

9-8-2020

Política y economía en dos textos inéditos de José Martí

Jorge Camacho

Follow this and additional works at: <https://scholarcommons.usf.edu/surcosur>

Recommended Citation

Camacho, Jorge. 2020. Política y economía en dos textos inéditos de José Martí. *Revista Surco Sur*, Vol. 10: Iss. 13, 55-63.

DOI: <http://dx.doi.org/10.5038/2157-5231.10.13.21>

Available at: <https://scholarcommons.usf.edu/surcosur/vol10/iss13/23>

This NUESTRA AMÉRICA is brought to you for free and open access by the Open Access Journals at Scholar Commons. It has been accepted for inclusion in Revista Surco Sur by an authorized editor of Scholar Commons. For more information, please contact scholarcommons@usf.edu.

Jorge Camacho

Política y economía en dos textos inéditos de José Martí

Hasta hace poco el *Economista Americano* era una revista fantasma, perdida en la extensa bibliografía del cubano. Salía mensualmente y Martí era su editor y redactor. Lo hacía, según le cuenta en una carta a Manuel Marcado, para ayudar al dueño que era su amigo y tenía un negocio de importación en los Estados Unidos. En ella, Martí escribía sobre diversos aspectos de la sociedad norteamericana, aunque su propósito principal era económico. Después de todo, como dice el manchón, era una "Revista mercantil, industrial y política", que servía para conectar los exportadores norteamericanos con los consumidores de Latinoamérica. Era una especie de vehículo de venta al público de origen hispano interesados en comprar piezas y maquinarias que producía la industria norteamericana, que recibía a cambio materia prima de los países latinoamericanos.

Esta distribución de funciones fue la que caracterizó el comercio entre ambas regiones. Los países latinoamericanos exportaban azúcar, café y otros productos naturales mientras que los norteamericanos, como decía el periodista William Eleroy Curtis, en *Trade and Transportation between the United States and Spanish America* (1889), vendían maquinarias, y artículos manufacturados, que eran el resultado de la "industria mecánica". Las industrias locales de Hispanoamérica no podían abastecer el mercado interno de cada país por lo cual tenían que depender de las importaciones. Había excepciones, como Chile que exportaba harina a Perú, Ecuador y Bolivia, disputándole incluso estos mercados a California, pero en general este era el patrón de venta y consumo que rigió el comercio interamericano y que se ha mantenido hasta hoy.

Así, en la guía de publicaciones de la compañía *Ayer & Son: American Newspaper Annual*, se dice que el *Economista Americano* era un mensuario dedicado al intercambio comercial, que se escribía en español, se había establecido en 1885, tenía 8 páginas de un tamaño de 12 x 18, publicaba 3, 200 ejemplares, y costaba 2 dólares

un anuncio de 10 líneas por un mes. La misma guía publica una propaganda de la revista, con la información agregada de que gozaba de una amplia circulación en México, las Indias Occidentales, América Central, Sudamérica y España, lugares donde según el anuncio "se tiene en la más alta estima, no solo por los mercaderes, sino también por las personas de cultura buscando información precisa en relación con acontecimientos de interés general y sobre todo en los Estados Unidos." El anuncio termina asegurándole a los productores que "los anuncios en el *ECONOMISTA AMERICANO* promueve más efectivamente la venta de bienes y productos americanos" en Latinoamérica.

En efecto, si nos guiamos por los anuncios que aparecen en el único número que tenemos de este mensuario, vemos que los productos podían ser muy distintos, costosos y modernos, pero todos eran manufacturados. Se ofrecían lámparas de gas y de bombillo, teléfonos acústicos, molinos aventadores, trilladoras de trigo y arroz, y hasta carros de tranvías, que prometían una modernidad instantánea a las ciudades que comenzaban a crecer. Convenientemente, Paul Phillipson, el dueño del *Economista*, tenía también una agencia de exportación bajo el nombre "P. Phillipson & Co.", ubicada en la calle 56 Pine de Nueva York, que daba "gustosamente todos los informes" que le pidieran los posibles comerciantes (*Economista* 11). Sabemos por el propio Martí y por los documentos de la Corte de apelaciones del estado de Nueva York, que a Phillipson no le fue bien con el negocio y por eso tuvo que cerrar la revista en 1888. Su cierre dejó a Martí sin parte del dinero con el que contaba para cubrir sus gastos en Nueva York.

De todos modos, durante el tiempo en que se publicó el *Economista Americano*, sus artículos fueron bien recibidos por los editores de otros países como Panamá, Argentina y México, que los reproducían sin pagarle. Se apoyaban en ellos para sostener polémicas como la relacionada con la plata mexicana o las exportaciones de azúcar a los Estados Unidos. Este último caso fue el del diario *El Nacional*, que usó las cifras que daba para rebatir las ideas del ministro mexicano, Matías Romero, sobre el acuerdo de reciprocidad comercial que este había llegado con los Estados Unidos. Según Matías Romero, el país azteca estaba en condiciones ventajosas para competir en el mercado de Nueva York con el azúcar de Cuba. *El Nacional* argumentaba que no lo estaba porque el costo de la producción de azúcar en México era superior al costo en la isla. El periódico *El Partido Liberal* apoyaba a Romero, mientras que *El Nacional* se le enfrentaba. Por eso, en uno de sus editoriales *El Nacional* entra en polémica con él, y dice: Creemos que no es *El Nacional* sino el Sr. Romero el que ofende al sentido común, con semejantes afirmaciones. Bastará a nuestro objeto, para evidenciar de una manera concluyente los conceptos del Sr. Romero, presentar aquí cuál es el estado del mercado de azúcar actualmente en Nueva York, en la Habana y en México, para que cualquier aprendiz de comerciante resuelva si es posible que México pueda enviar sus azúcares a Nueva York.

Según *El Economista Americano*, fecha 31 de diciembre último, los precios del azúcar en Nueva York eran los siguientes:

Azúcar. Las transacciones han sido moderadas y los precios sin mucha variación. No obstante, una mejora es esperada.

Cotizamos por libras:

Cuba. Moscabado, regular a bueno 4 5/8 a 4 7/8

Centrífuga, bocoyes, sacos, cajas 96° polar 4 1/2 a 4 3/4

Puerto Rico. Inferior a regular 4 1/2 a 4 3/4

Brasil. D. S. Nos. 9 a 11 4 1/4 a 4 3/4

Manila. Superior y ex-superior 4 1/8 a 4 5/8

Refinado. - Las existencias han tenido una reducción considerable, en cuya razón se funda la esperanza expresada de una mejora en las clases moscabadas.

"Cut Loaf" y "Crushed", \$3.68; "Granulada", \$3.12 a \$ 3. 18; "Pulverizada", \$ 3.30 a \$ 3.68 el quintal.

- Existencia en Nueva York el 30 de diciembre, 1886?: 85 776 toneladas, en comparación con 50 780 toneladas en igual fecha del año 1885.

El Economista Americano

(THE AMERICAN ECONOMIST.)

No. 56 PINE ST., NEW YORK CITY. (P. O. Box 826.)

Spanish Monthly, containing Commercial, Industrial and Political Reviews, etc., etc.

P. PHILIPPSON & CO., Publishers.

THE ECONOMISTA AMERICANO enjoys the most extensive circulation in Mexico, the West Indies, Central and South America and Spain, where it is held in the highest esteem, not only by merchants, but by all people of culture looking for precise information in regard to events of interest in general and principally in the United States. Advertisements in EL ECONOMISTA AMERICANO most effectively promote sales of American goods and products.

Price of Subscription. \$1.50 per Annum.

N. W. AYER & SON, Advertising Agents, Philadelphia.

A su título de abogado agregaba, además, su condición de escritor y fue esta visibilidad y el apoyo que le brindó a la comunidad en los Estados Unidos que le granjeó los títulos de cónsul de Argentina, Uruguay y Paraguay. De hecho, en la Memoria de Relaciones Exteriores Presentada al Congreso Nacional de la República Argentina en 1884 se dice algo que hasta ahora no se ha mencionado. Se afirma que el 17 de abril de 1883 se "comunica que ha nombrado Canciller de ese consulado al Dr. D. José Martí" (520). Un puesto de importancia que agregaría un dato fundamental a la historia de Martí con el país austral, ya que en el momento en que lo hacen "canciller" el gobierno del presidente Julio Roca buscaba blanquear el país a través de la inmigración europea y acabar con los nativos que vivían en los territorios al sur de Buenos Aires. Su gobierno de "orden y progreso" incentivaba el desarrollo económico, la guerra contra los "salvajes" y la exportación, políticas que Martí alaba desde las páginas de su revista La América de Nueva York (OC VII 322-326).

Si este fuera el caso, es de suponer que en 1890, cuando el gobierno de Argentina le concede el título de cónsul general de ese país en Nueva York, ya Martí podía mostrar un largo historial de trabajo con ellos, ya que como se dice en la misma Memoria, el canciller o el secretario podía servir de cónsul general interino en caso de "impedimento, ausencia o muerte de los Cónsules generales, Cónsules, Vicecónsules o Agentes Consulares". En el libro José Martí cónsul de Argentina. Documentos (2014), publicado recientemente en colaboración de los gobiernos de Argentina y Cuba, se habla del Martí cónsul, pero no se menciona su cargo de canciller en 1883. Y las razones que dan los críticos para explicar su asignación a este puesto son el amor que sentía el cubano por "Nuestra América" y el carácter antiimperialista de sus escritos.

¿Cómo aparece entonces la política y la economía entrelazadas en la crónica inédita que presentamos: "Lo que los Estados Unidos esperan de América Latina"? ¿Qué sugiere en ella que hagan los hispanoamericanos? En esta crónica publicada originalmente en el Economista Americano en 1885, y reproducida en El Heraldo de Cochabamba ese mismo año, Martí habla del proceso expansivo de la economía estadounidense de la necesidad que tenían los americanos de encontrar nuevos mercados para sus mercancías manufacturadas. Y compara la forma en que los ingleses y los norteamericanos hacían negocios, halagando los primeros por llevarle ventaja a los segundos.

En esta crónica Martí apremia a sus lectores a estudiar las "costumbres mercantiles e industriales" de los Estados Unidos. Asume la posición del consejero comercial, que alerta sobre los cambios económicos que se sucedían en el Norte, lo cual es un gesto repetido en su obra, en ensayos como "Nuestra América" donde también llama a los pueblos a conocerse, y vigilar al gigante de siete leguas. En esta crónica utiliza la misma metáfora y dice "Y cada vez se acercan más". La urgencia venía del poder que habían alcanzado los norteamericanos y su "maravillosa" capacidad para construir y echar a andar proyectos de envergadura como el puente de Brooklyn (1883), la Estatua de la libertad (1886) o crear un pueblo en Oklahoma (1889).

Lo que los Estados Unidos esperan de América Latina. No un pequeño presupuesto que en los Estados Unidos sejan ya interés de los países de la América Latina. Aquellos momentos que en los tiempos que el enorme comercio doméstico crecía a la producción los países eran poco abundantes, hoy han venido a ser objeto de un comercio constante, en su deseo más vivo, y de un mayor intercambio. No lo desearán sin embargo, que ningún agente mercantil propague hoy más, al gobierno como a los particulares, que el desarrollo pronto y seguro del comercio con los Estados Unidos. Las condiciones que un estado de feroz y envidia de los nativos se negaban a tener hasta hoy los gobiernos americanos, hoy y a un oficio prodigioso de los ocupaciones. Los créditos extendidos a los estados más, y esto solo en casos muy excepcionales y sumarios, a los países, según prueban los datos y estadísticas como los que componen los países hispanos. Es de notar en esta república de los Estados Unidos, que ya por el aspecto de la producción, ya por el aspecto de la preparación, ya por el aspecto de la abundancia de mano de obra que se cuenta si otros países podrían prosperar, los ideas, que los más fuertes, están en el primer plano. Van y vienen a los países latinos, como ellos prosperan. Y cada vez se acercan más. Para nosotros no habría que pensar de nosotros el día anterior, es en virtud de un mérito, temido al día en cuenta y decididamente, todo lo que un negocio con el extranjero quiere a una sola voz y con rapidez maravillosa; enormes negocios se ponen en juego con un movimiento súbito y gigantesco y un progreso incesante queda hecho en el instante, un momento, en el momento, una actividad, que a otros países costaría mucho más que a estos países.

Martí entiende que los Estados Unidos buscaban vender sus productos en Latinoamérica y por ello debían competir con Gran Bretaña y Francia que ya habían establecido un amplio comercio con los países hispanoamericanos. En el libro de William Eleroy Curtis, *Trade and Transportation between the United States and Spanish America* podemos leer la misma ansiedad, esta vez desde la perspectiva de un periodista norteamericano, que fue representante del gobierno de los Estados Unidos. Según Curtis, a pesar del enorme desarrollo que había alcanzado la economía estadounidense en la década de 1880, en esos años, dice "our export trade to Latin America almost stood still, and that market was left to the European traders". Era necesario por eso aumentar la presencia de mercaderes y competidores en los países al sur del Río Bravo y por ello, parte de las discusiones que se llevaron a cabo durante el Primer Congreso Panamericano que se realizó en Washington entre 1889 y 1890, giraron en torno a este tema. Martí lo dirá en una crónica de forma exacta. Se trataba del "convite que los Estados Unidos potentes, repletos de productos invendibles y determinados a extender sus dominios en América, hacen a las naciones americanas de menos poder, ligadas por el comercio libre y útil con los pueblos europeos, para ajustar una liga contra Europa, y cerrar tratos con el resto del mundo"(OC VI, 46 —énfasis nuestro—).

En *Trade and Transportation between the United States and Spanish America*, Curtis hace un resumen del estado del comercio y del transporte entre los Estados Unidos y los países de Latinoamérica. Describe la historia de su desarrollo, da cifras del crecimiento de sus economías y destaca los renglones de exportación e importación de ambas regiones. Al hablar de Uruguay, Curtis incluso cita una entrevista que Martí le había concedido a la revista *Export and Finance* en calidad de Cónsul de la República de Uruguay, donde habla del incremento comercial entre ambos países y se queja del poco crédito que los norteamericanos les daban a los hispanos.

Esta entrevista, que no es la única que Martí les concedió a reporteros norteamericanos —y no todas están incluidas en sus *Obras completas*—, apareció en el *Avisador Hispanoamericano*, de Enrique Trujillo, en 1889 y está recogida en sus *Obras completas* (VIII, 78-81). Publicamos aquí la versión en inglés que publicó Curtis tomada de *Export and Finance*. Porque lo interesante a notar en esta entrevista es que en ningún momento Martí se opone a las inversiones norteamericanas en

Latinoamérica. Por el contrario, reclama que inviertan más capitales y ayuden a desarrollar los recursos que tiene, lo cual concordaría con las esperanzas del periodista e indirectamente con las del gobierno estadounidense.

Curtis había identificado varios "obstáculos para el comercio" entre ambas regiones, aunque para Martí, estos no eran tanto de orden material como moral. No era la burocracia ni la falta de bancos o créditos sino la discriminación y la política, y por eso se alarma ante la posibilidad de que esta interviniera en las relaciones comerciales entre los países. Lo cual no extraña porque la cuestión racial es uno de los temas más candentes de la época, a la cual Martí se refiere repetidas veces en artículos como el que escribió contra atacando los insultos del periódico *The Manufacturer* de Filadelfia. En *Nuestra América*, Martí habla de la "América mestiza", pero aquí parece molestarse por creer los americanos que "todos" los latinoamericanos eran "semibárbaros" mezclados con sangre de españoles, indios y negros.

La versión que publicó Trujillo de esta entrevista es más extensa que la que reprodujo Curtis en su libro. Está en inglés mientras que la del publicista cubano está en español. Sabemos por el único número que hemos podido consultar de *Export and*

— 590 —

Boyetá	—Cónsul—	No ha remitido nota			
Ciudad Bolívar	—	"	"	"	"
Barranquilla	—	"	"	"	"
Colón	—	"	"	"	"
Cartagena	—	"	"	"	"
Buenaventura	—	"	"	"	"

COSTA RICA.

1883.

Cónsul General—No ha escrito, (fué nombrado en ese año.)

CÓNSULES EN EL ECUADOR.

1883

Quito—el Cónsul remitió 9 notas

Enero 25—Comunica que ha sido encendido por primera vez el faro "Veintimilla" situado en la punta de Santa Elena.
8 Notas haciendo revistas políticas de la situación de ese país.

CÓNSULES EN LOS ESTADOS-UNIDOS

1883

Nueva-York—El Cónsul General—Ha remitido 16 notas

Enero 31—Comunica que el Gobierno Colombiano ha nombrado al Sr. Samper Ministro en esta República.

Febrero 10—Pide se le remita una lista de todas las líneas de Ferro-Carriles que haya construídas en la República y proyectadas.

Febrero 20—Remite la Memoria de ese Consulado General por el año 1882.

Marzo 15—Comunica que estando enfermo el Cónsul en San Francisco deja encargado ese Consulado á D. J. F. Schneiden.

Abril 17—Comunica que ha nombrado Canciller de ese Consulado al Dr. D. José Martí.

Julio 26—Adjunta una nota dirigida á ese Consulado General por el Presidente de la Compañía del Ferro-Carril del Este de Entre-Ríos.

3 Informes sobre el movimiento de buques de ese puerto para la República.





Finance que esta revista se publicaba en ambos idiomas y acaso publicaba más artículos en español que en inglés, pero como no he tenido acceso al número del 31 de agosto de 1889 en el cual aparentemente salió publicada —ni creo que exista porque solamente hay tres números del semanario en todo el mundo—, no podemos decir con seguridad en qué idioma se publicó.

Los editores de las *Obras Completas* no aclaran este dato cuando reprodujeron la versión de Trujillo y se limitan a decir que esta fue "vertida al español", es decir, que era una traducción de la entrevista del cubano (OC VIII 77). Si ese fuera el caso la versión que presentamos aquí sería la original. Pero sospecho que pudo haberse publicado en ambos idiomas al mismo tiempo porque en el número que revisamos hay noticias que están en inglés y en español con pequeñas variantes y omisiones en uno y otro idioma.

Tómese como ejemplo la que trata de los delegados que asistieron a Primer Congreso Panamericano que se celebró en Washington en 1889. El *Export and Finance* publicó dos crónicas sobre el recibimiento que les dieron en Nueva York antes de seguir viaje para Washington. En Nueva York la comitiva visitó el Palacio Municipal, el Colegio Norman, el Museo de Arte en Central Park y la Sociedad Literaria Hispano-

Americana. La versión en español de esta noticia es sumamente descriptiva mientras que la publicada en inglés omite unos detalles y amplifica otros como los discursos que dieron las autoridades norteamericanas.

En la versión en español se dice que Sr. José Martí, "con la elocuencia que le es característica pronunció un discurso lleno de entusiasmo y de fuego, siendo interrumpido a menudo con nutridos aplausos". Mientras que en la versión en inglés solo se aclara que dio un discurso después que el músico Pedro Salazar tocó una pieza de violín. Lo mismo hace el periódico con otra noticia sobre la compañía de seguro New York Life Insurance que aparece en ambos negocios. Seguramente, esta revista podía darse el lujo de comentar o traducir la misma noticia varias veces porque a diferencia del *Economista Americano* que usualmente tenía 8 páginas mensuales, el *Export and Finance* publicaba 25 todas las semanas, 9 de las cuales estaban dedicadas a los anuncios que aparecían en inglés y español.

Para concluir reproduzco los dos textos que he comentado en este ensayo: el artículo aparecido en *El Herald*, y en la revista *Export and Finance*. A estos dos hay que agregar el fragmento que publicó en *El Nacional*, del *Economista Americano*, que no voy a repetir por haberlo copiado en su totalidad más arriba.

LO QUE ESTADOS UNIDOS ESPERA DE AMERICA LATINA

—El *Economista Americano*—

No es posible desconocer que en los Estados Unidos existe ya interés decidido en conocer mejor y atraerse más los países de la América Latina.

Aquellos mercados que en los tiempos en que el enorme consumo doméstico excedía a la producción les parecían poco atendibles, hoy han venido a ser objeto de su preocupación constante, de su deseo más vivo, y de sus mayores esperanzas.

Puede decirse, sin exagerar, que ningún asunto mercantil preocupa hoy más, al gobierno como a los particulares, que el desarrollo pronto y seguro del comercio con los Estados Unidos.

Las condiciones que en cuanto a forma y envase de los artículos se negaban a hacer hasta hoy los fabricantes americanos, hoy ya se ofrecen por ello a los compradores.

Los créditos estendidos [sic] antes cuando más, y eso en solo casos muy excepcionales y seguros, a seis meses, serán pronto tan latos y generosos como los que conceden las casas inglesas.

Es de notar en esta república de los Estados Unidos, que ya por el número de población, ya por lo costoso de la propaganda, ya por cierto desamor a los cambios e innovaciones que es común a otro pueblo próspero, las ideas, aun las más fecundas, tardan en abrirse paso. Van y vienen a intervalos lentos, como olas perezosas. Y cada vez se acercan más. Pero cuando un asunto que parecía desdeñado el día anterior, es, en virtud de su mérito, tomado al fin en cuenta y decididamente, todo lo que se relaciona con él se agrupa como a una sola voz y con rapidez maravillosa; enormes fuerzas se ponen en juego con una actividad febril y gigantesca; y en pocas semanas queda hecho un ejército, una armada, un ferrocarril, una ciudad, lo que a otros pueblos costaría acaso un siglo entero hacer.

Ya este asunto del comercio hispanoamericano está tomado en cuenta. -Vacilan, pero es solo en cuanto a la mejor manera de realizarlo.

O nos engañamos mucho, o dentro de poco, con la energía súbita y la opulencia de recursos que les han dado fama universal, los americanos, de un solo paso asombroso, inaugurarán un comercio vasto y atrevido, desde el principio sorprendente, con los países de América Latina.

Importa a estos saberlo, para que tengan estudiadas las costumbres mercantiles e industriales y las necesidades de los Estados Unidos, de manera de aprovecharlas en sus relaciones con este país, que los está estudiando tan honda y escrupulosamente.

El Herald, 27 de agosto de 1885.

OUR WANT OF FAITH IN THE PEOPLE

Señor Don José Martí, consul-general of Uruguay at New York, in a recent interview with a reporter of *Export and Finance*, said:

Our want of faith in the people

In my opinion, the reason why trade is not larger between the United States and the Republics of South and Central America, is that American merchants have shown a want of faith in our people that is not displayed by those of either England, Germany, or France. The Spanish-Americans are a highly sensitive people. Nothing can alienate them more than to make them feel that you believe that they cannot be fully trusted in every particular. American merchants have failed to recognize this quality of the Spanish-American race. The truth is they have been so ill instructed that they have imagined that we all are semi-barbarians, a mixture of Spanish, Indian, and even negro blood. They have done nothing, or next to nothing, to develop the resources of any one of the South American countries. On the other hand, England, Germany, and France have poured their capital into every country of South and Central America. They have lent us large sums of money; they have developed our resources, and they seem to be only too anxious to find any and every opportunity to engage in new industrial projects. The South American people are not ungrateful, and years of experience have taught them to fear nothing from the European countries and to be grateful for many advantages they enjoy by their intercourse with them.



Popularity of american goods

As a matter of fact, however, so far as sentiment is concerned, all the Republics of South America look on the United States as being their friend, and this country has been alluded to proverbially as the "Mother of Republics." This sentiment would induce a large increase of trade if the United States was in a position to afford the same facilities to South American buyers as are afforded by European countries. Of course, sentiment will not make a man buy inferior goods at a higher price when he can get better goods at a lower price. It would be absurd to expect this.

Now, as to the means to be taken to improve trade relations with South America and Mexico, I would say that certainly direct communication by steam-ship lines is highly desirable, and that the policy pursued by England and other countries in this regard will have to be followed in order to place goods from the United States as cheaply in the foreign market as those of European countries. We must do something on the lines which have built up the trade of Europe with South America in order to become an active competitor.



The question of reciprocity

As to this question of reciprocity, it is one which no doubt will be carefully considered in the coming Congress. I think that it should be based on trade already existing and not on political considerations. What I mean is, that politics, or even the suspicion of politics, should not be allowed to enter into the discussions of the Congress or any action which might be subsequently taken by treaty growing out of its deliberations. It has annoyed me very much to observe that some papers and a few individuals have been endeavoring to alarm the South American Republics with the idea that the United States is trying to compel them to trade with this country, as being their natural market to buy in, and with alluding more or less vaguely to some occult designs in trade by the United States against their commercial independence. This is altogether wrong, and the only effect it can have, if it should become generally believed in by the South Americans, would be to destroy the sympathy for the United States that I previously spoke of, and if such a change was brought about there would be no hope of an increased commerce.

Increasing trade with United States

As regards the trade of Uruguay and the United States, it has been growing greatly within the past few months. A large quantity of wheat and flour has been shipped from here to Uruguay, due to a failure of the crop in that country. There has been a revival in the trade also of agricultural implements. It is a fault among American exporters that they have a tendency to overflow the market. Two years ago they sent down a large stock of these agricultural implements to Uruguay, and it is only now that that stock had to be replenished. There has also been a considerable trade in lumber, hardware, and patent medicines. A beginning has been made in exporting American beer into Uruguay, but the quantity shipped has not been large, and in fact it is only an experiment.



Delegato Jose Marti.

I will add in regard to the long credits given by European merchants that they are not given to everyone, but are the outcome of a sure knowledge of the people they are trading with, for in some republics a man's credit is better than in others. The English have made a special study of the credit system in South America, and they make few mistakes.

"Our want of faith". *Trade and Transportation Between the United States and Spanish America*. William Eleroy Curtis. Washington: Government Printing office, 1889, pp. 89-90.

Obras citadas:

- "All America in New York. The visit of the Delegates to the Congress to the Metropolis", *Export and Finance*, 28 de diciembre de 1889, pp. 1-5.
- Ayer & Son's, N. W. *American Newspaper Annual*, N. W. Ayer & Son Newspaper Advertising Agency, 1886.
- Camacho, Jorge. "We are an army of light / somos un ejército de luz y nada prevalecerá contra nosotros: José Martí and the American News Press", *La Habana elegante: revista electrónica*, Otoño 2006. www.habanaelegante.com/Archivo_Marti/Marti_CamachoRipoll.html
- _____. *El Economista Americano en México. Crónicas desconocidas de José Martí*, Alexandria Library Publishing, 2016.
- _____. "El talento latino en los Estados Unidos": La recepción y distribución de una crónica inédita de José Martí en los EE.UU. y Belice", *Trasmodernity. Journal of Peripheral Cultural Production of the Luso-Hispanic World*, 7.3 (Otoño 2017), pp. 22-38. www.escholarship.org/uc/item/9h10x3kd
- _____. *Etnografía, política y poder a finales del siglo XIX: José Martí y la cuestión indígena*, University of North Carolina Press, 2013.
- Curtis, William Eleroy. *Trade and Transportation Between the United States and Spanish America*, Government Printing office, 1889.
- "Delegados en Nueva York", *Export and Finance*, 28 de diciembre de 1889, pp. 1-5.
- Hart Dávalos, Armando. Prólogo. *José Martí cónsul de Argentina. Documentos*, Minrex, 2014, pp. 13-14.
- *José Martí cónsul de Argentina. Documentos*, Minrex, 2014.
- Martí, José. *Obras Completas*, Editorial Ciencias Sociales, 1991.
- _____. "Azúcar". *El Nacional*, 9 de febrero de 1887, p. 4.
- _____. "Lo que los Estados Unidos esperan de América Latina", *El Heraldo de Cochabamba*, jueves 27 de agosto de 1885, p. 3.
- _____. "Our want of faith in the people", *Trade and Transportation Between the United States and Spanish America*, Government Printing office, 1889, pp. 89-90.
- _____. "Nuestro comercio suramericano", *Obras Completas*, Vol. 8. Editorial Ciencias Sociales, 1991, pp. 77-81.
- _____. *Memoria de Relaciones Exteriores Presentada al Congreso Nacional en 1884*, Imprenta Balcarce, 1884.
- Romero, Matías. *Reciprocidad comercial entre México y los Estados Unidos*. Oficina Tipográfica de la secretaría de Fomento, 1890.