

# ASPECTOS DAS RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE OS ESTADOS UNIDOS E AMÉRICA LATINA NO FINAL DO SÉCULO XIX

Marc Jay Hoffnagel

da Universidade Federal de Pernambuco

No último quartel do século XIX, o expansionismo norteamericano, na América Latina, sofreu uma mudança significativa quando a política anexionista cedeu ao desejo de alcançar uma hegemonia comercial no hemisfério. A cobiça territorial dos Estados Unidos encontrou sua expressão maior nas décadas de 1840 e 1850, e teve como sua principal força motivadora o interesse da elite fundiária sulista na ampliação de suas **plantations** e na criação de novos estados escravistas. (1) A Guerra Civil (1861-1865), contudo, marcou a instauração de uma nova fase na atuação do país no exterior. A destruição da classe escravista e a consolidação do controle do Estado por parte da burguesia nortista aceleraram o crescimento industrial do país com o resultado de que a procura de novos mercados emergiu como uma questão fundamental. De fato, desde os anos 1840, "os capitalistas do leste tinham começado a demonstrar interesse crescente pelo expansionismo econômico estrangeiro, especialmente no supostamente vasto mercado da China, e em áreas como Havaí e a Califórnia..." (2) Dentro de duas décadas após a guerra, a criação de um império comercial, em escala mundial, surgiu como um tema dominante na elaboração da política externa dos Estados Unidos.

As crises econômicas e financeiras (1873-1878, 1883-1885, 1893-1896) que assolaram a sociedade norte-americana, crises estas oriundas do próprio desenvolvimento capitalista, estimularam ainda mais interesse na conquista e ampliação de mercados no exterior. Os conflitos, cada vez mais violentos, entre capital e trabalho, e o radicalismo político gerados por estes acontecimentos convenceram segmentos da burguesia e classe média que, se não fosse encontrado um meio de impedir ou pelo menos atenuar o impacto de novas depressões, o país enfrentaria um futuro marcado por estagnação econômica e caos social. Aderindo ao ponto de vista de que o surgimento periódico destas crises poderiam ser atribuídas à incapacidade do consumo doméstico de acompanhar o novo ritmo de produção, muitos acreditaram que a aquisição de novos mercados capazes de absorver o excedente industrial do país representava a única solução viável. (3) Como foi assinalado no período, **Age of Steel** de 1885, "a produção industrial excedente deveria ser atenuada e impedida no futuro por um comércio exterior aumentado." (4)

Dada sua capacidade industrial quase inexpressiva, a América Latina pareceu oferecer um mercado ideal para as manufaturas norte-americanas, e o interesse em promover a exportação para àquela parte do mundo aumentou notadamente durante as décadas de 1870 e 1880. Já em 1870, o Departamento do Estado, respondendo a pressões daqueles que advogaram uma política comercial mais agressiva, instituiu seus agentes consulares na América Latina para preparar relatórios detalhados sobre o status atual e perspectivas futuras do comércio norte-americano nos seus distritos. (5) O desejo de conseguir uma maior participação no abastecimento do mercado latino-americano intensificou-se durante a década seguinte, como evidenciado pela negociação de tratados de reciprocidade comercial com Cuba, Colômbia, El Salvador, São Domingos e México, a nomeação, em 1884, pelo Presidente de uma missão comercial para a América Latina, propostas para a construção de uma estrada de ferro interamericana, e a organização e convocação de um Congresso Panamericano. (6)

No período entre o fim da Guerra Civil e a Guerra Hispanoamericana de 1898 os proponentes do "novo expansionismo" produziram uma vasta literatura, pleiteando uma maior penetração econômica na América Latina. Desta literatura, o relatório, **Trade and Transportation Between the United States and Latin America** (7) (1889) (Comércio e Transporte entre os Estados Unidos e a América Latina) merece ser destacado. Este não somente fornece um perfil das relações comerciais entre os Estados Unidos e a América Latina, propostas para a construção de uma estrada de ferro interamericana, eventual reconstrução da ideologia expansionista no final do século. Publicado em 1889 pelo Congresso norte-americano e destinado ao uso dos delegados para o Congresso Panamericano, o **Trade and Transportation** foi preparado por William Eleroy Curtis, ex-jornalista que, como secretário e depois presidente da missão comercial de 1884, viajou extensivamente pelos países da América Latina e pelos Estados Unidos. Desfrutando de bons contactos com os comerciantes, industriais, embarcadores e **bancários** envolvidos no comércio interamericano, Curtis surgiu como um dos principais defensores de uma ampliação das relações comerciais com a América Latina. (8)

O seu relatório pode ser dividido em três partes: primeiro, uma discussão da importância da América Latina para o comércio norte-americano; segundo, um levantamento estatístico das relações comerciais entre os Estados Unidos e a América Latina; e terceiro, um diagnóstico dos problemas responsáveis pela baixa participação de produtos norte-americanos nos mercados da América Central e da América do Sul.

Na primeira metade do século XIX, quando o interesse na América Latina centrou-se na aquisição territorial, as descrições desta área tendiam enfatizar a sua falta de "progresso" e o fato de que grandes extensões do seu território, ou eram inabitadas ou seus habitantes eram incapazes ou desinteressados em explorar as terras que ocuparam. Desta maneira, procurava-se justificar a anexação de partes da América Latina (especialmente aquelas áreas contíguas com as fronteiras dos Estados Unidos) com o pretexto de que somente os norte-americanos tinham a capacidade e vontade de desfrutá-las. A ocupação e a anexação destas regiões foram vistas não somente como um direito mas como um dever moral. Assim, ao reivindicar todo o México em 1848, um porta voz expansionista, após descrever este país como sendo pouco explorado por seus próprios habitantes, afirmou:

Nós os teríamos (México) não para o nosso uso, mas para o uso do Homem... O trabalho foi o meio consagrado da subsistência do homem quando ele foi criado. Reabastecer a terra e subjugar-la foi sua missão ordenada. (9)

Para o novo expansionismo, baseado na conquista de mercado mais do que territórios, esta imagem não seria adequada. Para despertar entusiasmo por uma política mais agressiva, Curtis descreveu a América Latina como uma região dotada de uma abundância de produtores e consumidores.

A América Latina tem uma população de 50 milhões dos quais apenas 5 milhões são índios selvagens. Assim, quase cada habitante nos dois continentes da América Central e a América do Sul e as Antilhas é um contribuinte, direto ou indiretamente, para a exportação do país em que vive, e é, até certo ponto, um consumidor da mercadoria importada. (10)

De certa forma, porém, a principal atração da área ainda permanecia na sua falta de "progresso". Neste caso, seu baixo nível de industrialização e sua conseqüente dependência em manufaturas importadas.

A América Latina é um importador de mercadoria industrial mesmo onde a indústria existe como no Brasil; a demanda local invariavelmente está em excesso do produto e os comerciantes importadores têm que suprir a deficiência. Uns poucos navios levariam todo o produto anual das fábricas do continente latinoamericano, e o crescimento é tão pequeno que oferece nenhuma concorrência aos produtos estrangeiros. (11)

Dados fornecidos pelo **Trade and Transportation** demonstram que, se a América Latina representou um mercado "ideal", este foi um que os Estados Unidos deixou de explorar. Enquanto o valor total do seu comércio com a América Latina tinha aumentado em 58% entre 1868 e 1888, o valor de exportações norte-americanas cresceu em apenas 27%. As importações de produtos latinoamericanos, do outro lado, sofreu um aumento de 75% (Quadro I). A inversão desta balança comercial negativa foi vista por Curtis como vital para a sobrevivência do capitalismo norte-americano:

Mudanças tecnológicas têm revolucionado a produção... o poder de produzir tem superado o poder de consumir. Temos que fabricar menos ou vender mais. A primeira alternativa é impossível, a segunda imperativa.

e assim estamos num impasse na vida nacional tão sério como aquele da escravidão há vinte anos. (12)

Qualquer aumento significativo na participação de produtos norte-americanos no mercado latino-americano, contudo, era um contingente da destruição da dominação comercial exercida pela Grã-Bretanha. O Quadro II ilustra a extensão do domínio britânico sobre os mercados da América Latina. Este país não apenas vendeu quase duas vezes mais que os Estados Unidos, como também a maior parte das suas exportações consistia em bens manufaturados. Aproximadamente 66% do valor total das mercadorias britânicas despachadas para a América Latina no ano de 1888, por exemplo, foi representado por produtos de ferro e aço e têxteis de algodão. A pauta de exportações norte-americanas era mais variada e, ao contrário da Inglaterra, incluía uma alta porcentagem de matérias primas e artigos destinados à alimentação. No caso dos produtos de ferro e aço e têxteis de algodão, as principais manufaturas exportadas por ambos os países, os britânicos venderam mais do que os norte-americanos por margens de 3:1 e 10:1, respectivamente.

O Brasil fornece um exemplo notável do pobre desempenho da produção norte-americana nos mercados da América Latina durante este período. Em termos de comércio total (\$60.847.247 em 1888) o Brasil era o parceiro comercial latino-americano mais importante para os Estados Unidos. Mas, enquanto este absorveu \$53.710.000 de produtos brasileiros, o valor de artigos exportados para o Brasil pelos Estados Unidos totalizou apenas \$7.137.000. (13) Além disso, as compras de manufaturas de origem inglesa excederam às dos Estados Unidos em um grau maior no Brasil do que na América Latina como um todo (Quadro III).

Particularmente irritante aos proponentes do expansionismo econômico norte-americano foi o fato de que para o Brasil, como no caso de outros países da América Latina, as compras dos Estados Unidos serviram como uma fonte de divisas, utilizada para financiar a importação de produtos britânicos. Numa revisão desta situação, o relatório afirma que em 1888 "compramos 35% do que a América Latina teve que vender e vendemos menos de 15% do que eles compraram. Expandimos o comércio dos europeus. Aqueles, a quem compramos, usam os lucros para comprar produtos europeus." (14)

Expansionistas como Curtis, insistiram que a hegemonia comercial exercida pela Grã-Bretanha foi um papel que deveria caber aos Estados Unidos. Este argumento teve dois pontos básicos. Primeiro, sendo o principal consumidor das exportações da América Latina, os Estados Unidos mereciam a maior parcela do seu mercado. Assim, no caso do Brasil, foi assinalado que "como os Estados Unidos são o maior freguês do Brasil... o povo do Império deveria discriminar a favor de nossa mercadoria." (15) O segundo ponto pode ser visto como uma variante econômica da Doutrina Monroe em que a dominância comercial européia é representada como uma interferência nos "assuntos americanos" visto que "forças naturais" tinham determinado que a América Central e a América do Sul funcionassem como "mercados naturais" — os quais, devido às suas situações climáticas e geográficas, querem o que produzimos e manufaturamos e, pelas mesmas razões, queremos os que eles produzem." (16)

Quais seriam, então, os passos necessários para substituir a Grã-Bretanha no seu papel de principal exportadora para a América Latina? Ao analisar os meios para aumentar as exportações norte-americanas face à concorrência inglesa, o relatório con-

siderou questões relativas à produção e circulação. Com respeito à produção, rejeitou, enfaticamente, a noção de que a Grã-Bretanha devia a sua superioridade comercial à sua habilidade em produzir produtos de melhor qualidade a custos menores. As evidências em favor da Grã-Bretanha, na base de preço e qualidade, incluíram denúncias de fabricantes de têxteis europeus que falsificaram marcas registradas norte-americanas nos produtos destinados ao mercado latino-americano, e uma alegada advertência feita pelo Ministro Britânico ao Brasil de que "mercadorias mandadas para o Brasil dos Estados Unidos são muito mais adequadas ao gosto do povo". (17) Esta nota de confiança, uma reflexão da expansão industrial norte-americana, marcou uma divergência radical em relação aos levantamentos anteriores do desempenho comercial dos Estados Unidos na América Latina, nos quais a má qualidade de mercadorias foi freqüentemente citada entre os principais causas da incapacidade dos produtos norte-americanos concorrerem com os da Europa. (18)

Uma segunda divergência diz respeito à circulação, particularmente ao problema dos altos impostos sobre importações cobradas pelos governos da América Latina. Tais impostos tinham sido considerados, por muito tempo, como uma das causas fundamentais da reduzida quantidade de produtos norte-americanos vendidos na América Latina. Tentativas de reduzi-los tinham constituído um dos principais objetivos da política econômica dos Estados Unidos na América Latina, e, ao chegar ao fim da década de 1880, entusiastas de um comércio mais amplo com a América Latina reivindicaram a eliminação de todas as taxas de importação através da criação de uma união alfandegária interamericana. Esta proposta, incluída na agenda do Congresso Panamericano de 1889, foi rejeitada por Curtis como sendo impossível "considerando que essas tarifas constituíram a principal fonte de renda para vários governos latino-americanos, estes não iriam abandoná-las." (19) O que é mais importante, o relatório considerou a questão de tarifas alfandegárias incidental ao problema principal de aumentar as vendas de manufaturas. Dada a probabilidade de que os seus concorrentes europeus desfrutariam das mesmas reduções de taxas oferecidas aos norte-americanos, qualquer sistema de reciprocidade comercial entre os Estados Unidos e a América Latina beneficiaria apenas aqueles artigos que não precisavam enfrentar a concorrência européia, visto que "a América Latina só nos compra o que ela não compra em outro lugar." (20) Sob essas condições, tratados de reciprocidade comercial serviriam para estimular as exportações da produção agrícola norte-americana, mas teriam pouco efeito sobre o mercado para manufaturas.

Segundo o **Trade and Transportation**, o maior impedimento ao crescimento das exportações para a América Latina era o fato de que os comerciantes norte-americanos eram desprovidos de um aparelhamento comercial adequado — isto é, serviços bancários e meios de transporte. A maneira em que a falta de facilidades bancárias entre os Estados Unidos e a América Latina tinha prejudicado os interesses comerciais daquele país ficou claro no testemunho seguinte, oferecido por um banqueiro inglês:

Na competição cerrada para o comércio moderno uma fração de um centavo fará alguns fabricantes terem sucesso e seu rival em algum outro país, fracassar. Para os produtos têxteis de algodão há uma luta entre ingleses e americanos com vista aos mercados do mundo. Em muitas cidades sul-americanas, os ingleses ganham devido às facilidades bancárias excelentes entre aquelas cidades e Londres, e a ausência total de tais facilidades entre elas e Nova Iorque. Um aumento nas facilidades bancárias

entre Nova Iorque e seus fregueses estrangeiros beneficiaria cada manufaturador, e, ao aumentar a margem de lucro, lhe possibilitaria estender seu comércio e encontrar mercados onde até então estavam totalmente ausentes. (21)

O que não ficou claro, porém, era se a ausência de tais facilidades deveria ser considerada como uma causa ou apenas uma reflexão da pouca quantidade de produtos norte-americanos absorvida no mercado latino-americano. Neste sentido, é interessante considerar o depoimento de um comerciante norte-americano:

Suponhamos que eu queira comprar um lote de mercadorias em um país sul-americano. Há praticamente uma única maneira de pagar por esta mercadoria. Envio uma ordem de pagamento a Londres ou melhor, envio ao meu correspondente sul-americano uma autorização escrita para sacar contra um banco de Londres. Evidentemente tenho que manter uma conta bancária em Londres para fazer isto. Consequentemente isto representa uma despesa constante para mim. A maneira mais simples de pagar seria de autorizar o comerciante sul-americano a sacar contra mim diretamente, mas não posso fazer isto por uma razão muito simples. A Europa detem o grosso do comércio mundial, especialmente o grosso do comércio sul-americano. O sul-americano não compra uma quantidade suficiente de mercadoria que justifique um saque contra Nova Iorque. Ele não quer o seu dinheiro aqui porque isto lhe traz problemas e despesas para transferi-lo para Londres onde ele deve pagar seus compromissos. (22)

Se o estabelecimento de facilidades bancárias entre os Estados Unidos e a América Latina dependia de um aumento na quantidade de exportações norte-americanas, este, por sua vez, dependia da criação de um sistema de transporte eficiente e barato entre os dois mercados. Apontando a falta de conexões marítimas como a principal causa dos problemas que os comerciantes norte-americanos enfrentaram na América Latina, (23) Curtis dedicou a maior parte do seu trabalho a uma discussão da necessidade de modernizar a marinha mercante dos Estados Unidos, uma necessidade imposta pelas novas condições de comércio internacional.

As inovações tecnológicas em transporte oceânico têm revolucionado o comércio internacional de tal forma que comerciantes em cada país agora compram o que querem onde podem comprá-lo mais convenientemente e mais barato... comerciantes sul-americanos mandarão para os portos onde conseguem as melhores taxas de frete e os meios mais rápidos de transporte. (24)

Ao contrário da Grã-Bretanha, que, através de uma política de subvenções governamentais, tinha conseguido modernizar sua marinha mercante, substituindo navios à vela por navios a vapor, os Estados Unidos, desfrutando de um vasto mercado interno, tinha negligenciado formas de transporte ligadas ao comércio internacional, fazendo com que navios britânicos dominassem as rotas comerciais para a América Latina. (25)

A fraca participação de navios a vapor norte-americanos no comércio com a América Latina é demonstrada pelo fato de que os Estados Unidos mantiverem apenas uma pequena empresa de navios a vapor ligando este país com a América do Sul — The United States Brasil Mail Steamship Lines. Composta de três navios, esta companhia despachava um navio, por mês, de Nova Iorque para o Rio de Janeiro com escalas no

Pará, Maranhão, Pernambuco, e Santos. (26) Ao mesmo tempo, os britânicos podiam contar com duas grandes empresas só para atender o mercado brasileiro. Uma dessas, a Liverpool Brazil and River Platte Company, teve 40 navios a serviço e passou, semanalmente, nos portos brasileiros. (27)

A escassez de conexões diretas de navios a vapor entre os Estados Unidos e a América Latina significou que os exportadores norte-americanos ou tinham que usar os lentos e precários navios à vela, ou assumir os custos adicionais de mandar suas mercadorias em navios britânicos via Liverpool. Um sistema de viagens triangulares empregado pelos britânicos reforçou este padrão. Sob este sistema, descrito como "um dos principais obstáculos à expansão do comércio americano na América do Sul, particularmente no Brasil e no Vale do Rio de la Plata," (28) navios saindo de Liverpool para o Brasil trocaram suas cargas para açúcar, café e outras exportações brasileiras que eram levadas para Nova Iorque, o último porto antes da volta para Inglaterra. "Assim," queixou-se um comerciante novaiorquino, "enquanto há muitas facilidades para chegar aos Estados Unidos dos portos latino-americanos, não há meios para que nossa mercadoria chegue a alguns portos sul-americanos a não ser que um barco à vela fosse fretado." (29)

Argumentando que somente oferecendo "a mesma assistência e incentivo às companhias americanas que são partilhados pelos seus rivais europeus," (30) podia se esperar que os Estados Unidos conquistassem uma parte significativa do mercado latino-americano para suas exportações, o relatório de Curtis exigiu do Estado uma maior assistência às companhias de transporte ultramar, na forma de incentivos financeiros para a construção de novos navios e de aumento das subvenções para o transporte de correio para pagar os custos operacionais daqueles existentes. O Congresso dos Estados Unidos, argumentou-se, tinha que abandonar sua "política míope e limitada" de subsidiar o transporte interno (estradas de ferro e navios a vapor riverinos) enquanto "negligenciava seu comércio internacional." (31) Essa política, assinalou Curtis, não mais correspondia às necessidades de uma sociedade industrial cujo bem-estar cada vez mais dependia da aquisição de mercados estrangeiros para sua produção industrial crescente. (32)

Que conclusões podiam ser tiradas do **Trade and Transportation?** Como um plano de ação calculado para produzir melhoramentos imediatos no comércio entre os Estados Unidos e a América Latina, ele dificilmente podia ser considerado um sucesso. Esforços para que o Estado dedicasse mais recursos ao estabelecimento e reforço do serviço de navio a vapor para a América Latina, a mais importante reforma proposta no relatório, não foi atendido até 1891 quando o Congresso passou o Ocean Going Mail Subsidy Act (Ato de Subvenção para o Transporte de Correio de Ultramar). Mas essa legislação, que forneceu maiores subsídios para o correio pago às companhias de navios, não levou aos melhoramentos dramáticos. Até em 1900, por exemplo, navios britânicos ocupavam o primeiro lugar em termos de entradas e saídas do porto de Santos comparado com o décimo terceiro lugar para os Estados Unidos. (33)

Mesmo assim, enquanto o relatório não produziu resultados imediatos, ele revelou que os comerciantes, fabricantes, embarcadores e banqueiros, cujo ponto de vista refletiu, tinham percebido um princípio fundamental do comércio internacional melhor sumarizado por Paul Singer:

A idéia de que o comércio internacional é regido por livre concorrência.

prevalecendo sempre as ofertas de melhor preço e qualidade, não passa de ficção. Predominam no comércio entre as nações os que dominam os canais de intercâmbio, por estarem estabelecidos há mais tempo, por poderem conceder mais crédito, por disporem de melhores serviços de entrega e assistência técnica, etc. (34)

O que é mais importante, o relatório demonstra que, como resultado da evolução do capitalismo americano, surgiu um segmento da burguesia que, junto aos seus aliados da classe média, viram a sobrevivência do capitalismo americano em termos da extensão da influência econômica do país na escala mundial. Mais especificamente, isto incluiu a substituição da hegemonia comercial britânica sobre a América Latina para a dos Estados Unidos. Para isso, o **Trade and Transportation** exigiu do Estado que assumisse novas responsabilidades conforme a nova subestrutura econômica emergente da nação.

#### NOTAS

1. Sobre esta fase das relações entre os Estados Unidos e a América Latina, veja Albert K. Weinberg, **Manifest Destiny: a Study of Nationalist Expansionism in American History** (Baltimore, John Hopkins Press, 1935); Ramón Eduardo Ruiz, **The Mexican War** (New York, Holt, Rinehart and Winston, 1964); Basil Rauch, **American Interest in Cuba, 1848-1855** (New York, 1948); Nícia Vilela Luz, **Amazônia para os negros americanos** (Rio de Janeiro, Sagra, 1968).

2. Gareth Stedman Jones, "A história do imperialismo dos Estados Unidos," in Robin Blackburn (org.), **Ideologia na ciência social: ensaios críticos sobre a teoria social** (Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1981), p. 201.

3. Sobre o novo expansionismo norteamericano, veja David Healy, **U.S. Expansionism: The Imperialist Urge in the 1890's** (Madison, University of Wisconsin Press, 1970), e Walter La Feber, **The New Empire: An Interpretation of American Expansionism, 1860-1898** (Ithaca, Cornell University Press, 1963).

4. La Feber, **The New Empire**, p. 20.

5. David M. Pletcher, "Inter-American Trade in the Early 1870's — A State Department Survey," **The Americas** 33 (April 1977): 593-612.

6. Estas iniciativas são analisadas em Thomas F. McGann, **Argentina, The United States and the Inter-American System, 1880-1914** (Cambridge, 1957), pp. 108-120.

7. William Eleroy Curtis, **Trade and Transportation between the United States and Latin America** (Washington, D.C., Senate Executive Documents, 61 Cong. 1st session, vol. 8, 1889).

8. Sobre a carreira de Curtis, veja Arthur P. Whitaker, **The Western Hemisphere Idea** (Ithaca, Cornell University Press, 1965), pp. 78-82.

9. Albert K. Weinberg, **Manifest Destiny** p. 90.

10. Curtis, **Trade and Transportation**, p. 4.

11. **Ibid.**

12. **Ibid.**, p. 227.
13. **Ibid.**, p. 94.
14. **Ibid.**, p. 10.
15. **Ibid.**, p. 96.
16. **Ibid.**, p. 205.
17. **Ibid.**, p. 94.
18. Veja, Pletcher, "Inter-American Trade," p. 599.
19. Curtis, **Trade and Transportation**, p. 285.
20. **Ibid.**, p. 286.
21. **Ibid.**, p. 291.
22. **Ibid.**, p. 290.
23. **Ibid.**, p. 24.
24. **Ibid.**, p. 105.
25. **Ibid.**, p. 144.
26. **Ibid.**, p. 201.
27. **Ibid.**, p. 144.
28. **Ibid.**, p. 108.
29. **Ibid.**
30. **Ibid.**, p. 105.
31. **Ibid.**, p. 106.
32. **Ibid.**
33. Víctor V. Vele, **A Penetração norteamericana na economia brasileira, 1898-1928** (Rio de Janeiro, Livro Técnico, 1978), p. 18.
34. Paul Singer, "O Brasil no contexto do capitalismo internacional (1880-1930)", in Boris Fausto (org.). **O Brasil Republicano**, vol. 1 (São Paulo, Difel, 1975), p. 376.

QUADRO I: VALOR DO COMÉRCIO DOS ESTADOS UNIDOS COM A AMÉRICA LATINA  
POR PAÍS NOS ANOS 1868 e 1888 (em dólares)

País	Exportações		Importações	
	1868	1888	1868	1888
México	6.441.339	9.897.772	1.580.667	17.329.889
América Central e Honduras Britânica	646.347	4.592.080	1.271.351	7.807.013
Cuba	14.675.697	10.053.560	49.774.704	49.319.087
Índias Ocidentais Inglesas	6.742.381	7.611.533	2.765.116	12.550.940
Porto Rico	2.547.536	1.969.618	6.345.639	4.412.483
Haiti	3.247.500	4.617.125	753.866	2.918.820
São Domingo	66.201	817.707	83.363	1.459.392
Índias Ocidentais Francesas	913.121	1.603.827	218.953	116.890
Índias Ocidentais Holandesas	507.832	593.593	289.573	388.834
Índias Ocidentais Dinamarquesas	1.170.996	612.139	573.004	399.220
Índias Ocidentais Suecas	29.689	—	2.136	—
Brasil	5.695.104	7.137.008	23.595.740	53.710.234
Colômbia	3.711.796	5.023.880	2.538.297	4.393.258
Venezuela	961.262	3.083.515	2.368.977	10.051.250
Argentina	2.732.600	6.643.533	4.806.299	5.902.159
Uruguay	821.006	1.459.332	1.179.520	2.711.521
Chile	1.580.999	2.433.221	951.767	2.894.520
Guiana Inglesa	1.945.568	1.717.411	2.364.682	2.822.382
Peru	1.666.355	870.171	1.765.397	309.040
Guiana Holandesa	465.523	266.245	422.581	430.983
Guiana Francesa	36.986	146.757	15.477	12.424
Outros	8.264	843.134	2.366	1.118.627
<b>TOTAL</b>	<b>56.614.102</b>	<b>71.983.161</b>	<b>103.669.475</b>	<b>181.058.966</b>

Fonte: William Eleroy Curtis, *Trade and Transportation between the United States and Latin America* (Washington, D.C., Senate Executive Documents, 61 Cong., 1 session, vol. 8, 1889), p. 26.

QUADRO II: VALOR DAS EXPORTAÇÕES DOS ESTADOS UNIDOS E DA GRÃ-BRETANHA PARA A AMÉRICA LATINA NO ANO DE 1888 (em dólares)

Artigo	Estados Unidos	Grã-Bretanha
Implementos Agrícolas	1.055.000	—
Farinha de Trigo	7.363.000	—
Velas	64.000	197.000
Carruagens, Carroças, Bondes	763.000	1.469.000
Substâncias Químicas, Drogas, Tinturas	1.417.000	1.181.000
Carvão	793.000	4.005.000
Têxteis de Algodão	4.548.000	40.485.000
Louça de Barro, Porcelana	213.000	1.450.000
Artigos de Luxo	337.000	—
Peixe	444.000	—
Manufaturas de Linho e Cânhamo	785.000	6.511.000
Pólvora, Outros Explosivos	479.000	—
Manufaturas de Borracha	94.000	465.000
Manufaturas de Ferro e Aço	7.509.000	21.704.000
Jóias, Manufaturas de Ouro e Prata	127.000	—
Artigos de Couro	1.507.000	1.766.000
Instrumentos Musicais	38.000	—
Animais	454.000	730.000
Bebidas de Malte	251.000	366.000
Óleos	2.204.000	—
Tintas	62.000	762.000
Papelaria	633.000	564.000
Mantimentos e Laticínios	5.695.000	252.000
Artigos de Sêda	35.000	292.000
Sabão	165.000	15.000
Bebidas Alcoólicas	84.000	—
Açúcar Refinado	397.000	—
Manufaturas de Fumo	281.000	—
Relógios	6.000	—
Roupa	—	1.615.000
Vinhos	93.000	—
Manufaturas de Madeira	6.720.000	—
Artigos de Lã	89.000	9.995.000
Valor Total:	44.705.000	93.824.000

Fonte: William Eleroy Curtis, *Trade and Transportation between the United States and Latin America* (Washington, D.C., Senate Executive Documents, 61 Cong., 1 session, vol. 8, 1889), p. 27.

QUADRO III: PRODUTOS IMPORTADOS PELO BRASIL DOS ESTADOS UNIDOS E DA GRÃ-BRETANHA NO ANO 1888 (valor em dólares)

Artigo	Estados Unidos	Grã-Bretanha
Implementos Agrícolas	20.354	—
Farinha de Trigo	2.812.000	—
Velas	20.571	122.402
Carruagens, Carroças e Bondes	78.925	192.110
Substâncias Químicas, Drogas, Tinturas	159.593	328.255
Carvão	—	1.312.563
Manufaturas de Cobre	630	180.601
Têxteis de Algodão	655.986	14.115.069
Louça de Barro, Porcelana	35.359	537.296
Peixe	51.300	—
Manufaturas de Linho e Cânhamo	34.496	—
Artigos de Luxo	38.030	1.205.763
Frutas	6.306	—
Pólvora e Outros Explosivos	17.585	—
Manufaturas de Borracha	11.070	138.213
Instrumentos Científicos	29.140	—
Manufaturas de Aço e Ferro	679.252	4.998.246
Jóias e Manufaturas de Ouro e Prata	58.134	—
Chumbo	12.559	73.912
Manufaturas de Couro	20.196	1.059.454
Cal e Cimento	851	—
Bebidas de Malte	13.293	86.964
Instrumentos Musicais	7.431	—
Óleos Minerais Refinados	832.367	—
Outros Óleos	37.061	—
Tintas	5.499	142.910
Papelaria	37.756	68.934
Mantimentos, Carne, Laticínios	438.395	125.249
Sementes	273	171.607
Manufaturas de Sêda	22.572	—
Sabão	48.407	—
Roupa	—	300.307
Guarda Chuvas	—	34.927
Manufaturas de Madeira	384.495	36.776
Manufaturas de Lã	4.298	1.514.056
Outros	476.195	1.599.868
<b>Valor Total</b>	<b>7.059.378</b>	<b>28.344.482</b>

Fonte: William Eleroy Curtis, *Trade and Transportation between the United States and Latin America* (Washington, D.C., Senate Executive Documents, 61 Cong., 1 session, vol. 8, 1889), p. 95.