

El Comercio en Conflicto

Hacer negocios con naciones en conflicto requiere destreza. Manuel Álvarez entendía la importancia de ser diplomático. Su fluidez en varios idiomas le dio una clara ventaja a la hora de negociar relaciones comerciales pacíficas. Lea cómo las naciones que aparecen a continuación lucharon entre sí. ¿Qué consejo podría dar Álvarez para que el comercio continúe de manera justa entre ellas?



Texas y México - En 1821 México declaró su independencia de España. En 1835 el estado mexicano de Coahuila y Tejas declaró su independencia de México durante la Revolución de Texas (que más tarde formaría la República de Texas). El conflicto terminó en 1836, pero el Congreso mexicano siguió negándose a reconocer la soberanía de Texas.



La República de Texas y Estados Unidos - En 1837, Estados Unidos reconoció la República de Texas, pero no anexó la región hasta 1845, lo que dejó al territorio en una situación precaria entre 1837 y 1845 hasta que finalmente pasó a formar parte de Estados Unidos. Durante este período ni México ni Estados Unidos podían confiar plenamente en la República.



Estados Unidos y México - Los comerciantes mexicanos y estadounidenses dependían regularmente de los bienes comerciales de cada uno. Tras la Revolución de Texas, las tensiones políticas se acentuaron. México impuso impuestos y aranceles particularmente altos a los bienes comerciales estadounidenses importados.

Manuel Álvarez, un comerciante español radicado en Nuevo México, administraba el comercio utilizando el mismo idioma principal que se hablaba en Bent's Fort: el español. Nombrado cónsul de Estados Unidos en Santa Fe en 1839, el trabajo de Álvarez consistía en reducir las restricciones comerciales de México con Estados Unidos.