundarios más importantes para el resto de la economía. Por tanto, debido al papel estratégico asignado a las economías de escala y a las ventajas de la experiencia y la innovación como las razones que explican los actuales patrones comerciales —en un entorno en que las imperfecciones del mercado en lugar de ser la excepción constituían la regla—, algunos economistas y gobiernos justificaban políticas industriales y comerciales más activas. En los últimos años, Florida ha sido un claro ejemplo de ello.

Paul Krugman ha ofrecido muchas ideas sobre lugares con rendimientos crecientes. Con base en su ejemplo clásico de una región de la industria pesada a finales del siglo XIX —que se consolidó en el área transfronteriza de los Grandes Lagos (Estados Unidos-Canadá)— el autor señala factores como historia y accidente y expectativas que se autorrealizan (*self fulfilling expectations*) como claves de este proceso.⁵ En el presente trabajo se considera que Florida forma un área de rendimientos crecientes lo que, junto con una política muy activa en materia de desarrollo industrial y comercial, consolidará su posición como una de las regiones potencialmente más vigorosas de la futura ALCA.

DATOS COMPARATIVOS DE FLORIDA Y AMÉRICA LATINA

Al tratar de imaginar el panorama general de lo que podría ser el escenario de la futura ALCA, habrá que tomar en cuenta que varias de las entidades de Estados Unidos tienen un PIB más grande que el de la mayoría de los países de América Latina: mientras que en 1990 los de California, Texas y Florida eran de 560 000, 340 000 y 240 500 millones de dólares, respectivamente, los de Brasil, México y Guatemala fueron de 340 800, 228 000, y 9 100 millones de dólares (véase el cuadro 1). Casi una década después, en cifras de 1998, esas magnitudes no mostraban cambios significativos.⁶ Es decir, a fines de los años noventa, Florida, con una población de cerca de 15 millones de habitantes, se situaba apenas atrás de Brasil con sus más de 150 millones y por encima de México con sus casi 100 millones de habitantes.

Florida cuenta con más ventajas que las meramente económicas. No fue casual que la reunión inaugural de la Cumbre de las Américas en diciembre de 1994 se celebrara en Miami. A pesar de la competencia de Phoenix, Chicago y otras ciudades para ser seleccionadas como sede de tal evento, el presidente Clinton se decidió por Miami: “Su diversidad, su dinamismo, todo esto hace de Miami el sitio ideal para esta reunión [...] Su economía está plenamente integrada con las economías de Amé-

5. P. Krugman, *Geography and Trade*, MIT Press, 1993.

6. Datos de 1996 de Estados Unidos (en dólares corrientes) del *Statistical Abstract of the United States*, Departamento de Comercio de Estados Unidos, Washington, 1999, y sobre América Latina (a precios constantes de mercado) del *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe*, CEPAL, 1997.

C U A D R O 1

PIB O INGRESOS TOTALES DE ALGUNOS PAÍSES, ESTADOS Y EMPRESAS EN 1990
(MILLONES DE DÓLARES)

Estados Unidos	5 237 700
California	560 000
Canadá	500 300
Brasil	340 800
Texas ¹	340 000
Florida	240 500
México	228 000
Georgia	129 700
General Motors	110 000
Lockheed	9 900
Guatemala	9 100

1. Datos de 1989.

Fuente: M. B. Rosenberg y J. Hiskey, *Florida - Mexico: Strategies and Recommendations for an Expanding Market*, white paper elaborado por el Comité Miamex de la Cámara de Comercio de Miami y Área Conurbada por el Centro para América Latina y el Caribe de la Universidad Internacional de Florida, Documento Ocasional, Serie Diálogo, núm. 136, junio de 1992, p. 47.

rica Latina y el Caribe y representa, en muchos aspectos, la promesa de la integración hemisférica”.⁷

En aquella reunión se declaró que la integración económica del continente americano —por medio del libre comercio— era uno de los objetivos primordiales. Pero salta a la vista que durante los seis años transcurridos desde entonces gran parte del proceso de integración se está llevando a cabo en dirección Sur-Norte en la forma de una integración asimétrica. No es lo mismo ser una región de maquila dentro de un área de libre comercio, que una zona que distribuye el producto terminado.⁸ Por ello es preciso conocer con mayor detalle las características de las regiones más dinámicas a modo de planear una estrategia de comercio exterior desde América Latina y el Caribe que conduzca al cabal aprovechamiento de los espacios potenciales que crea el ALCA.

LA SITUACIÓN ESPECÍFICA DE FLORIDA

En 1980 la evolución económica de Florida respecto a las demás entidades estadounidenses fue poco favorable. Según el United States Census Bureau el ingreso estatal per cápita era 700 dólares menor que el promedio nacional de 9 918 dólares. Algunos analistas locales señalaban: “Florida nunca tuvo la base industrial o los recursos naturales para determinar su

7. R.E. Feinberg, *Summitry in the Americas. A Progress Report*, Institute for International Economics, Washington, 1997. Aunque el mismo autor señala que “los latinoamericanos no estaban felices en cuanto a la selección de Miami. Mientras percibían a Washington como un prestigioso centro de poder mundial, veían en Miami una ciudad para hacer compras y lavar dinero. Además, consideraban el sur de Florida como la fortaleza de la comunidad cubana exiliada agresivamente anticastrista”. (pp. 151 y 152).

8. M. de María y Campos (presidente de la Sección Mexicana del Club de Roma), “Los dilemas de la integración con EU y Canadá”, *El Financiero*, 22 de agosto de 2000.

propio destino; dependía del exterior para sostener su crecimiento bajo la forma del consumo de sus productos agrícolas invernales por parte del norte de Estados Unidos o por parte de turistas que acudían al Sun Shine Belt.⁹ Sin embargo, su dependencia de la agricultura, el turismo y la industria de la construcción (en la forma de bienes raíces para jubilados y ricos residentes latinoamericanos temporales) empezó a cambiar durante la década de los ochenta al tiempo que el país transformaba su economía de una basada en la industrialización tradicional a otra en la que predominarían áreas de producción y servicios relacionados con la cibernética y la especialización intensiva en conocimiento.

Desde mediados de los noventa ya se consolidaba un corredor de alta tecnología desde el puerto de Tampa en el golfo de México hasta la región Space Coast/East Central en la costa del Atlántico y el Caribe. De 1997 a 1998 el número de empresas se elevó de 1 033 a 1 651, esto es, 60%, y a pesar de la feroz competencia, Florida parece haberse consolidado como región líder en la industria de la aviación y el espacio, la cibernética en general (en particular, la manufactura de toda clase de *chips*) y en equipo muy complejo para la biotecnología y la salud, entre otras. Este proceso fue impulsado por el estado y por prácticamente todos los 67 condados que lo constituyen por medio de incentivos fiscales, establecimiento de centros de capacitación y el paulatino desarrollo y la mejora de los institutos de educación superior. En la actualidad existe una notable cooperación de los sectores privado, estatal y universitario, como la que hay entre la University of Central Florida, en Orlando, con compañías de semiconductores, y la University of West Florida, con negocios asociados a la inteligencia artificial.

La transformación económica dio como resultado que en 1989 el ingreso per cápita de Florida se ubicara en 17 694 dólares, superando el promedio nacional, y que en 1998 llegara a más de 25 000 dólares. Áreas como la industria de defensa, la aeronáutica y la aeroespacial emplean en conjunto, directamente, a más de 86 000 personas con un salario promedio de alrededor de 37 000 dólares anuales. En la actualidad, a pesar de la competencia de puertos y aeropuertos como los de Nueva Orleans y Atlanta, Florida constituye el punto más importante para la exportación de productos de todo Estados Unidos a la mayoría de los países de América Latina (menos México), con más de 40% del total. Cuenta además con 14 puertos de cabotaje profundo —de los cuales 4 están entre los 25 más importantes de Estados Unidos— que manejan cerca de 110 millones de toneladas de carga internacional y nacional al año, mientras que su sistema portuario ocupa el cuarto lugar del país en el manejo de carga en contenedores. Hay 22 aeropuertos comerciales —11 internacionales—, incluido el más grande para carga internacional de todo Estados Unidos: el Miami International Airport.

A principios de los ochenta, un experto afirmó que la forma dominante de transportación de los bienes que constituyen el comercio internacional es por vía marítima —en términos generales más de 90% del total— y en la medida en que el comercio crezca se desarrollarán por igual los servicios de transpor-

te.¹⁰ Si se considera que la gran mayoría de las economías latinoamericanas que comercian con Florida (y cuyos PIB dependen en gran medida de los flujos comerciales internacionales) no cuenta con marinas mercantes adecuadas ni servicios complementarios, resalta aún más la enorme ventaja comparativa de Florida en ese aspecto.

Debido a la intensa competencia mundial, la operación de carga internacional se ha vuelto un negocio de alta tecnología y de escala. No es una cuestión de puertos suficientes o grúas adecuadas para el manejo de contenedores, sino que se trata de toda una red de servicios complementarios por vía terrestre: de control vertical e integrado del movimiento completo de la carga de “puerta a puerta” que resulta mucho menos costoso y más rápido y eficaz que la suma de los antiguos servicios fragmentados. Desde 1997 Florida ha invertido cuantiosos recursos en servicios de carretera y trenes para lograr una red multimodal de transportación. Además, este “movimiento completo” cuenta con 18 zonas francas en todo el estado donde existen frigoríficos y bodegas para carga —de tipos seco y líquido— igual que en los puertos. Así, tanto la materia prima como los bienes terminados procedentes del extranjero pueden transportarse a través de esas zonas exentos de cobros aduanales inmediatos; éstos sólo se cobran cuando las mercancías entran al mercado interno (es decir, para Florida el *transshipment* es una actividad fundamental). Además, el estado de Florida cuenta con todos los servicios profesionales complementarios necesarios (contables, legales, bancarios, de seguros, aduanales, entrega express, etcétera), lo que lo convierte en uno de los lugares más experimentados y competitivos en el manejo de carga internacional del mundo. De hecho, su sector de servicios ya participa de manera mayoritaria en el PIB estatal.¹¹

Florida ha registrado un importante incremento demográfico desde 1980. Sin embargo, lo que aquí importa es que de los casi 250 000 nuevos residentes que arribaron al estado en 1998 y 1999, 60% tenía la edad óptima para trabajar, es decir, de 18 a 44 años. Para finales de los noventa Florida contribuía con uno de cada 10 nuevos empleos creados en Estados Unidos. Además, el crecimiento del nivel de empleo total desde 1992 ha sido de manera constante superior al del país en su conjunto.¹²

En el cuadro 2 se aprecia que cuatro de las 10 ciudades estadounidenses de mayor crecimiento se encuentran en Florida. En la actualidad, a diferencia del típico obrero industrial agrícola de finales del siglo XIX descrito por Krugman, cuyas expectativas que se autocumplen se limitaban a un salario más alto, la joven y más calificada mano de obra de ahora busca además una alta calidad de vida, un lugar atractivo para trabajar, playas y cam-

10. L.J. White, *International Trade in Ocean Shipping Services. The United States & the World*, American Enterprise Institute/Ballinger Publication, 1988.

11. En octubre de 1999 el Marketing & Information Department de Enterprise Florida señaló que el sector de servicios había contribuido con 24% del PIB estatal, mientras que los sectores agrícola, forestal y pesquero sólo representaba 1.8% (unos 91 196 millones de dólares en el primer caso y 6 691 millones en el segundo).

12. Enterprise Florida y The Florida Economic Development Council.

CIUDADES ESTADOUNIDENSES DE MÁS RÁPIDO CRECIMIENTO

Cambio porcentual
(desde mayo de 1999)

Tucson, Arizona	6.9
Sarasota-Bradenton, Florida	6.4
Orlando, Florida	5.7
Green Bay, Wisconsin	5.6
Melbourne-Titusville-Palm Bay, Florida	5.5
Dover, Delaware	5.5
Fayetteville-Springdale-Rogers, Arkansas	5.4
Tampa-St. Petersburg-Clearwater, Florida	5.1
Austin-San Marcos, Texas	5.1
McAllen-Edinburg-Mission, Texas	5.1

Fuente: *The New York Times*, 24 de julio de 2000.

pos de golf, buenas escuelas para los hijos menores y excelentes universidades para los mayores. La Florida de principios del siglo XXI puede ofrecer todo esto. Desde la óptica latinoamericana, con frecuencia se tiende a identificar a Florida con Disney World, cuestión que sólo constituye un estereotipo. El estado y sus condados —conjuntamente o por separado— han venido formulado con mucho éxito estrategias para reubicar a empresas ya establecidas en otras partes del país y apoyar el establecimiento de nuevas, tanto pequeñas y medianas como grandes. Se ofrecen incentivos adicionales a cualquier empresa de la industria cibernética y a aquellas cuyo sueldo mínimo promedio es alto. Sin embargo, la mayor parte de este crecimiento se está dando en el centro y norte de Florida, donde no son tan caros los bienes raíces y los servicios como agua y electricidad son menos costosos que el promedio nacional, en parte debido a la gran competencia entre las numerosas empresas privadas que proveen esos servicios.¹³ Allí se estaría conformando uno de los mercados más atractivos para la futura ALCA y una región de exportación de productos muy elaborados para los países menos desarrollados del continente: mucho más allá de lo que ha sido hasta ahora el intercambio económico tradicional entre América Latina y Florida.

LAS RELACIONES ECONÓMICAS MÉXICO-FLORIDA

El ALCA no debe verse como un proceso que de manera inevitable se deba consolidar en 2005 (como se proyectó originalmente en diciembre de 1994 en la Cumbre de las Américas), sino como una posibilidad que se puede conformar paulatinamente mediante vínculos bilaterales y tradicionales o tal vez mediante estrategias regionales, aun si estas últimas pudieran tener ritmos y resultados dispares y hasta consecuencias

13. A últimas fechas y considerando la desfavorable situación a mediano plazo del suministro de electricidad en California y otros estados del oeste de Estados Unidos, Florida podría ser uno de los sitios aún más atractivos para centros de alta tecnología en un futuro cercano.

centrífugas en un principio: por ejemplo, Chile y su TLC con México o Costa Rica y sus relaciones con Canadá.¹⁴

Por el momento, el TLCAN sigue siendo el único núcleo consolidado entre Canadá, Estados Unidos y un país latinoamericano (México) y constituye una especie de imán que atrae a casi todos los países ajenos al Mercosur. Es el primer paso real en la construcción del ALCA, por lo que aquí se incluye una sección sobre la relación entre México y Florida.¹⁵

Pese a que las exportaciones de Florida a México se duplicaron de 1987 a 1990, éstas sólo representaban 2% del total de las ventas foráneas de Estados Unidos a su vecino del sur. Envíos de estados lejanos como Nueva York o Illinois representaban 3% cada uno del total, en tanto que los correspondientes a Georgia eran iguales a los de Florida —2% del total—, aunque el PIB de aquel estado en ese entonces era de sólo la mitad del de este último. Empero, el ritmo de crecimiento de la economía georgiana era más rápido. El gobernador de Georgia junto con grupos empresariales locales emprendió una estrategia de promoción de exportaciones mediante apoyos específicos a exportadores potenciales, así como para convencer a las grandes compañías estadounidenses a radicarse en ese estado. Cabe señalar que las exportaciones de Florida y Georgia a México eran básicamente las mismas: equipo de transporte, productos químicos, papel y computadoras.

A principios de 1992 Rosenberg y Hiskey señalaron que el bajo nivel de exportaciones de Florida a México obedecía a que más de 80% del comercio entre Estados Unidos y su vecino austral se realizaba por carretera a través de Texas o California. La transportación marítima y aérea de carga entre Florida y México era por demás limitada debido al ineficiente sistema portuario mexicano del Golfo y a una marcada falta de interés de muchas empresas en Florida. Esas razones habrían sido igualmente válidas para Georgia que, sin embargo, durante 1987-1990 cuadruplicó sus exportaciones a México. Según los autores mencionados, "otro obstáculo al comercio Florida-México se refiere a la ausencia de buenas relaciones entre las dos partes en gran medida resultado de la falta de voluntad por parte de México para romper relaciones con Cuba".¹⁶ La autora no dispone de datos fidedignos acerca de la influencia real de los círculos empresariales anticomunistas ni en qué sectores la ejercen.

Sin embargo, algunas empresas de Florida dedicadas al comercio exterior prevén un incremento de la demanda por parte de México que se extendería a los servicios relacionados con los productos demandados, un campo que constituye la primera

14. Para ilustrar cierto escepticismo acerca del futuro del ALCA, considérese el título de la reunión del Council on Foreign Relations en Nueva York el 18 y 19 de mayo de 2000: "Is the FTAA Dead on Arrival? Does It Matter? How Do Mercosur and the EU Fit in?"

15. Según *El Financiero* del 12 de mayo de 2000, México, al firmar el Tratado del Triángulo del Norte (con Guatemala, Honduras y El Salvador) expresó el deseo de elaborar un texto en el futuro para un solo TLC con toda Centroamérica. Hay que recordar que ese país ya había suscrito con anterioridad tratados de libre comercio, por separado, con Costa Rica y luego Nicaragua.

16. M.B. Rosenberg y J. Hiskey, *op. cit.*, p. 24.

C U A D R O 3

VALOR DEL COMERCIO CON LOS SOCIOS COMERCIALES MÁS IMPORTANTES DE FLORIDA, 1998 (MILES DE DÓLARES)

País	Valor del comercio
Brasil	6 266 843
Venezuela	3 389 746
Colombia	2 606 399
Argentina	2 498 029
República Dominicana	2 187 876
Honduras	1 404 128
Costa Rica	1 377 304
Chile	1 068 845
Guatemala	1 001 003
Perú	858 870
El Salvador	833 089
México	826 098
Panamá	816 094
Reino Unido	809 248
Jamaica	741 461

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos.

fuelle de ganancias de muchas de aquellas empresas. Con todo, en 1998 México ocupaba el lugar número 12 en importancia como socio comercial de Florida (véase el cuadro 3).

Varios factores podrían influir de manera positiva en el futuro. Muchos de los puertos mexicanos se han privatizado y los servicios portuarios han mejorado en cabotaje y eficacia para el manejo de volúmenes mayores. Desde hace años el puerto de Tampa mantiene contactos estrechos con empresas de Monterrey —como el Grupo Vitro— y el impulso al puerto mexicano de Altamira-Tampico (con su amplio *hinterland* para el establecimiento de maquila) se puede aprovechar en los próximos años. Por otra parte, Tampa ha efectuado inversiones cuantiosas para mantenerse como puerto competitivo en escala mundial, lo que le ha permitido ocupar una posición favorable para vincularse con el enorme centro portuario de contenedores que se construye en las Bahamas. En la medida en que el comercio entre la Unión Europea y México se expanda, la ruta Bahamas-Tampa-Altamira podría resultar importante debido a que los contenedores tienen que ir llenos entre los diferentes puertos de embarque y desembarque (de ahí el gran negocio del transbordo) y a que Veracruz, pese a ser el puerto mexicano más importante de la costa atlántica, a menudo se convierte en un cuello de botella.¹⁷

Los esfuerzos realizados en el puerto mexicano de Progreso en Yucatán para atraer barcos más grandes (la impresionante construcción de una carretera, absolutamente recta, de unos seis kilómetros de largo que parece flotar sobre las aguas poco profundas del Caribe hasta llegar a un punto donde es posible que atraquen grandes barcos) sólo ha resultado en la renovación de

17. Según M.B. Rosenberg *et al.*, *op. cit.*, p. 31, Veracruz podría haber sido un activo participante en la promoción de una asociación de algunos estados del Golfo de México para lograr vínculos entre estados mexicanos y estadounidenses que comparten la ribera del Golfo. Empero, no ha sido posible obtener más información sobre esa propuesta.

viajes de cruceros desde Florida a Yucatán.¹⁸ Sin embargo, en la medida en que se incrementa el número de maquiladoras en el sureste mexicano —que exigen una salida ágil para sus productos¹⁹ y tal vez menos costosa que la que representa Veracruz— y Progreso pueda atraer suficiente capital para invertir en un adecuado sistema de grúas para el manejo de contenedores, esta situación podría cambiar. Mientras tanto, la perenne posibilidad de una ruta a través del istmo de Tehuantepec, entre Coatzacoalcos y Salina Cruz, sigue pareciendo atractiva.

FLORIDA Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN GENERAL

El panorama, aunque claro en sus tendencias generales, es difícil de analizar con profundidad debido en gran parte a la discrepancia entre las estadísticas disponibles, ya que si bien algunas fuentes reconocen la particularidad de Centroamérica, otras la incluyen como parte del Caribe o de América Latina, cuando aquella región por sí sola representaba 40% del comercio exterior de Miami a principios de los noventa. Por otro lado, al no estar desagregadas, las estadísticas se presentan de manera diferente año con año aun cuando procedan de la misma fuente.

18. En 1999 alrededor de 50 millones de personas visitaron Florida y el turismo representaba un negocio de unos 40 000 millones de dólares para el estado. Hay intentos de México para vincular ciertas rutas turísticas con algunas de Florida (en particular las de los cruceros) y vale la pena advertir que varios de los puertos de Florida se desarrollaron originalmente con base en servicios turísticos.

19. En un artículo de *El Financiero* del 5 de mayo titulado “El Sureste, región con más empleo, dice Seguro Social”, un director regional del Instituto Mexicano de Seguro Social (IMSS) declaró: “Actualmente la región sureste del país, es decir Campeche, Yucatán y Quintana Roo, se ha convertido en la región que más empleos ha generado en el país como resultado del establecimiento y operación de empresas maquiladoras. Industrias hoteleras y de construcción también han generado fuentes laborales, pero sólo en Yucatán operan más de 108 compañías maquiladoras con 32 000 plazas que equivalen a casi 50% del empleo total”. Por su parte, según *El Financiero* del 18 de mayo de 2000, el director del Banco Nacional de Comercio Exterior señaló que el acuerdo de preferencias arancelarias que firmó Estados Unidos con 28 países del Caribe el día anterior —ayudándoles a recuperar las ventajas que habían perdido frente a México en 1994 tras la entrada en vigor del TLCAN— disminuiría el asentamiento de industrias maquiladoras en México, “sobre todo en el sureste del país”, pero que las maquiladoras textiles del sureste están preparadas para la competencia y pueden cumplir con más fases de la manufactura. Cambiarían de lo cuantitativo a lo cualitativo y podrían exportar materia prima a las fábricas del Caribe que no contaba con igual infraestructura. Además, las fábricas mexicanas podrían incrementar el valor de su mano de obra y aumentar el valor agregado de su producción. Lo relevante para Florida es que puede beneficiarse del desarrollo de cualquiera de esas áreas (México o el Caribe o los países de Centroamérica). El hecho de que barcos de carga (con contenedores) que zarpan de Veracruz necesitan pasar por Tampa o Miami antes de ir al Caribe o bordear las costas de países centroamericanos (por no llenarse los contenedores) significa que: ¡la transportación marítima México-Centroamérica resulta igualmente cara que la de Europa-América Latina!

C U A D R O 4

EXPORTACIONES DE FLORIDA SEGÚN LA IMPORTANCIA DEL PAÍS DE DESTINO, 1990 (VALOR DEL COMERCIO DIRECTO Y DEL TRANSSHIPMENT, EN MILLONES DE DÓLARES)

Destino	Producido en Florida		Producido en otra parte con salida de Florida	
	Posición	Valor	Posición	Valor
Canadá	1	1 494.70	33	125.80
Venezuela	2	801.70	1	1 457.10
República Dominicana	3	760.50	4	702.60
Brasil	4	687.20	2	1 347.10
Colombia	5	670.00	3	1 015.50
México	8	494.10	17	303.50
Costa Rica	17	288.30	5	547.40
Bahamas	11	424.70	7	481.30
Argentina	28	197.10	8	417.50
Chile	21	260.40	10	408.70

Fuente: M. B. Rosenberg y J. Hiskey, *Florida - Mexico: Strategies and Recommendations for an Expanding Market*, white paper elaborado para el Comité Miamex de la Cámara de Comercio de Miami y Área Conurbada por el Centro para América Latina y el Caribe de la Universidad Internacional de Florida, Documento Ocasional, Serie Diálogo, núm. 136, junio de 1992, p. 47.

Por ejemplo, para el lapso 1995-1997 fue posible obtener datos sobre los 10 socios comerciales más importantes de Florida (exportaciones e importaciones) y para 1998 sólo fue posible obtener el comercio total.

Por otra parte, para Florida resulta muy importante diferenciar las exportaciones producidas dentro del estado de las que proceden del resto del país pero cuyo punto de salida es Florida. Sólo así es posible apreciar su papel como punto de transbordo para todo Estados Unidos y la importancia que adquiere su economía de escala de transportación. A pesar de ser de 1990, los datos disponibles sobre esta situación permiten ilustrar el punto (véase el cuadro 4). Desde entonces la importancia económica de la actividad de transbordo se ha duplicado.

En el cuadro 4 se observa que mientras los productos de Florida exportados al Caribe y a América Latina (incluida Centroamérica, pero excluyendo a México) sumaban unos 4 000 millones de dólares, los de Estados Unidos a las mismas dos regiones (con su punto de salida desde Florida) ascendían a unos 6 377 millones. El caso de Canadá ejemplifica la situación inversa. Lo producido por Florida que se exportó a aquel país en 1990 tenía un valor de 1 494.7 millones de dólares, pero sólo 8.42% de ese monto salió directamente de Florida y el restante 91.58% salió por carretera o avión a pesar de la distancia y la relativa importancia de la marina costera mercante estadounidense. En cambio, es muy clara la importancia del negocio del transbordo hacia Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile y Venezuela.

Regresando a las tendencias generales, en el valor de lo exportado desde Florida (ya sea del estado mismo o de todo Estados Unidos a través de Florida) destaca de inmediato la importancia de los países del Caribe, Centroamérica y lo demás de América Latina (menos México). En 1995 de los 10 destinos más importantes, nueve se ubicaron en estas regiones: dos en el Caribe (Jamaica y la República Dominicana); uno en Centro-

américa (Costa Rica) y seis en América del Sur. Durante los dos años siguientes Brasil, Colombia, Venezuela y Argentina guardan la misma importancia como los primeros cuatro destinos de las exportaciones de Florida.

La República Dominicana muestra una notable estabilidad como el quinto destino de exportación y segundo en cuanto al origen de las importaciones de Florida (véase el cuadro 5). Sin embargo, esa posición podría requerir una explicación adicional que de nuevo remite al problema de la ausencia de estadísticas más desagregadas. Es decir, ese segundo lugar podría estar relacionado con el hecho de que ese país tiene una industria textil de maquila muy vinculada al mismo sector estadounidense, en particular de Florida. Pudiera ser que las exportaciones de y desde este estado al país caribeño consistieran en insumos para la industria maquiladora y que las exportaciones de la República Dominicana a Florida no fueran exportaciones adicionales. Habría que investigar si lo mismo ocurre en los casos de Honduras y últimamente en El Salvador y Guatemala.²⁰

Faltaría detallar la composición de los flujos comerciales, algo que ayudaría a mejorar el conocimiento del tipo de integración que está surgiendo. Por ejemplo, el escenario de las exportaciones e importaciones de Florida respecto a América Latina y el Caribe. De 1995 a 1997 Japón figuró en la primera posición como exportador a Florida y Alemania en la tercera en dos de esos años. Es decir, se estaría hablando de economías cuyas exportaciones a Florida habrán sido de otra índole que las de las materias primas o maquila de América Latina y el Caribe. Esto podría estar vinculado con la necesidad de insumos para el sector de alta tecnología de Florida o para el transbordo de equipos electrónicos que terminarán vendiéndose a América Latina (incluido el Caribe). En 1995, por ejemplo, ciertas corporaciones asiáticas no sólo aumentaron su presencia en los estados fronterizos del norte de México (con la esperanza de beneficiarse del nuevo comercio hemisférico), sino que "más de 17 empresas de Corea del Sur, 45 de Japón y 75 de Taiwan abrieron tiendas en Miami".²¹ El comercio hemisférico se estaba traduciendo en comercio globalizado.

Brasil y otros países de América del Sur han tenido un papel importante en el comercio con Florida desde hace años. A principios del decenio de los noventa, cuando ya se perfilaba la puesta en marcha del TLCAN el programa de promoción de comercio exterior de Florida planteaba, en particular, establecer una oficina comercial en São Paulo (si se considera el tamaño del PIB brasileño la decisión es muy entendible). Sin embargo, algunos analistas criticaron esa idea señalando que si bien el potencial del comercio Florida-Brasil era muy importante, la situación económica brasileña —aunada a sus serias dificultades políticas— aconsejaba que en el corto plazo México ofrecía un panorama más prometedor para los exportadores e importadores de Florida.²²

20. Hay que recordar que muchos países latinoamericanos tardaron varios años en diferenciar los datos sobre la industria de la maquila de los de la industria tradicional.

21. R.E. Feinberg, *Summitry in the Americas*, op. cit., p. 37.

22. M.B. Rosenberg, op. cit., p. 50.

C U A D R O 5

SOCIOS COMERCIALES MÁS IMPORTANTES DE FLORIDA, 1995-1997 (DÓLARES)

Destino de las exportaciones							
1995		1996		1997			
País	Valor	País	Valor	País	Valor	Porcentaje	
Brasil	4 168 803	Brasil	4 852 647	Brasil	6 034 837	16.39	
Colombia	2 433 387	Venezuela	2 372 767	Venezuela	3 577 865	9.72	
Venezuela	2 203 075	Colombia	2 350 187	Colombia	2 745 004	7.45	
Argentina	1 781 023	Argentina	1 971 812	Argentina	2 499 853	6.79	
República Dominicana	1 467 569	República Dominicana	1 673 569	República Dominicana	2 085 827	5.66	
Chile	1 033 367	Chile	1 060 940	Honduras	1 191 487	3.24	
China	875 531	Honduras	937 113	Costa Rica	1 169 909	3.18	
Jamaica	846 488	Costa Rica	897 237	Chile	1 136 601	3.09	
Paraguay	817 852	Jamaica	851 325	Perú	887 440	2.41	
Costa Rica	806 713	Paraguay	765 658	Reino Unido	881 352	2.39	
Diez socios más importantes	16 433 813		17 733 260		22 210 180	60.31	

Origen de las importaciones							
1995		1996		1997			
País	Valor	País	Valor	País	Valor	Porcentaje	
Japón	4 373 834	Japón	3 839 433	Japón	3 108 056	11.58	
República Dominicana	1 290 021	República Dominicana	1 637 220	República Dominicana	2 053 583	7.65	
Alemania	1 273 829	Alemania	1 431 275	Brasil	1 744 326	6.50	
Colombia	1 199 275	Brasil	1 326 804	Honduras	1 613 508	6.01	
Brasil	873 459	Colombia	1 313 874	Alemania	1 606 618	5.98	
China	855 058	Honduras	1 194 076	Colombia	1 341 753	5.00	
Honduras	844 744	Costa Rica	1 061 486	Costa Rica	1 311 742	4.89	
Reino Unido	753 426	Venezuela	1 011 492	Reino Unido	1 119 371	4.17	
Costa Rica	732 830	Guatemala	957 671	Guatemala	1 100 772	4.10	
Venezuela	723 096	Reino Unido	877 306	Venezuela	991 122	3.69	
Diez socios más importantes	12 919 577		14 650 649		15 990 856	59.57	

Fuente: Enterprise Florida, Inc., Departamento de Investigación con base en Departamento de Comercio de Estados Unidos, Bureau of Census Trade Data.


Quien esto escribe desconoce si el descalabro financiero de México en diciembre de 1994 habría afectado esa idea o si la crisis en Brasil de finales de la misma década habría fortalecido la opinión de los críticos. En el cuadro 5 se aprecia que Brasil era el socio número uno en importancia. Sin embargo, como Florida no depende de un solo país o región para su comercio exterior, todo indica que seguirá desarrollando sus economías de escala en la transportación de carga internacional, lo que le resultará muy rentable cuando el ALCA entre en operación.

CONCLUSIONES

- 1) El proceso de globalización del comercio internacional requiere más estudios sobre aspectos concretos y detallados.
- 2) Si se considera el TLCAN como el primer paso en la construcción del ALCA, Florida ocupa un lugar destacado. Si bien el Tratado no le acarrearía grandes beneficios (debido en gran parte a la propia inercia de ese estado frente a las posibilidades del acuerdo), sus importantes relaciones comerciales tradicionales con el Caribe y América del Sur tienden a seguir en aumento.
- 3) Las relaciones económicas de Florida con México no son tan exitosas como deberían ser (tomando en cuenta la importancia económica de ese país respecto a otras naciones latinoamericanas y la cercanía geográfica). Sin embargo, debido a que

otros estados no fronterizos de Estados Unidos han podido aprovechar en mejor medida la puesta en marcha del TLCAN, en la actualidad Florida formula estrategias orientadas a mejorar su intercambio con México, aunque ello también dependerá de lo que este último país realice.

4) Los fuertes vínculos económicos e históricos de Florida (en particular Miami) con América Latina en general podrían convertirse fácilmente en una desventaja cuando las economías de esta región —como suele ocurrir con cierta frecuencia— sufran retrocesos económicos.

5) Sin embargo, cualquier relación de integración entre Florida y América Latina seguirá siendo asimétrica. Por ello, y por ser tan significativas esas relaciones, Florida podría ampliar empresas conjuntas de inversión y producción, así como establecer algunos programas de apoyo e incentivos (como las que aplica en su propio territorio) para favorecer el desarrollo de regiones, sectores y empresas en América Latina que le sean de interés (un poco a la manera en que ciertos países europeos rezagados reciben apoyo de la actual Unión Europea). Como algunos realistas estructuralistas han señalado: los diferentes niveles de cooperación dependen en gran medida de la voluntad del país o región más avanzadas para absorber los costos de relaciones más estrechas.²³ 

23. R.E. Feinberg, *op. cit.*, p. 13, nota 7.