

La geopolítica corporativa norteamericana

United States Corporate Geopolitics

José Luis Orozco*

Resumen

La presente nota se remite a los primeros momentos de la política exterior de Estados Unidos, caracterizados por la construcción del expansionismo después de 1898. A partir de dicho periodo se impulsó el imperialismo empresarial, diferente al imperialismo europeo, con la finalidad de proyectar a las corporaciones más allá del territorio estadounidense, conquistar más mercados y ejercer influencia política. A través de la revisión de textos de ideólogos representativos, el autor señala que la potencia se apoyó desde principios de siglo en la diplomacia financiera como el medio para consolidar su hegemonía en los mercados mundiales. Desde entonces, la combinación de democracia y negocios ha sido altamente redituable para el país norteamericano.

Palabras clave: Imperialismo, Estados Unidos, capitalismo, política internacional, política exterior, liberalismo, democracia, relaciones internacionales.

Abstract

This note is focused on the analysis of the early days of United States foreign policy, characterized by the construction of expansionism after 1898. From that period boosted corporate imperialism, different from European imperialism, with the aim of projecting the corporations beyond its territory, to conquer more markets and gain political influence. Through reviewing texts of some representative authors, the paper notes that power is supported from the beginning of the century in financial diplomacy as a means to consolidate their hegemony in world markets. Since then, the combination of democracy and business has been highly profitable for the North American country.

Key words: Imperialism, United States, capitalism, international politics, foreign policy, liberalism, democracy, international relations.

Colocados ante la inminencia de una o varias guerras cuyas repercusiones planetarias desconocemos, con enormes abismos entre la más sofisticada tecnología y la mayor inestabilidad mundial –desde las redes criminales, la

* Doctor en Ciencia Política por la UNAM. Premio Universidad Nacional en Investigación en Ciencias Sociales 2002. Profesor adscrito al Centro de Relaciones Internacionales y a la División de Estudios de Posgrado de la FCPYS-UNAM. Correo electrónico: giusluig@mail.politicas.unam.mx

descabellada producción armamentista, el unilateralismo punitivo o la pobreza y el brutal deterioro ecológico—, es imprescindible plantear, sin ambages, las responsabilidades globales de los que contribuyen a ese estado de cosas. En relación con la nación hegemónica, Estados Unidos, la búsqueda de sus motivaciones y modelos esenciales y perseverantes del conflicto nos obliga a remitirnos más de 100 años atrás, a lo que los estadistas de dicho país le dieron la connotación de *splendid little war* y que marcó, para las elites políticas y empresariales, el salto del expansionismo territorial al expansionismo ultramarino. Para poner fin a la larga y última crisis económica nacional del siglo XIX, la de 1893, el zarpazo de 1898 contra los restos insulares de España por parte de la nación presuntamente promotora de la libertad y la democracia señaló el inicio de una nueva metodología de la hegemonía, distante de la ocupación militar y administrativa de los viejos imperios.

Si entonces se planteaba la antinomia entre el imperio y la república y luego la del imperialismo y el internacionalismo, la retórica de la modernización, el liberalismo y la democracia ha mantenido tal continuidad que podemos hablar de una modalidad única de poder mundial, dilatable y cada vez más global, sí, pero sujeta a la idea de un “hegemonismo civil”, empresarial, de mercado que, desde sus inicios, proclamó una fórmula cualitativamente distintiva del imperialismo a la europea. “He insistido en que la adopción de una política colonial europea” —advertía William Jennings Bryan, derrotado candidato demócrata-populista, cuando todavía las grandes palabras significaban algo— “pondría en peligro la perpetuidad de la república”. “Al igual que todo amante de su país debe estar dispuesto a renunciar a la ventaja pecuniaria, por tentadora que sea, si una ventaja como esa pusiera en el más mínimo peligro nuestra existencia nacional”, planteaba un Bryan idealista, “también quienes se oponen al imperialismo son afortunados por tener a su lado tanto el argumento del dólar como los argumentos basados en principios fundamentales”. “¿Quién puede estimar el costo en dinero y en hombres” —sometía a juicio, entre múltiples cálculos, al principio de conquista— “para subyugar y avasallar ocho millones de gentes a seis mil millas de distancia, desperdigados a lo largo de mil doscientas islas y que habitan bajo el sol tropical?”. “Mientras los americanos se esfuerzan en extender una soberanía no solicitada sobre pueblos remotos”, ofrecía Bryan el argumento populista por excelencia, “los financieros extranjeros serán capaces de completar la conquista de nuestro propio país”.¹

¹ William Jennings Bryan, “Will It Pay?” en *Republic or Empire. The Philippine Question*, capítulo II: “Artículos sobre el imperialismo”, The Independence Company, Chicago, 1899, pp. 59-63.

“Dios todopoderoso”, respondía tumultuosamente en esos días a Bryan un victorioso republicano y abogado corporativo William McKinley, “tiene sus planes y métodos para el progreso humano, y no es infrecuente que se hallen ocultos por el momento en un misterio impenetrable”. Pródigo en alabanzas a la Divina Providencia y las fuerzas armadas, el presidente McKinley recorría Iowa e Illinois con una certeza: “el poder de la república reside en el hogar americano”, y de allí se elevaba para dar órdenes al Legislativo y el Ejecutivo. “Las cifras leídas por vuestro presidente”, decía a los ferrocarrileros de Chicago, “representan el crecimiento de nuestro gran sistema ferroviario del país”. “Lo que vosotros deseáis, lo que todos deseamos”, indicaba, “es la prosperidad de los negocios”. “Nuestras finanzas nacionales no nos han dado ningún problema”, tranquilizaba en otras partes. “Contamos ahora con todo el dinero necesario para llevar a cabo los negocios del gobierno”, se felicitaba y felicitaba a los ciudadanos por una guerra feliz. “Y el gobierno está asegurado en sus finanzas”, continuaba McKinley, “gracias al pueblo por haber aceptado patrióticamente los impuestos de guerra”. “Los negocios de las gentes están mejor de lo que han estado por años” –afirmaba el presidente la maravillosa alquimia de la guerra– “y el dinero del país no ha sufrido ningún deshonor, al mismo tiempo que el crédito del gobierno jamás fue superior y el poderío de la nación jamás fue más querido por nuestro pueblo que ahora, y nunca fue más respetado a lo largo del mundo”.²

Consolidada la gran industria por la vía de los monopolios, desplegadas por el mundo las redes monetarias de los grandes consorcios y los bancos estadounidenses, asegurados los enclaves a lo largo del Pacífico y América Latina, los grupos dirigentes acudieron entonces a la dialéctica de la vieja retórica liberal económica británica y el nacionalismo democrático-liberal, ambos supuestamente entreverados y benévolamente expansivos. La disyuntiva entre la república o el imperio pasaría, en palabras de McKinley, “de la obra de los *treaty-makers* a la obra de los *lawmakers*”, cuyo sentido empresarial acompañó el inmediato despliegue comercial, monetario y financiero de los grandes complejos industriales y financieros estadounidenses con la flexibilidad de un pragmatismo geopolítico cuyos tratados y protectorados echaban mano por igual de las formas laxas del territorio “no incorporado” en las Filipinas, a la del territorio “desorganizado” y luego la asociación indefinida en Puerto Rico, a la independencia controlada en Cuba o, en Panamá, a la soberanía sobre el Canal y la garantía de la independencia del nuevo país.

² William McKinley, discursos breves pronunciados entre el 15 y el 20 de octubre de 1898 en Illinois e Iowa, en *Speeches and Addresses of William McKinley. From March 1, 1897 to May 30, 1900*, Doubleday & McClure Co., Nueva York, 1900, pp. 127-137.

En todo caso, la ausencia formal de un Estado ocupante arrojó la imagen de una invasión militar moralmente legitimada y transitoria, liberal, circunscrita a brindar a los pueblos nativos los elementos de una buena administración, las reformas monetarias, aduaneras y bancarias requeridas por los inversionistas, la infraestructura del transporte y la legislación adecuada y funcional para garantizar la libertad de comercio de las corporaciones estadounidenses dispuestas a la explotación científica de los recursos naturales. De aquí la proliferación de libros de inventarios de condiciones físicas, materias primas, minerales, orografía, climas, precipitaciones pluviales, bahías, caminos, ríos, climas, bosques, fauna y flora, actividades agrícolas y comerciales, estructuras sociales y raciales o, en fin, condiciones generales de inversión, aparecidos a unos cuantos meses de la guerra dictada por la indignación democrática y las más elevadas consideraciones morales. Bajo títulos muy similares, por no decir poco imaginativos, *Our New Possessions* o *Our Island Empire*, lo que el economista Charles Arthur Conant llamó en ese entonces “imperialismo informal”, quedó democráticamente abierto a la iniciativa privada y el buen tino del inversionista individual. Sin asumir los costos políticos de un imperio como el británico, ya en quiebra, los tentáculos corporativos, monetarios, financieros y aduaneros sembrados con rapidez allí y en otros países como México y los de América Central aseguraban, según los cálculos de Conant, un imperio barato con altos rendimientos, mayores en la medida en la que las clases dirigentes nativas conocieran y aceptaran mejor la lógica del inversionista estadounidense.³

Si la política del Gran Garrote de Theodore Roosevelt evocaba todavía la del viejo imperialismo, la Diplomacia del Dólar de William H. Taft matizaba la fusión benévola, natural, diríamos, de la razón de Estado y la razón de mercado en las nuevas relaciones internacionales liberales. “Con el cambio de las circunstancias de los Estados Unidos y de las repúblicas al sur de nosotros, muchas de las cuales poseen grandes recursos naturales, un gobierno estable e ideales progresistas”, declara Taft ante las dos Cámaras del Congreso a finales de 1909, “puede decirse que la aprehensión que suscitó la Doctrina Monroe ha desaparecido casi por completo, y que ni la doctrina como tal existe y que a ninguna otra doctrina de política americana debería permitírsele operar para que se perpetúe el gobierno irresponsable, para evadir las obligaciones justas o para alegar insidiosamente ambiciones de dominación por parte de los Estados Unidos”. “Además de las doctrinas fundamentales de nuestra política panamericana”, proseguía Taft, “ha aumentado la comprensión de los intereses políticos, la comunidad de las instituciones y los ideales y un floreciente

³ Véase José Luis Orozco, *Razón de Estado y razón de mercado. Teoría y pragma de la política exterior norteamericana*, Fondo de Cultura Económica, México, 1992.

comercio”. “Todos esos vínculos serán grandemente fortalecidos al paso del tiempo”, afirmaba, “y los servicios en incremento, tales como el gran banco que pronto será establecido en América Latina, proporcionan los medios para edificar el colosal comercio intercontinental del futuro”.⁴

En adelante, y bajo la sombra protectora del comercio y las finanzas, ¿a quién correspondía determinar cuáles entre aquellas repúblicas “aprecian plenamente y son leales a sus verdaderos intereses”? Por lo pronto, a José Santos Zelaya le aguardaban en Nicaragua los “pasos futuros” para castigar nada menos que “la inconsistencia con su dignidad, con sus deberes hacia los intereses americanos y con sus obligaciones morales hacia América Central y la civilización”, y muy pronto algo similar le esperaba a Porfirio Díaz en México. En cuanto al Lejano Oriente, qué bueno que la doctrina de la “puerta abierta”, que exigía la “igualdad exacta” de la participación del capital estadounidense en los préstamos ferroviarios a China, coadyuvara geopolíticamente con el gran interés nacional que imponía la contención en Asia de las potencias europeas. “Felizmente, cuando era una urgente cuestión de gran política que esta oportunidad no se perdiera”, informaba Taft a los congresistas, “el instrumento indispensable se presentó por sí mismo cuando un grupo de banqueros americanos, de reputación internacional y grandes recursos, accedió de inmediato a participar en el crédito precisamente en términos tales que el gobierno los aprobaría”.⁵

“Tras meses de negociaciones”, seguía Taft su discurso, “la participación igualitaria de los americanos parece asegurada por fin”. “Siendo así”, añadía, “me complace que los americanos se asocien en semejante prolongación de esas grandes vías comerciales y considero que esas actividades imprimirán un verdadero ímpetu para nuestro comercio y pondrán de relieve un corolario práctico para nuestra política histórica en el Lejano Oriente”. A su vez, y asumido que “en los tiempos modernos los intereses políticos y comerciales están interrelacionados”, Taft consignaba las maneras en las que el Departamento de Estado –de Estado, en estricto sentido– mantenía a sus divisiones, servicios y funcionarios abiertos en todo el mundo “a las oportunidades y el apoyo apropiado de las empresas americanas”, a la propulsión “de nuestro comercio exterior y los intereses americanos en el extranjero”. Con todo, los instrumentos y los personajes no operaban de manera tan mecánica como lo suponían los oyentes de Taft. Nadie ilustra mejor que el

⁴ William H. Taft, mensaje a las dos Cámaras del Congreso del 7 de diciembre de 1909 en *Presidential Addresses and State Papers, from March 4, 1909 to March 4, 1910*, Doubleday, Page & Company, Nueva York, 1910, p. 456.

⁵ *Ibidem*, pp. 459-463.

multimillonario diplomático Willard Straight el juego de las convulsiones, las soberanías desagarradas, las recompensas y los mitos de quienes irrumpían en aquellos años en el consorcio ferroviario chino, manejado por Inglaterra, Francia y Alemania. Cuando el 10 de febrero de 1911 Straight imploraba al cielo ante los disparates del Departamento de Estado, que concedía “mano libre” a los banqueros privados frente a Rusia y Japón, no mostraba sino el desfase inicial de la geopolítica financiera: “El Departamento está lucido. ¿Creen que están jugando juegos de jardín de niños, me pregunto, en lugar de jugarlos por un imperio?”⁶

No obstante, Willard Straight escribe un mes después a Davidson: “Hoy considero que hemos librado de aprietos el empréstito monetario”. “Cinco horas con Sheng, *Lord Li*, Chen (el Doctor) Chou, mi amigo del Wai-Wu-Pu y un presuntuoso joven llamado Chang, del Consejo de Finanzas”, detalla Straight el nuevo estilo diplomático: “disputamos y regateamos desde las once hasta las cuatro, con muchísimos cigarrillos y algunas nueces y galletas”. “Pero al final, aunque condescendimos en algunos puntos”, narra optimista Straight, “ganamos todos los principios por los cuales habíamos estado luchando y todos nos despedimos muy alegres y complacidos con nosotros mismos”. “Obtuvimos el control” –se congratula Straight, confiado– “y lo hemos ordenado de tal manera que podemos dictar prácticamente los términos de la reforma monetaria de China”. “Se trata de algo sumamente serio”, añade a Davidson, “cuando piensas en que sujetas la mano del látigo en la formulación de las primeras bases financieras realmente sólidas para un país de cuatrocientos millones de habitantes”. “Los banqueros”, anota Straight una primera gran victoria, “a quienes alcancé después de las cinco, y quienes antes habían acudido al Ministerio, estaban encantados y, supongo, mucho muy sorprendidos”. “No creo que hayan pensado en que podríamos lograrlo”, termina la nota.⁷

Otro mes más tarde, Straight describía al grupo neoyorquino de J. P. Morgan el significado de la hegemonía pública-privada, estatal-financiera, de Estados Unidos. “En virtud de este Acuerdo de Préstamo, que complementa, como lo hace, el acuerdo concluido en Londres el 10 de noviembre pasado”, observa Willard Straight, “el Grupo Americano se halla colocado en pie de igualdad con los intereses franceses, alemanes y británicos, que se encuentran atrincherados aquí por los últimos 30 años”. “Debido a la corrupción y el fraude atribuibles a la Compañía *American-China Development*, la posición del Grupo Americano como primer signatario del acuerdo sobre el préstamo

⁶ Willard Straight, nota del 10 de febrero de 1911 en Herbert Croly, *Willard Straight*, The Macmillan Company, Nueva York, 1924, p. 389.

⁷ Willard Straight, nota del 9 de marzo de 1911 en Herbert Croly, *op. cit.*, pp. 394-395.

monetario lleva con ella una pesada responsabilidad”, reconoce Straight, “si bien el nombre de los Estados Unidos en China ha sido siempre sinónimo del trato justo y la honestidad de propósito que representan las finanzas americanas”. “El Grupo Americano está ahora, por lo tanto, en posición de remover este estigma”, indica. “Más que eso, y debido a su lugar primario en el préstamo”, trasciende Straight toda prédica moral, “el Grupo Americano deberá ser capaz de asegurar el liderazgo de los diversos intereses financieros asociados bajo el Acuerdo de Londres y, con este liderazgo en vuestras manos, el gobierno americano deberá ser capaz de cumplir sus reiteradas declaraciones y de prestar al gobierno chino asistencia práctica y muy necesaria para fomentar la reforma administrativa y para preservar a China de las intrusiones de aquellas potencias que amenacen la integridad de este imperio”.⁸

“Una sociedad tan tenazmente conservadora como la de China” –registra el biógrafo Herbert Croly el inminente primer gran contratiempo de Straight y el Grupo Americano en pleno 1911– “se resistía, a pesar de su sentido de la necesidad del cambio, a cualquier proceso de reforma ordenada que se desea y se calcula inteligentemente para impedir la inevitabilidad de una perturbación desordenada”. Teórico pragmático del nacionalismo corporativo-empresarial, el harvardiano Croly sabía que “el contacto con la agresiva civilización occidental” vuelve ineludible en el Oriente “una convulsión política y social”, si bien desmarca las decisiones y negociaciones del Grupo de los Cuatro de la revuelta desatada al Sur de China. Sin tomarla en principio “demasiado en serio”, las atrevidas profecías y los malos cálculos dinerarios de Straight para apoyar a la dinastía Manchú y sus seguidores le conducirían a bosquejar los asomos del fascismo cuando apremiaba la instauración de “una monarquía constitucional con un hombre fuerte como premier y semidictador”, sostenido por empréstitos extranjeros. Si ni sus “colegas británicos y alemanes” apoyaban esa propuesta, ni “lo hacen “sus directivos (*principals*) en América y Europa”; “lo quisieran o no lo quisieran (todos), la revolución estableció finalmente un régimen impotente y políticamente escuálido que fue llamado una república”.⁹

En aquel momento, la paciencia y los nervios se agotaron y esa situación se acentuó en 1913 con la presidencia de Woodrow Wilson, que retiró el apoyo gubernamental al Grupo Americano. La historia oficial declara aquí el fin de la Diplomacia del Dólar. Al margen del nombre que quiera dársele, la pausa que se abrió en la vida personal de Straight representaba, al contrario, la consolidación definitiva de la expansión financiera y comercial de Estados Unidos. “Estoy convencido”, escribía una semana después de aquel tropezón

⁸ Willard Straight, nota del 17 de abril de 1911 en Herbert Croly, *op. cit.*, pp. 402-403.

⁹ Herbert Croly, *op. cit.*, pp. 413-454.

wilsoniano, “que la política que hemos seguido ha sido tan esencialmente consistente que no sólo será justificada por los eventos futuros sino que se afirmará por sí misma en un grado tal que incluso esta administración estará forzada a adoptar más o menos los mismos métodos de su predecesora”.¹⁰ “Estaba en lo correcto”, añadió enseguida Herbert Croly. A 15 meses de haber iniciado la Primera Guerra Mundial, la política del Departamento de Estado impulsó la creación de la *American International Corporation*, fortaleza financiera a la que, en medio de su entonces ambigua relación con Wall Street y J. P. Morgan & Co., Willard Straight concurría como vicepresidente y preparó, con la crema y nata de la elite empresarial estadounidense, la coordinación bancaria de los intereses mundiales de la ingeniería eléctrica, el petróleo, las empacadoras, la maquinaria agrícola, los ferrocarriles, la minería, la exportación marítima o la industria telefónica. “Por primera vez”, contaba Herbert Croly, “la *American International Corporation* proporcionó un instrumento que poseía los recursos y el personal para gestionar estos negocios en la gran escala que demandaba su adecuado desarrollo”. El Acta de la Reserva Federal no sólo sistematizó en el otoño de 1913 el orden financiero y monetario interno: se proyectó en filiales a lo largo del mundo que abrieron “el servicio bancario ultramarino puramente americano” imprescindible para el comercio exterior. “Nadie se percató del significado de esos hechos mejor que Straight”, continuaba Croly, “y nadie acogió más cordialmente las evidencias de que las relaciones con el resto del mundo iban concediendo a los hombres de negocios y los estadistas americanos un rango de la misma importancia que el que ocuparan hasta entonces en sus mentes los negocios nacionales”.¹¹

“Se había interesado sumamente en un libro sobre las implicaciones morales y sociales del ideal nacional americano que yo había publicado algunos años antes”, cuenta Croly de sí mismo y su confluencia con Straight, “y él me buscó y me pidió elaborar un reporte sobre la clase de educación social que podría ser más productiva en una democracia”. Acertado, Straight acudía con la lectura de *The Promise of American Life* (1909), primer gran texto –y, como tal, por completo ignorado en nuestros medios–, del elitismo corporativo nacionalista estadounidense cuyos imperativos expansionistas se proyectaron al mundo entero bajo los nuevos parámetros liberales de la democracia engarzada en los negocios. “Al poco tiempo”, asentó Croly, “lo traté con frecuencia y, en una de nuestras conversaciones, discutimos un plan para un semanario en el que pudieran aplicarse, a medida que se publicara, las ideas

¹⁰ Willard Straight, carta del 25 de marzo de 1913 a Frank McKnight en Herbert Croly, *op. cit.*, p. 453.

¹¹ Herbert Croly, *op. cit.*, pp. 452-465.

políticas y sociales que yo había diseñado en el libro”. Más allá del “pensamiento especulativo o crítico”, atenta a “las necesidades de los estadistas y los hombres de negocios”, la filosofía liberal se enfocó en adelante y siempre a “un programa práctico inmediato que busque el mejoramiento y la revelación que se multiplica en la vida humana”. Para abandonar el individualismo intelectual abstracto de quienes allí concurren, lo mismo un John Dewey que un Walter Lippmann, para corporativizarlo, *The New Republic* se amplió a “la opinión de un grupo”, reunió “una pequeña sociedad de inteligencias afines en nivel de igualdad” (*like-minded equals*): “como un todo, el grupo no determinará la política del periódico ni participará ciertamente en su administración real; y ha de entenderse que, para dar suficiente vitalidad al grupo, éste deberá operar en todas las cuestiones importantes mediante un consenso prácticamente unánime”.¹²

Eslabón entre la diplomacia financiera civil del dólar y la diplomacia financiera militar del dólar, la *American International Corporation* y su expresión intelectual, *The New Republic*, prepararon el camino de la singular democracia de los negocios que vio en la Primera Guerra Mundial la promesa de los grandes préstamos concedidos estratégicamente entre 1914 y 1917 a los aliados para obtener la hegemonía en los mercados mundiales. Aunque la operación privada de la banca mundial siguiera un ritmo diferente al del Departamento de Estado y el empresariado rehusara identificarse con un solo partido, el Willard Straight que participó y no sobrevivió la guerra sabía bien de la final concurrencia (y prudencia) del Estado wilsoniano en el aliento a los programas financieros privados de reparaciones y de préstamos para pagar préstamos que socavaban el orden mundial eurocéntrico. “Durante su administración pasada”, escribió Straight a Woodrow Wilson año y medio antes de su muerte, “me esforcé por apoyarlo”. “Cuando llegó la elección, voté en contra suya”, declaró. “Desde su elección”, añadía, “volví de nuevo a hacer lo que podía en mi pequeño confín para permanecer detrás de usted como presidente”. “Su discurso al Senado en enero, su acción previa al acercarse a los beligerantes, su rompimiento con Alemania y sus memorables palabras que han conmovido al mundo”, resumió con tonos retóricos, “me han hecho agradecer que fuera electo, que mi país cuente hoy con un líder que, como Lincoln, posea la constancia de propósito y la visión para seguir adelante con paciencia y calmada intensidad a pesar de la crítica de aquellos que, como yo, han reclamado una acción más acelerada”.¹³

¹² *Ibidem*, pp. 472-473. Sobre Herbert Croly y *The New Republic*, véase, de José Luis Orozco, *La revolución corporativa*, Fontamara, México, 2004; y *El Estado corporativo*, Fontamara/UNAM, México, 1997.

¹³ Willard Straight, carta del 8 de abril de 1917 a Woodrow Wilson en Herbert Croly, *op. cit.*, pp. 477-478.

Bibliografía

1. Orozco José Luis, *Razón de Estado y razón de mercado. Teoría y pragma de la política exterior norteamericana*, Fondo de Cultura Económica, México, 1992.
2. Orozco José Luis, *La revolución corporativa*, Fontamara, México, 2004; y *El Estado corporativo*, Fontamara/UNAM, México, 1997
3. William H. Taft, mensaje a las dos Cámaras del Congreso del 7 de diciembre de 1909 en *Presidential Addresses and State Papers, from March 4, 1909 to March 4, 1910*, Doubleday, Page & Company, Nueva York, 1910.
4. William McKinley, discursos breves pronunciados entre el 15 y el 20 de octubre de 1898 en Illinois e Iowa, en *Speeches and Addresses of William McKinley. From March 1, 1897 to May 30, 1900*, Doubleday & McClure Co., Nueva York, 1900.
5. William Jennings Bryan, “Will It Pay?” en *Republic or Empire. The Philippine Question*, capítulo II: “Artículos sobre el imperialismo”, The Independence Company, Chicago, 1899.
6. Willard Straight, notas del 10 de febrero, 9 de marzo y 17 de abril, de 1911 en Herbert Croly, *Willard Straight*, The Macmillan Company, Nueva York, 1924.
7. Willard Straight, carta del 25 de marzo de 1913 a Frank McKnight en Herbert Croly, *Willard Straight*, The Macmillan Company, Nueva York, 1924.
8. Willard Straight, carta del 8 de abril de 1917 a Woodrow Wilson, en Herbert Croly *Willard Straight*, The Macmillan Company, Nueva York, 1924.