

ENSAYO

EL MILAGRO CUBANO*

George Gilder**

Si bien el tema está inscrito en el contexto de una amplia leyenda negra de desprestigio, tejida en parte en Estados Unidos pero sobre todo en América Latina, el fenómeno de la inmigración cubana a Miami describe un notable aporte dinamizador a esa región y un ejemplo admirable de empuje empresarial, salido del puro desarraigo y de penurias de todo orden.

La cubana no fue por cierto la primera inmigración masiva a los Estados Unidos durante este siglo, y este trabajo deja en claro que no debiera tampoco ser la última, si es que esa nación desea seguir siendo tierra de oportunidades y corriente renovada de energías sociales, culturales y económicas.

El milagro cubano en Norteamérica —resultado de las confiscaciones y purgas animadas por el régimen de Fidel Castro— representa un hecho que debe ser agradecido al socialismo castrista.

Para romper con las redes y mapas del pasado hace falta, normalmente, un fuerte impulso síquico o una convulsión circundante. Como se desprende de las tribulaciones de Simplot, Masters y Krofta, los éxitos comerciales surgen con más frecuencia del trastorno mental que del golpe de suerte, del negocio lucrativo o de la distinción académica. Es más probable que el empresario encuentre su inspiración en un sobre azul que en un ascenso.

La crisis empresarial suele presentarse de muchas maneras. En un extenso análisis de grandes éxitos estadounidenses, A. David Silver, tal vez el más destacado estudioso de

* Este trabajo reproduce íntegramente el capítulo 5 del libro *The Spirit of Enterprise*, publicado por George Gilder en 1984 (Simón and Schuster, New York). La traducción y publicación han sido debidamente autorizadas.

** Profesor de Economía del Lehrman Institute y colaborador de *The Wall Street Journal* y *Harper's Magazine*.

la psicología del empresario, descubrió sin embargo que la mayoría de los industriales prósperos es impulsada por sentimientos de privación y culpabilidad nacidos del quebrantamiento de las familias y relaciones. Muchos, por muerte o divorcio, habían perdido al padre; muchos habían perdido a su mujer. Algunos, como Fred Smith, veterano de Vietnam, héroe fanfarrón de la Federal Express, sufrió un desgarrador trauma de combate y regresó con un fiero impulso por ganar la guerra en casa. Los empresarios, normalmente, se sienten profundamente comprometidos con los valores tradicionales, con la familia y los hijos, pero los avatares de la carrera muchas veces conducen a tensiones matrimoniales y al divorcio, a tropiezos y traiciones. En ciertos hombres, los remordimientos y fracasos consiguientes suelen desatar un tremendo impulso personal para reivindicarse y recuperar el orden familiar.

No obstante, en estos tiempos modernos, la fuente primordial del quebrantamiento y de la culpabilidad empresariales es la política turbulenta de un mundo tiránico y desgarrado por la guerra. En casi todas las naciones muchos de los empresarios más destacados son inmigrantes. La inmigración normalmente acarrea la violación de lazos ancestrales y de obligaciones paternas y maternas. Enfrentados en su juventud al cambio convulsionante, abandonados a sus propios arbitrios para crear una existencia productiva, arrancados antes de tiempo del vientre de una vida estable, los inmigrantes, en todas partes, sufren la culpabilidad de haberse desprendido del hogar y de la familia, y se unen con facilidad a las fuerzas del futuro contra las reclamaciones del pasado. Con todo, bajo el influjo de un conservantismo fracturado y traicionado, las creaciones más revolucionarias del inmigrante están normalmente repletas de valores recordados. Al forjar un mundo nuevo, el inmigrante continuamente restaura el antiguo.

En la historia de los Estados Unidos, cada nueva ola de inmigrantes ha pasado por este drama esencial de abandono y reconstrucción, de revolución y redención. En los últimos años, sin embargo, ningún grupo ha representado la síntesis empresarial de pasado y futuro, nostalgia y restauración, con la energía y el ingenio de los cubanos que, llenos de rabia y temor, huyeron de la Cuba de Castro y se establecieron primero en Miami, Florida.

La ciudad, al parecer, no estaba preparada para recibirlos. El año 1961 fue un año sombrío para la economía de Miami central. En la zona interna que rodea Tamiami Trail, más de 1.000 hogares hipotecados habían sido evacuados, muchos de ellos destrozados por vándalos para apoderarse de las cañerías de cobre y las guarniciones eléctricas. La cancha de béisbol de la Little League se había convertido en "el

parque de la marihuana"; las tiendas penaban por clientes y quebraban; Burdine's, la tienda de departamentos más importante del centro, con cuarenta años de actividad, desfallecía inerte a medida que su clientela se trasladaba a las afueras. Hasta Miami Beach, aquel balneario norteamericano por antonomasia, del otro lado de la Bahía Biscayne, iba imperceptiblemente a la ruina, mientras los acaudalados turistas nortños pasaban de largo, cada vez más, en procura de costas isleñas más gratas hacia el sur.

Para muchos observadores, la llegada de los cubanos apareció como un golpe mortal para toda esperanza de recuperación de la ciudad. Ya unos 200.000 habían huido de la pujante dictadura de Castro y cada día llegaban más.

Castro había proclamado una nueva ley de patria potestad, según la cual estaba aboliendo las escuelas católicas, estableciendo centros de adoctrinamiento comunista, encarcelando a disidentes y obligando a abogados y otros profesionales a trabajar en las plantaciones de caña. Los refugiados repletaban el aeropuerto de Miami en penosa confusión; luego se hacinaban, de a cinco o más por habitación, en los bungalows y departamentos de Miami, buscaban trabajo que no existía en la dificultosa economía de Dade, y esperaban confiados la liberación (y la venganza indirecta) mediante un ataque brutal de la Infantería de Marina estadounidense a las playas cubanas, ordenado por el nuevo presidente macho de los Estados Unidos, John F. Kennedy.

Unos 13.314 inmigrantes eran niños solos, que llegaban a Miami sin parientes, sin saber inglés, muchos sólo con un vaguísimo contacto en los Estados Unidos. Sus padres, desesperados, los habían despachado para que los recibieran en campamentos de refugiados y luego pasaran a orfelinatos y hogares adoptivos. Muchos de los inmigrantes, de todas las edades, ingresaron primero a otras comunidades, pero en su mayoría gravitaron de vuelta a Florida meridional, la zona más próxima a su antigua patria y la más afectada culturalmente por los cubanos.

Todas las proyecciones estadísticas eran sombrías. Los peritos preveían una larga sucesión de crisis médicas, tensiones económicas, una inundación de "desórdenes sociales", necesidades de vivienda, beneficencia e higiene básicas, una carga imposible para los servicios sociales de la ciudad, ya afligidos. Aquí, en una sola zona urbana estancada en términos económicos, en un lapso de apenas dos años se hacinó una multitud de unos 200.000 inmigrantes misérrimos; eran más que todos los jóvenes negros cesantes de todas las zonas urbanas de los Estados Unidos en ese momento, y estaban concentrados en medio de una sola ciudad central. Se trataba del influjo de una población equivalente a la quinta parte de todos los habitantes de Dade County en

1960, una inundación más rápida y sobrecogedora que toda migración anterior a una sola ciudad estadounidense. Pocos de los recién llegados hablaban inglés y casi ninguno tenía previsto ni empleo ni hospedaje. Muchos habían recibido una educación bastante buena y tenían buen empleo en Cuba, pero en muchos casos su experiencia y sus calificaciones eran inoperantes en los Estados Unidos. Médicos, arquitectos y abogados, en muchos casos, huyeron de la zafra sólo para trabajar de botones, lustrabotas y cuidadores de automóviles. Los exiliados, en un 60 por ciento, fueron obreros comunes en Cuba, y todos habían perdido buena parte de lo que acumularon en su tierra. Al revisar la prensa y los comentarios políticos del momento, resulta difícil encontrar algún observador que viera en esta marea humana otra cosa sino una fuente de tribulaciones para Florida meridional, o un problema para los redentores de la Secretaría de Vivienda, Educación y Beneficencia, y del Servicio de Inmigración y Naturalización, o para la Infantería de Marina.

Pero los redentores de los cubanos ya estaban a mano. Ellos se salvarían solos; no por efecto de donaciones del gobierno sino por el impulso de sus propios esfuerzos productivos. Los salvarían personas como José Pinero, sin un céntimo en la Calle Ocho, por haber invertido sus últimos dólares en unos pocos discos de segunda mano, para venderlos de puerta en puerta; como Armando Codina, uno de los 14.000 niños comprendidos en la Operación Pedro Pan, entonces un adolescente larguirucho, asustado, que conocía sólo dos palabras de inglés: "hamburger" y "coke", asignado a un campamento de refugiados en espera de pasaje a un asilo de huérfanos en Nueva Jersey; como Felipe Valls, que lavaba platos en un restaurante y vivía en casa con su mujer embarazada, dos hijos y otros doce cubanos; como Amaury Betancourt, con su esposa, sus seis hijos y su suegra, escaso de dinero, ejecutivo Bancario cesante que llevaba meses buscando empleo en un banco; como Ramón Oyarzún, antaño médico en Cuba, hoy encorvado frente a un escritorio, tramitando solicitudes en Mercy Hospital, viviendo en un bungalow con otros quince cubanos; como miles de otros cubanos y cubanas.

En aquel entonces carecían de empleo, de perspectivas y de estabilidad; vivían en condiciones que violaban toda reglamentación, pero ya estaban ocupados, repletos del espíritu de empresa, calculando cómo transformar la Southwest Eighth Street en Calle Ocho, arteria principal de una nueva Little Havana. Pronto la calle mostraría una efervescente prosperidad, muy superior a la de su aplastada homónima; pronto bulliría con el comercio prohibido de la isla moribunda: El Café Bustano, los Refrescos Cawy, los cigarrillos Competidora y El Cuño, las guayaberas (camisas de algodón), la

música latinoamericana que latía en las tiendas, las pirámides de mangos y tubérculos, calabazas y bananos, los cocos helados servidos con una paja, las naranjas y pomelos pelados vendidos en bolsas plásticas a los automovilistas en el bulevar, los nuevos teatros donde se representaban las últimas comedias anticastristas, la plaza de juego del dominó bajo los árboles del centro de la ciudad; los botánicos, que vendían antiguas hierbas del vudú y elixires mezclados con la cera de una vela gigantesca (o las mismas pócimas en un tarro grande con aerosol que luce la increíble advertencia: "Este envase no contiene poderes sobrenaturales"); con restaurantes y casinos por doquier, el espeso café cubano las veinticuatro horas del día y las hogazas largas y duras del pan cubano; todo ello comprendido en una zona otrora fantasmal de tres y media millas cuadradas, lo que la Cámara Latina de Comercio cataloga como sigue: 97 restaurantes y autoservicios, 81 almacenes de abarrotes y supermercados, 49 bombas de gasolina, 48 tiendas de vestuario, 46 peluquerías y salones de belleza, 46 joyerías, 34 farmacias, 33 mueblerías, 21 panaderías, 20 fábricas de cigarros, 20 oficinas de abogados y corredores de propiedades, 17 florerías, 17 estudios fotográficos, 13 ópticas, 13 ferreterías, 10 clínicas y hospitales privados, 10 librerías, 10 sastrerías, 8 agencias de viajes, 7 funerarias y 5 bancos.

No obstante, parece que a los contadores de la Cámara de Comercio se les pasaron varios teatros, clubes nocturnos, firmas importadoras y exportadoras, servicios de reparación de automóviles, discotecas, escuelas de conductores, consultas médicas y vendedores de artículos religiosos, sin hablar de los numerosos botánicos y diez bancos cubanos más, en las incesantes erupciones de negocios de inmigrantes caribeños en otras partes de la ciudad, hacia el norte y el sur, las que ya en 1980 abarcaban unas 10.000 empresas pertenecientes a cubanos instalados en Dade County.

Los hombres y mujeres que realizaron este milagro económico, con la consiguiente inmigración, de ningún modo fueron un problema para Miami; de hecho, ellos llevaban el antidoto para la decadencia de Miami, una solución total y amplia, la que Robert Bach, sociólogo de Brookings, denominó "una de las transformaciones más rápidas y más extensas de una zona urbana en toda la historia de los Estados Unidos". No sólo resolvieron los problemas que su llegada había precipitado, sino crearon empleos para miles de otros norteamericanos. No sólo reactivaron el estancado centro de Miami sino transformaron toda la economía de la ciudad y la convirtieron en una nueva puerta para el comercio latinoamericano, un nuevo eje financiero entre Europa, los Estados Unidos y las treinta naciones, con sus 342 millones de personas, al sur de este país.

La que generalizadamente se señaló como una carga para la economía deprimida de la ciudad fue en el hecho una fuente bullente de nueva vida, una fuerza alada de crecimiento internacional que reventaba los confines de un centro estrecho; que entregaba suministros que a la vez creaban, satisfacían y superaban sus propias demandas. Los sombríos científicos que anunciaban la muerte de Miami habían cometido una vez más el perpetuo error de la economía de demanda: la visión de los seres humanos esencialmente como bocas y no como mentes, consumidores pero no productores de bienes y servicios, usuarios de empleos, pero no creadores de trabajo nuevo.

Juan Pinero comenzó a crear empleos nuevos a las pocas semanas de iniciar su venta de discos usados en Eighth Street. Durante treinta días, más o menos, ahorró las ganancias que le dejaba la venta. Terminó por reunir lo suficiente para alquilar y arreglar un pequeño negocio cerca del concurrido Tower Cinema, por US\$ 100 mensuales. Puso a su local el nombre Ultra, copiando el de la gran tienda de departamentos del centro de La Habana y comenzó a vender productos latinoamericanos de importación a los espectadores cinematográficos y a los transeúntes.

También en 1961, Amaury Betancourt, el elegante banquero cesante con seis hijos, encontró empleo de oficinista en el Coconut Grove Bank. Aun cuando se trataba de uno de los tres bancos más antiguos de Miami, Betancourt observó que no tenía departamento internacional. A los seis meses ya era subvicepresidente, dejó de marcar tarjeta y se le asignó la tarea de crear una división internacional, en parte para hacer frente al comercio creciente con América Latina.

Entretanto, la mujer de Felipe Valls dio a luz una niña, con lo que acrecentó la carga que pesaba sobre los servicios sociales de Miami y hundió a su familia aun más en las estadísticas de la pobreza per cápita. Felipe pronto se cansó de su trabajo de lavaplatos y obtuvo un puesto de vendedor en una firma de abastecimiento de restaurantes que hacía frente a un alza en la demanda de artículos para restaurantes en Little Havana. Al mismo tiempo, siempre viviendo en condiciones de hacinamiento, el Dr. Oyarzún comenzó a estudiar para rendir los exámenes de la Junta Médica para Extranjeros, los que le permitirían ejercer en los Estados Unidos, con ciertas limitaciones. A comienzos de 1963, Armando Codina, según los registros "un muchacho de trece años, esbelto, de 1.70 m de estatura, aficionado a las novelas de aventuras, que quiere ser ingeniero mecánico", salió del orfanato y entró al hogar adoptivo de la familia O'Brien, en Pompton Lakes, Nueva Jersey. Los esposos O'Brien ya tenían cinco hijos propios, pero de algún modo se las arreglaron para hacer hueco en su mesa para el jo-

ven cubano, quien ingresó a la escuela secundaria en Nueva Jersey.

Era evidente que este grupo de inmigrantes iba progresando. No obstante, con sus familias numerosas y sus esposas que en su mayoría no trabajaban fuera del hogar, su inglés dificultoso y sus dudosas aptitudes, sus viviendas congestionadas y empleos mal pagados (y con aquello que la prensa denominaba "beneficios escandalosamente bajos" y su escasa participación en el sistema de beneficencia de Florida), constituían un incremento más del problema de pobreza que por ese tiempo preocupaba a las burocracias de Washington, parte evidente de aquel ghetto de "pobres invisibles" que Michael Harrington habría de revelar ese mismo año, indignado, en *The Other America*. La empresa comienza con ahorros, con la renuncia al consumo, situación que, vista desde una distancia y una altura de abstracción suficientes, aparece idéntica a la pobreza. Pero las familias subsidiadas, dotadas de ingreso y vivienda pasables, figuran bien en las estadísticas, aun cuando, según cualquier perspectiva, permanezcan empantanadas en la privación auténtica y recalcitrante.

Sin embargo, ya en 1964, unos tres años después de su llegada, cuatro de las familias inmigrantes de nuestro relato comenzaban a contribuir de manera significativa a la economía de Miami. Ultra Records era un próspero negocio de la Calle Ocho y Pinero se proponía abrir otro local en un nuevo centro comercial. Valls comenzó a sentirse inquieto como vendedor de equipos para restaurantes y trató de convencer a su patrón de que importara desde España máquinas para hacer café express, con miras a saciar la sed de café de la comunidad cubana en rápido crecimiento. Pero el patrón no veía en estas máquinas sino un artículo especializado incómodo que exigía una mantención compleja, y se negó a agregarlas a su línea de refrigeradores, lavavajillas, cocinas de acero inoxidable y otros rubros más grandes, más sencillos y, a su parecer, más rentables. Con esto Valls obtuvo un préstamo de un amigo ("con elevado interés", dice) y comenzó a importar él mismo las máquinas para café express. Conocía su mercado. Comprando las máquinas a US\$ 300 cada una y vendiéndolas a US\$ 1.200, pronto pudo devolver el préstamo, contratar un mecánico de apellido Gómez para que instalara y atendiera las máquinas, y alquilar un local en North Miami Avenue donde estableció su flamante International Equipment Corporation. Mediante otro préstamo, una segunda hipoteca y un pago al contado de bajo monto, también logró mudar a su familia a la casa de US\$ 17.500, ubicada en la parte sudoeste de Miami, donde vivieron hasta 1982.

Al mismo tiempo, el Dr. Oyarzún había logrado perfeccionar su inglés lo suficiente para aprobar los exámenes de

medicina, aunque primero creyó que había fracasado y que estaba condenado a otro año de papeles y penurias en el Mercy Hospital, a otro lapso de dependencia en los hacinados hogares de amigos y parientes. Otros alumnos ya habían recibido la comunicación de sus notas de examen, pero aquella mañana la camioneta del correo pasó de largo frente a la casa donde vivía Oyarzún y todos sus moradores quedaron sumidos en la desesperanza. Cuando el cartero regresó más tarde trayendo el sobre café grande, la señora de Oyarzún lo recibió en la reja de la entrada con abrazos y besos.

En 1965 Armando Codina volvió de Nueva Jersey para ver a su madre, quien por fin había logrado huir de Cuba y vivía en Jacksonville, Florida. Codina hizo los últimos años de secundaria en Jacksonville, aprendió varios miles de palabras más de inglés y ganó una beca en matemáticas de la Universidad de Jacksonville. Pero su madre nunca había trabajado en Cuba y, con su padre ausente y divorciado, Armando comprendió que "o ella o yo tendría que trabajar". Rechazó la beca y nunca siguió estudios superiores. En lugar de eso, a los diecisiete años se empleó como mensajero y llevaba los cheques del American National Bank de Jacksonville, y en su tiempo libre trabajaba como empaquetador en el vecino supermercado Winn Dixie. Parecía que el joven cubano había retrocedido; pero, en el American National Bank, Codina se enamoró... de los computadores.

En Miami, Pinero todavía no aprendía inglés y ni siquiera conocía una universidad, pero su negocio de discos crecía rápidamente; abrió dos locales de Ultra en dos centros comerciales nuevos y comenzó a importar discos de América Latina y del Caribe. Amaury Betancourt había alcanzado el puesto de vicepresidente a cargo de la división internacional, rápidamente creciente de Coconut Grove, y Felipe Valls, luego de pasar varios años como abastecedor de restaurantes, se había convertido en contratista y consultor, y los proyectaba y construía. Después de un largo período de trabajo en hospitales, el Dr. Oyarzún había abierto su consulta y estaba estudiando la posibilidad de comprar la parte de su colega estadounidense.

Ya en 1970 los cubanos estaban firmemente instalados en la ciudad. El censo arrojó una cifra de 291.000, es decir, el 23 por ciento de la población de Dade County. Durante el decenio siguiente, aquellos años 70 estancados, en los que se gestaron tantos cambios y tanto crecimiento, el total habría de subir a más del doble, representando el 41 por ciento de la ciudadanía. Pero durante la mayor parte de este período la economía de Florida avanzó más rápidamente que la del resto del país, con menos desempleo y menores cargas de beneficencia. Cada nueva oleada de cubanos acarrea nuevos temores y alarmas, nuevas demandas de ayuda y administra-

ción federales, mientras que la economía de Miami seguía creciendo mucho más velozmente que la de las regiones cuya ayuda se pedía. Pese a las impecables lecciones derivadas de la larga historia de la inmigración en los Estados Unidos, el pueblo norteamericano recibía cada nueva migración como un problema más y no como la bendición económica en que a todas luces se convirtió.

Durante los años 70 cada uno de los cinco inmigrantes de este relato contribuyó de manera significativa al triunfo de los cubanos en Miami. Uno de ellos llegó a ser figura distinguida del comercio a nivel nacional, y los hijos de todos accedieron rápidamente a empleos productivos en Dade County y en todo el país. Amaury Betancourt llegó a ser presidente del directorio de uno de los quince bancos de propiedad cubana que había en Miami: el Totalbank. Con el nombre de Americas Bank había comenzado como banco móvil en un acoplado situado en la esquina de Southwest 27th Avenue y Coral Way. A medio camino entre Little Havana y Coral Gables, el nuevo acoplado estaba bien ubicado para atender al creciente movimiento de inmigrantes caribeños hacia los barrios más elegantes de Miami, donde entonces no existían instituciones cubanas. Otro banco cubano próspero, el Intercontinental, hace propaganda con este concepto: "La mejor manera de crecer nosotros es ayudarlo a crecer a usted". Totalbank surgió con el surgimiento de su clientela. Al 30 de junio de 1975, los depósitos en Totalbank sumaban US\$ 8.485.008 y el banco tenía diecisiete empleados. En 1982, cuando Betancourt jubiló, el activo del banco alcanzaba a US\$ 120 millones y crecía a razón del 12 por ciento anual; además, tenía sucursales en toda la ciudad. Sólo rechazaba los grandes depósitos en efectivo de los "cowboys colombianos", con los que se enriquecían instituciones menos escrupulosas y en los cuales los periodistas veían el origen de la prosperidad de Miami.

En ocasiones el dinero obtenido con las drogas ha entrado a raudales a muchas otras ciudades del mundo, de Nueva Orleans y Detroit a Ankara y Marsella, y ha vuelto a salir a raudales sin transformar ni enriquecer de tal manera a la población. La mentalidad traficante de la ganancia grande es, en realidad, una fuente de pobreza y desmoralización dondequiera aparece. El dinero ilícito no genera capital, sino corrompe los valores y motivos humanos, las energías y compromisos que impulsan el verdadero crecimiento. La teoría de que la riqueza de Miami nace de las drogas es otro ejemplo más en la ya larga tradición "liberal" de denigrar toda empresa nueva realizada por inmigrantes, desde las lavanderías chinas hasta las florerías italianas, catalogándolas de talleres abusivos donde se explota la mano de obra infantil o pantallas que ocultan las transacciones del crimen. La verda-

dera ofensa está en negarse a reconocer los esfuerzos y sacrificios increíbles, y las recompensas bien ganadas, de los extranjeros que están entre nosotros y que dan el mentís al mito de una economía cerrada.

José Pinero abrió sucursales de Ultra Records en Central Shopping Plaza, Westchester Mall, Midway Mall y Downtown Capital Mall para acompañar a su primer local de la Calle Ocho. Además, desde su bodega ubicada en 38th Place, en Hialeah, la Ultra importa discos de todas las naciones de América Latina y del Caribe, y los distribuye a todo el país. El Dr. Oyarzún llegó a ser uno de los médicos más prestigiosos de la ciudad, cabeza de la Liga contra el Cáncer y dueño del edificio de consultas médicas en el que primero empezó a ejercer. A comienzos de los años 70, Felipe Valls resolvió entrar más profunda y directamente al sector de restaurantes y al de propiedades. Sus establecimientos eran pequeños locales sobre la calle, abiertos las veinticuatro horas del día, que servían café y sandwiches cubanos. Abría uno de estos locales, lo hacía prosperar y luego lo vendía para dar el pie de un lugar más espacioso y cómodo.

El triunfo de Valls se produjo en 1971, cuando compró una florería de gran tamaño en la Calle Ocho y la convirtió en Versailles, una gran galería de espejos y luces, en forma de L, hoy en día el restaurante cubano más frecuentado de Miami. Valls calcula que el restaurante atiende entre 500 y 600 parroquianos diariamente; en una semana consume unas 300 libras de café, 500 libras de arroz, 400 libras de porotos y más de media tonelada de pan cubano.

Desde 1971 otros cuatro ambiciosos restaurantes cubanos se han instalado en la vecindad de Versailles, entre ellos La Carreta, situado enfrente, que es del mismo tamaño que Versailles y goza del mismo éxito, aunque es algo más barato y menos hermoso. Su especialidad es la comida criolla. Valls tolera con indulgencia a La Carreta, con su inmensa rueda de carreta, en luces de neón, que cruza la Calle Ocho de lado a lado. El sabe que la competencia hábil amplía el mercado. ¿Y quién podría competir con más habilidad que el fundador de Versailles? Fue el propio Valls quien abrió La Carreta y los demás rivales de Versailles instalados en las cercanías, y el mercado sigue aumentando en respuesta a la creciente oferta de buena comida cubana e hispanoamericana.

En 1981 los cinco primeros restaurantes de Valls tuvieron una entrada bruta de US\$ 6 millones, la que iba subiendo a razón de un 10 por ciento al año; en 1982, Valls abrió otros tres establecimientos, entre ellos otra Carreta con espacio para 340 personas sentadas, en el local de un antiguo Black Angus Steak House situado en Bird Road, en el barrio Westchester de Miami. Convertir el local fue fácil, se-

gún explica Valls: "El Black Angus ya estaba lleno de ruedas de carromatos. Las conservamos y dijimos que eran ruedas de carreta".

Durante todo este tiempo, igual que la mayoría de los comerciantes prósperos que trabajan dentro del esquema tributario de los Estados Unidos, Felipe Valls ha ido aumentando su participación en el mercado de propiedades, es de presumir que con el fin de proteger las utilidades que gana en otras inversiones. Por intermedio de su Twin Homes Development Company también ha construido decenas de condominios de departamentos dúplex, junto al lago en las afueras de Miami. Al decir de su hijo, gerente de uno de los restaurantes, el secreto fundamental del éxito de Valls reside en una disposición a escuchar a quienquiera tenga una idea y la confianza con que otorga crédito a los demás. "El sabe que a la larga el crédito se le va a devolver". Tampoco retira grandes sumas de sus negocios para su uso personal. No fue sino en 1982, luego de haber construido decenas de casas para otros, cuando por fin sacó a su familia de la pequeña vivienda de Hialeah que había comprado unos veinte años antes en US\$ 17.500.

Tal tesón ininterrumpido permitió que durante todo el año 1982, a pesar de la temida llegada a 125.000 refugiados más (incluso el conocido grupo de criminales enviados por Castro) y pese a la aparición de unos 45.000 haitianos, Florida mantuviera una de las tasas de desempleo más bajas del país; y Dade County, con el 6,8 por ciento, ostentaba la tasa de desempleo más baja de Florida. Ya en 1980 los hogares cubanos de Florida tenían ingresos superiores a los de otros habitantes del Estado. En la recuperación de 1983, Florida, con 392.000 empleos nuevos, fue aventajada en la creación de trabajo únicamente por California (449.000 empleos nuevos), cuya población es dos veces más numerosa, y a su vez aventajó a Texas, que ocupó el tercer lugar, por 139.000 empleos nuevos. No es coincidencia que estos tres estados sean también los principales refugios de inmigrantes del país. Ya en 1984 el 95 por ciento del nuevo grupo había encontrado o creado trabajo. Entre miles de empresarios cubanos prósperos se contaban por lo menos 200 millonarios. En cierta medida había sido la inmigración grande más lograda de la historia de una nación hecha de inmigrantes, y así como otras invasiones anteriores de extranjeros habían llevado a Nueva York a la primera fila de las ciudades estadounidenses, así esta nueva marea está elevando a Miami a un nuevo papel en los años 80, el de ciudad mundial principalísima, la capital misma de América Latina, al decir del Presidente de Ecuador.

"Lo mejor que le ha ocurrido a Miami desde que se inventó el aire acondicionado", opina Lester Freeman, dirigen-

te de la Cámara de Comercio, "fue cuando Fidel Castro leyó a Karl Marx". De hecho, Castro, en dos decenios justos, a fuerza de planificación socialista totalitaria, había logrado elevar una ciudad cubana a la vanguardia de las metrópolis del mundo. Se equivocó solamente al suponer que esta preeminente ciudad cubana estaría en Cuba y no en los Estados Unidos.

En tal sentido, Castro ha sido el mayor benefactor de los norteamericanos después de Adolf Hitler, cuyos horrores llevaron a esa nación a muchos de los ciudadanos más distinguidos de este país, o aun del zar Alejandro III, cuyas opresiones totalitarias terminaron por reanimar a los Estados Unidos con unos dos millones de judíos. Igual que el gobernante cubano, el zar provocó la emigración en masa porque centró sus ofensas en los niños, al llevarse a los muchachos judíos a los doce años o aun antes, para darles seis años de adoctrinamiento en escuelas griegas ortodoxas, seguidos de veinticinco años de servicio militar, y porque despertó la hostilidad pública en contra de los financistas.

Toda la historia del progreso económico y social de los Estados Unidos es en parte una crónica de exilios e inmigraciones; a su vez, es el eco de una crónica previa de tiranía y persecuciones en el extranjero. Un millón de alemanes vinieron a los Estados Unidos a raíz de las tiránicas secuelas de la revolución de 1848; un millón de irlandeses huyeron de la hambruna y del dominio inglés para llegar a los Estados Unidos por esa misma época turbulenta. La opresión maoísta en China, como antiguamente la de la dinastía Ming, llevó a millones de chinos a las economías asiáticas, y en tiempos recientes decenas de miles de chinos, huyendo por Hong Kong, finalmente llegaron a San Francisco y otras ciudades estadounidenses. El triunfo del comunismo en Indochina conduce a triunfos equivalentes de refugiados en los Estados Unidos. No obstante, dentro de toda la heroica historia de inmigrantes y exiliados, transeúntes y refugiados en suelo estadounidense, la zaga de los cubanos en Miami, durante los decenios que siguieron al advenimiento de Castro, continúa siendo singular. Sólo los judíos que invadieron Nueva York desde Rusia, en los dos decenios anteriores a la primera guerra mundial, llegaron con mayor rapidez y en grupos más numerosos; pero ellos nunca representaron más de una sexta parte de la población de la ciudad, en tanto que los cubanos terminaron por constituir casi la mitad de la de Miami. Ningún otro grupo inmigrante inundó de tal manera una ciudad ni la transformó con tal rapidez y éxito, a la par con una diversidad tan grande de triunfos comerciales, como los casi 600.000 refugiados del régimen de Castro que hicieron su hogar en Miami después de 1960.

El efecto más importante que tienen los planes y controles; confiscaciones y persecuciones de los gobiernos, los impuestos abusivos y las leyes xenofóbicas, suele ser el de enriquecer las economías de terceros, porque alejan del país a los que constituyen el recurso más valioso de cualquier nación: sus ciudadanos más emprendedores y creativos. Igual que tantos otros tiranos antes que él. Castro pensó que al expropiar a los capitalistas obtenía el dominio del capital más importante de su nación. La realidad fue que se lo regaló a los Estados Unidos.

En lo que los cubanos legaron a este país, sin embargo, tan decisivo como sus propios conocimientos y destrezas, fue lo que ellos impartieron a sus hijos: actitudes, disciplinas y aspiraciones que aseguran que, siguiendo el modelo habitual del progreso de los inmigrantes, muchos miembros de la nueva generación pronto superarán los logros de sus padres.

Entre los hijos de Betancourt, Valls, Pinero y Oyarzún, por ejemplo, se cuentan varios ejecutivos en las empresas de sus padres, un vicepresidente de banco, un contratista general, un periodista y un contralor de empresa petrolera, todos entre los veinte y los treinta y cinco años, además de numerosos jóvenes menores, alumnos universitarios que estudian administración, ingeniería y otras carreras necesarias. De hecho, según el censo de 1980, los ingresos de las familias cubanas cuyo jefe de familia tenía menos de treinta y cuatro años ya superaban en cerca del 20 por ciento los ingresos de familias similares blancas, no latinas.

Pero en los años 80 el inmigrante que estaba logrando más que ninguno en Miami era Armando Codina, de treinta y cuatro años, quien había llegado hacía casi veinte años sin padres ni parientes. Ya en 1967 había llamado la atención de los ejecutivos del American National Bank de Jacksonville y lo ascendieron de mensajero a cajero. Esto le brindó la oportunidad de dar aplicación práctica a su fascinación por los computadores. En su nuevo puesto observó que cuando los cajeros se iban a almorzar o salían por cualquier otro motivo se destruía la responsabilidad por errores y déficit de caja; al final del día resultaba imposible averiguar quién había sacado mal los saldos. Con esto se hacía difícil evaluar el desempeño de los cajeros, con lo que disminuía el atractivo del puesto como paso a niveles superiores, desmoralizaba a los cajeros y multiplicaba los errores. El adolescente Codina se puso a trabajar de noche y durante los fines de semana para elaborar un programa que permitiera computarizar el sistema contable de los cajeros.

En algunas semanas lo consiguió y se le puso a cargo de otras operaciones computarizadas del banco. Cuando se mudó a Miami con su madre, dos años después, ya estaba tan perito en operaciones bancarias computarizadas que fue

nombrado ejecutivo de préstamos en el Republic National de Miami. Era el ejecutivo bancario más joven de todo el Estado y se le asignó la tarea de otorgar préstamos a empresas sobre la base de sus cuentas por cobrar.

Era, en general, un trabajo rutinario; había que revisar la facturación y demás cobros de los prestatarios en potencia, el tipo de tarea que hace dormir a algunas mentes, deja que otras divaguen y hace que las personas como Armando Codina la investiguen en busca de oportunidades.

Una oportunidad, asida con excesiva presteza, estuvo a punto de suspender la carrera ascendente del joven cubano dentro del banco; pero en su lucha por recuperar su antiguo puesto, Codina se creó un puesto nuevo y una empresa nueva.

Un día se le acercó un distinguido médico de Miami, quien se encontraba enredado en una discordia con funcionarios de Medicare y necesitaba un préstamo hasta que la disputa quedara resuelta. Impresionado con el prestigio del médico, Codina no tuvo inconveniente en darle el préstamo, aunque su sección se ocupaba sólo de préstamos comerciales. Luego se presentó ante el directorio del banco y obtuvo su aprobación para el nuevo compromiso. Cuando volvió donde el médico para contarle la buena noticia, comenzó a negociar los detalles del préstamo. Como el monto iba a depender de las cuentas por cobrar del doctor, Codina preguntó primero cuánto se le debía.

—Pregúntele a Katy, ella sabe— dijo el médico. Pero la secretaria tampoco sabía. Al ver el revóltillo de los registros del médico, los interminables formularios de Blue Cross, Blue Shield y demás formularios de seguros, formularios de Medicaid, formularios de Medicare, cuentas y facturas, cheques y recibos, todos apilados en un montón inescrutable, Codina comprendió que había cometido un error tremendo. Los registros del médico no eran en absoluto presentables como para justificar que el banco le otorgara un préstamo importante.

Renuente a explicarles la situación a sus superiores, y a decirle al eminente doctor que no tenía méritos para el préstamo, Codina se puso a trabajar durante varias semanas en la consulta del médico, después de su horario de trabajo, para poner orden en las cuentas. Mientras lidiaba con el laberinto de papeles, Codina tuvo la idea que habría de sacarlo por completo del sector bancario y que lo elevaría a figurar a nivel nacional, a los treinta y dos años de edad, llevado por una ola de dinero. La idea fue que el médico no podía estar solo en su laberinto de formularios de seguro y documentos de cobro; que si lograba preparar un programa de computación capaz de resolver este problema, podría llegar a un mercado compuesto por la mayoría de los 300.000 médicos del

país. Junto con romper un cuello de botella programático para toda una industria nueva, podía liberar a muchos de los médicos independientes y a sus secretarías de la servidumbre del papeleo, permitiéndoles dedicarse por entero a sus pacientes.

La empresa de Codina se inició lentamente, contra la resistencia de una profesión conservadora. Comenzó con un urólogo de nombre William Glantz. Todas las tardes, durante diez meses, Codina llegaba con tres ayudantes cubanos a la consulta del médico, a la hora que éste se marchaba y muchas veces estaban allí a la mañana siguiente, cuando el doctor regresaba. Al comienzo, Codina siguió trabajando en el banco, dejando el sueño para años posteriores, pero con el paso del tiempo se fue entusiasmando cada vez más con su proyecto de computación.

Codina tenía que averiguar, como el propio médico probablemente nunca lo hiciera, cuáles eran las complejidades de su vida profesional: la manera precisa en que se llenaban y calculaban sus formularios y cobros de seguros; cuáles eran los cargos aceptables de Medicare y Medicaid; cuáles costos se cargaban a cuáles cuentas; qué procedimientos se aplicaban a cuáles tipos de pagos vencidos; en qué forma estas operaciones actuaban entre sí; y una enorme cantidad de otras dificultades.

Luego tenía que diseñar un programa que pusiera todas estas informaciones en una base de datos simple, lógica y accesible, creara modelos de informes útiles y representaciones en pantalla, y que en general hiciera frente a la montaña de papeles que rápidamente iba repletando e hinchando las consultas médicas, en todo el país, a comienzos de los años 70; un papeleo capaz de reducir a médicos prestigiosos, con ingresos de seis cifras, como el primer cliente de Codina, a la parálisis financiera: "pregúntele a Katy, ella sabe", sin méritos para un préstamo bancario y casi sin méritos para un seguro, pero con una responsabilidad perpetua ante las reclamaciones y los desencantos de una sociedad que envejece, llena de dolores y propice a los accidentes.

Durante esas noches pasadas en la consulta del Dr. Glantz, Codina y su equipo de adolescentes cubanos se ocuparon primero de las necesidades de los urólogos: sus diagnósticos, operaciones y procedimientos particulares. Diseñó nuevos cuadros para diagnósticos y cuentas, y un formulario base para los cobros de seguro, desde Blue Cross y los aseguradores privados hasta Medicaid y Medicare, y finalmente consiguió que el Estado lo adoptara. Por último este egresado de la educación secundaria nacido en tierra extranjera había aprendido casi todo lo que se podía saber acerca del aspecto no médico del ejercicio de la urología.

Pero todo este tiempo y toda esta energía se gastaban en forma especulativa, sin ninguna seguridad de que ningún médico, ni siquiera el Dr. Glantz, usaría alguna vez su programa ni que se pudiera obtener los recursos para financiar su producción y comercialización. Estaba trabajando toda la noche sin ninguna certeza de que cualquiera de los miles de firmas de computación que estaban apareciendo en todo el país no tuviera ya en preparación un gran número de proyectos de programas competitivos, en manos de equipos de peritos experimentados y muy bien preparados, con capacidad de financiamiento y comercialización. Codina había visto una necesidad y tenía un concepto de empresa. Aun entonces estaba creando e invirtiendo el capital más importante: él mismo y su propio trabajo. Los problemas posteriores los resolvería a medida que se presentasen.

Por último, terminó el sistema a satisfacción del médico y salió en procura de un préstamo. Con ayuda del Dr. Glantz y de sus contactos bancarios obtuvo US\$ 18.000 en Small Business Administration. Fue apenas suficiente. La firma Professional Automated Services salió dificultosamente al mercado, pero casi nadie se fijó en su presencia.

Para la Navidad de ese año, 1971, los problemas financieros de Codina lo llevaron a fabricar velas para pagar el alquiler. Más prometedor resultó su matrimonio con Margarita, entonces *azafata* aérea, quien mantuvo a la pareja hasta el año siguiente. Por último, con el apoyo de las presentaciones que el Dr. Glantz hizo ante la Sociedad Urológica local, el programa comenzó a tener adeptos; primero fueron algunos colegas que trabajaban con el Dr. Glantz, luego otros urólogos del estado de Florida y finalmente, cuando Codina adaptó su programa a otras especialidades médicas, con unos 700 médicos y clínicas.

La firma licenció su producto a siete sucursales en todo el país y creció, a partir del propio Codina y sus tres amigos, hasta tener 220 empleados solamente en Miami, con oficinas en Jacksonville, Orlando y Tampa. Siguió creciendo hasta que en 1978 Codina la venenó, entre 3 y 4 millones de dólares, a ITEL Corporation, muy en boga en Wall Street en ese momento, por ser una de las empresas más oportunistas y de crecimiento más rápido del país. Cuando se hundió en 1980, con el derrumbe de una torre de papel compuesta de dudosos y endeble contratos de alquiler de computadores repentinamente anticuados, Codina recompró la PAS y la revendió el mismo año a la NLY Corporation, un conglomerado de servicios de seguros.

Igual que la mayoría de los empresarios estadounidenses que ganan grandes sumas de dinero, Codina ahora

ha dejado los campos que conoce mejor y se ha dedicado al terreno menos tributable de los bienes raíces. Su IntrAmerican Investment Corporation está canalizando recursos venidos de toda América Latina a la especulación en terrenos en el centro de Miami. Igual que varios otros cubanos de esta ciudad, enriquecidos con otras empresas, que hoy dominan el negocio de propiedades en el centro de Miami, Codina jamás ha perdido la fe en Miami, a pesar de recesiones, desórdenes y de una alarmante ola de crímenes, y hasta 1982 su fe se vio recompensada con buenas utilidades. Mientras sus terrenos subían de precio, encabezó un consorcio de inversionistas locales junto con intereses británicos y españoles, en la compra de un terreno para construir en Biscayne Boulevard, con un valor de 7,5 millones de dólares. Codina prepara un importante proyecto de construcción para sus terrenos, que se encuentran en las mejores ubicaciones de la ciudad.

Pero Codina es demasiado joven todavía para suprimir su impulso empresarial por crear nuevas empresas. Un piso más arriba de IntrAmerican se encuentra Biotechnology Inc., su nuevo proyecto iniciado en 1980 para fabricar un monitor portátil de ejercicio para trotadores, que se llama Coach y que da a los corredores una lectura médica continua, el ritmo recomendado, y datos constantes de velocidad, distancia, mejoramiento aeróbico y cantidad de calorías consumidas. Provisto de un instrumento tan diversificado para medir el desempeño motor, el trotador, en su fatigosa ruta entre los barrios de las afueras, ya no necesita sentirse epistemológicamente inferior a los conductores de automóviles deportivos que pasan rugiendo a su lado.

Parece que en este campo la oferta crea su propia demanda. El modelo tuvo buena venta en ensayos realizados en Burdine's y en Italia. Es posible que Codina haya descubierto una nueva necesidad humana. Sin duda habrá otras muchas. Inventor compulsivo que ha patentado diversas clases de cerraduras, Codina está siempre al acecho de la oportunidad tecnológica. Y, cosa fácil de olvidar, tiene sólo treinta y cinco años.

Al entrar en los años 80, parecía que Codina perseguía un papel más importante. Se estaba convirtiendo en uno de esos "promotores advenedizos", prominentes en la frontera estadounidense y descritos vividamente en *The Americans*, de Daniel Boorstin, quienes adoptan una ciudad completa como esfera y punta de lanza de su empresa.

Boorstin cita a William B. Ogden, el más grande de todos ellos, proyectista y expresión del surgimiento de Chicago a mediados del siglo XIX: "Nací al lado de un aserradero, quedé huérfano muy pronto, mi cuna fue una batea azucarera, mi pila bautismal un canal de molino, estudié en una es-

cuela hecha de troncos y a los catorce años me creía capaz de todo y que nada era imposible. Y desde entonces, señora, he tratado de probarlo, y con cierto éxito". Su retórica era grandiosa, pero, según la fuente de Boorstin, "el rasgo más llamativo del carácter de Ogden era su fe absoluta en Chicago. En 1836 él veía no sólo el Chicago de hoy sino, en el futuro, la gran ciudad del continente". Y en verdad, más que ningún otro, Ogden desempeñó un papel decisivo en el lanzamiento de los negocios, puentes, carreteras y vías férreas que hicieron de Chicago la realización de su sueño.

Hoy Codina y otros empresarios cubanos hablan de Miami con el mismo fervor y fe. Como dice Codina, "no hay lugar en el mundo como los Estados Unidos, y no hay lugar en los Estados Unidos como Miami. Su estructura es abierta, es un entorno de oportunidades, libre de jerarquías establecidas, como ocurre en Pittsburgh, Boston o Dallas. Es una ciudad del futuro".

A los treinta y cinco años, Codina aparece como dirigente cívico de importancia. Pertenece al directorio del campamento Catholic Boystown, que lo recibió como huérfano veinte años atrás. Es vicepresidente de la Cámara de Comercio de Miami y ejerce cargos en varias otras organizaciones cívicas y filantrópicas. Forma parte del grupo de trabajo sobre el crimen del vicepresidente George Bush y contrató al hijo de éste, Jeb, para que trabaje en su oficina. Participó en las gestiones para traer a la ciudad el Insurance Exchange, copia del Lloyd's de Londres. "Pero ni en cien años podría pagar mi deuda con Miami".

En un discurso pronunciado en 1980, en una comida del Junior Achievement, declaró: "Ustedes han oído hablar del sueño americano, del pastel americano y se preguntan si todavía viven. Yo les puedo decir que el sueño americano está vivo y en buena salud. Y si quieren una tajada del pastel, todos los ingredientes están a la mano. Todo lo que hay que hacer es identificarlos, juntarlos y trabajar duro... El que pueda hacer eso puede fabricar el pastel más grande que hayan visto en su vida... Lo que se ha logrado en Miami es un ejemplo de los Estados Unidos y de lo que los hombres y mujeres libres son capaces de hacer cuando trabajan juntos con espíritu de armonía y colaboración en favor de una meta común".

No obstante, el milagro cubano ni se limitó a Miami ni dependió de la presencia de la cultura cubana compatible ni necesitó el estímulo de capitales latinoamericanos en fuga ni de la cocaína. El 42 por ciento de los cubano-estadounidenses que viven en otros estados reciben ingresos medios superiores en un 15 por ciento a los de los cubanos de Florida. Muchos de los cubanos más prósperos jamás llegaron a Miami

a gozar de los beneficios del dinero blanqueado o de una sociedad urbana abierta de par en par.

El caso más impresionante de éxito cubano, fuera de Miami, es tal vez el que ocurrió en Atlanta, Georgia. En octubre de 1960, cuando Castro confiscó la planta embotelladora cubana de la Coca-Cola en La Habana, empujó al exilio a un joven químico llamado Roberto Goizueta. Goizueta entró como químico de área a la Coca-Cola de Nassau, pasó a los Estados Unidos, ascendió rápidamente y en 1981 llegó al cargo de ejecutivo principal y presidente del directorio de esta empresa de US\$ 5 mil millones. Castro se quedó con el equipo de embotellar; los Estados Unidos se quedaron con un líder industrial de importancia. Goizueta explicó más tarde: "Una cosa que he aprendido es que las cosas que uno lleva en la cabeza, nadie se las puede quitar... No hay que dar demasiada importancia a las cosas materiales, porque, como yo sé muy bien por mi propia experiencia en Cuba, una sola persona le puede quitar a uno todas esas cosas materiales". En otros términos, lo que Goizueta y los demás cubanos trajeron consigo a los Estados Unidos era mucho más importante que lo que dejaron atrás.

Otro refugiado, Juan Benítez, habría de convertirse en figura central de la nueva empresa de J.R. Simplot, en Boise, Idaho. En 1959, cuando Fidel Castro confiscó el negocio que el padre de Benítez había edificado, a partir de la nada, durante toda una vida, el niño de diez años vio que el hogar familiar se sumía en la amargura y el temor.

En 1962, a los trece, el muchacho enérgico y vivo, bajo de estatura y con una sonrisa cálida y un brillo en la mirada, resolvió partir a Miami. Pero en octubre la crisis de los misiles suspendió la emigración y Juan debió postergar su partida hasta comienzos de 1965. Por último, a los quince años, logró llegar a Ciudad de México.

Frente a la necesidad de esperar seis meses para obtener una visa para los Estados Unidos, el muchacho se fue a Canadá, donde entró a un colegio católico en Toronto. Cuando llegó su visa, en el verano de 1965, tomó el tren a Kansas City, donde un hermano suyo había venido a trabajar en la firma Hallmark.

Con la esperanza de ganar dinero suficiente para traer a sus padres a los Estados Unidos, el muchacho de dieciséis años se empleó nada menos que en tres partes distintas al mismo tiempo, en todas por el salario mínimo o menos. Trabajaba media jornada en Auto Trim, taller de reparación de tapicería de automóviles, inspeccionaba tortillas en una fábrica de tortillas, metiendo las manos sin guantes a los hornos para sacar las tortillas defectuosas; y de noche trabajaba como guardián y limpiador de los baños en el Federal Avenue Building, en el centro de Kansas City, Ya a los diecinue-

ve años había logrado terminar también la educación secundaria, en parte de noche y por correspondencia; siguiendo la regla de su padre de "ahorrar tres peniques por cada dos que ganes", consiguió juntar dinero suficiente para dirigirse a la escuela de ingeniería de la Universidad de Missouri, en su campus de Rolla.

Combinando el ahorro, el trabajo en la biblioteca y varios préstamos con garantía estatal, Juan logró terminar la carrera de ingeniería mecánica.

Después de titularse, en mayo de 1972, encontró trabajo en maquinaria y gestión de proceso en la planta de montaje de automóviles de la GM, en St. Louis. Luego, cuando la GM redujo el personal el año de la crisis energética, pasó a Hitchner Manufacturing, también en St. Louis. Allí aprendió un complejo procedimiento de moldeo cerámico antes de que la firma quebrara, en 1975.

De Hitchner, Juan pasó a Ethicon, una rama de Johnson y Johnson que fabricaba la mayor parte de las suturas del mundo. De la ingeniería de proceso pasó a la construcción de instalaciones, administró dos importantes ampliaciones de planta para Ethicon, aprendió las complejidades de la ingeniería libre de polvo y atrajo la atención de un equipo de cazadores de talentos contratado por Mostek, en Dallas, que necesitaba instalaciones libres de polvo para fabricar semiconductores.

Por ese tiempo la Mostek, aunque todavía era una de las principales fábricas de semiconductores del mundo, sufría de esclerosis lenta bajo la administración remota de sus nuevos dueños, la United Technologies. Benítez comenzó a irritarse con las rigideces de un sistema en el cual veía que "si uno comienza en gestión de instalaciones se muere en gestión de instalaciones". Juan Benítez quería construir una planta nueva desde el comienzo. En ese momento se fijó en un pequeño aviso de tres líneas en el *Wall Street Journal*: "Pequeña firma nueva de semiconductores en la costa noroeste del Pacífico busca persona que se encargue de la construcción total de una instalación para semiconductores de óxido metálico". Lo contestó.

Tres meses después Benítez recibió un llamado telefónico de una dama, en Idaho, que quería comunicarlo con un señor Ward Parkinson. La conversación anduvo bien. Lo contrataron. Juan Benítez pronto se vio sumergido, como figura central, en uno de los proyectos de construcción de semiconductores de mayor envergadura, y uno de los esfuerzos empresariales más grandes de la historia de la industria estadounidense.

El caso de Juan Benítez, si bien desusado, no es único. Hay inmigrantes cubanos en puestos altos, en muchas firmas estadounidenses de avanzada tecnología, desde la

Xicor, en Silicon Valley, hasta la Storage Technology, en Boulder, Colorado. La fe de Benítez, Armando Codina y los demás empresarios cubanos es el espíritu de empresa que animó la construcción de los Estados Unidos. Es una fe que hoy arde con mayor intensidad en los corazones de quienes vinieron aquí desde el extranjero y que comprenden todo el horror de la caída en el socialismo.

Pero esto no es nada nuevo. Los cubanos no son sino uno más en la larga línea de los enjambres de inmigrantes en la frontera siempre cambiante de los Estados Unidos, y su surgimiento difiere sólo en velocidad y número de los demás que forman la epopeya ininterrumpida del renacimiento estadounidense. Vietnamitas, centroamericanos, libaneses, incluso los tan atacados haitianos, están protagonizando surgimientos parecidos. El triunfo del socialismo y de la tiranía conduce normalmente al enriquecimiento de los Estados Unidos, a medida que las "cargas" de la inmigración velozmente se convierten en las bendiciones del desarrollo empresarial. Contra la fatigada experiencia de la burocracia y del privilegio, las ciencias sombrías de un profesorado seglar y los planes opresores de los reguladores de Washington, la fe de unos extranjeros iletrados prevalecerá.

Siempre han sido inmigrantes los que han revitalizado la fe de los Estados Unidos. Mientras este país permanezca abierto a estos flujos desde fuera, estará abierto a su propio renacer, un renacer continuo desde las fuentes de su propia misión histórica en el mundo.