

NICOLAU MARIA RAPOSO E AS ILHAS DO TRIÂNGULO

MARGARIDA VAZ DO REGO MACHADO*

Nicolau Maria Raposo, negociante da praça de Ponta Delgada, nasceu em Ponta Delgada em 1734 e desenvolveu toda uma actividade comercial entre 1770 e 1816, data de sua morte.

Homem de grossos cabedais, pois o volume de seus negócios colocava-o entre as principais fortunas micaelenses, poderá ser considerado como o paradigma daquilo a que Braudel classificou de um capitalista do Antigo Regime. Na verdade, apesar de a sua fortuna se ter alicerçado no comércio de grosso trato, ele foi também armador, contratador, financeiro, passando mesmo por uma experiência manufactureira, tão pouco desenvolvida no Arquipélago.

Para um negociante de grosso trato, o comércio preferido eram as ligações transoceânicas, pois eram rotas de espaços mais alargados capazes de captarem não só investimentos de grande envergadura como também altas taxas de rentabilidade, daí que vivendo em S. Miguel e organizando os negócios a partir de Ponta Delgada, a área privilegiada por Nicolau será, como não poderia deixar de ser, o Atlântico, espaço onde se teciam as principais rotas comerciais do império português de setecentos e onde os mercadores açorianos organizavam as suas redes comerciais entre a Europa e o novo mundo.

Nicolau Maria Raposo passou uns anos pelo Brasil, mais precisamente pelo grande porto de setecentos daquela colónia – o Rio de Janeiro – tornando-se capitão e senhorio de navios daquele porto, tendo privilegiado as rotas com o Sul da Colónia, com especial destaque para as rotas com a Colónia do Sacramento.

* CHAM, Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Universidade Nova de Lisboa, Universidade dos Açores.

Esta passagem pelo Brasil foi fundamental na sua aprendizagem das actividades comerciais, tomando conhecimento das rotas e tráficos que se faziam na época, mas não só. Foi lá que se apercebeu de toda a dinâmica do comércio do Antigo Regime e de como era fundamental ter conhecimentos não só com os negociantes, mas também com o poder político. A proximidade com o círculo do poder era tão importante como ter bons correspondentes e comissários nos vários espaços em que quisesse fazer comércio. Estes ensinamentos foram normas que tentou sempre por em prática ao longo da sua carreira mercantil e as ligações e circuitos comerciais que teceu em torno das ilhas do triângulo açoriano são bons exemplos desta sua actuação.

Como vimos anteriormente, as rotas transatlânticas prometiam taxas de lucro muito superiores ao vulgar tráfico regional ou local, por isso mesmo, as ligações comerciais inter-ilhas eram muito pouco utilizadas por esses armadores e negociantes de grosso trato. Além disso a distância de S. Miguel com as ilhas do grupo central e ocidental do Arquipélago e a pouca necessidade que tinha de bens produzidos nestas ilhas, levou a que desde cedo se virasse para os portos do Reino e do Atlântico Norte. Todavia embora não fizessem parte dos circuitos mais utilizados, elas não eram completamente ignoradas pois, muitas vezes, a necessidade da redistribuição das cargas ou o abastecimento de outras os levassem a isso.

Foi pois o que aconteceu com o comércio do azeite de baleia, que levou Nicolau Maria Raposo a construir uma rede de negócios entre as ilhas dos outros grupos, com destaque para o grupo Central.

O comércio do azeite de baleia é um bom exemplo dos mecanismos do comércio do Antigo Regime, onde o mercantilismo e o pacto colonial estavam bem presentes e onde os circuitos comerciais eram mais do que uns simples actos de compra e venda.

No século XVIII, nomeadamente na sua segunda metade, a pesca à baleia era uma actividade económica importante, pois os seus derivados ou seja o óleo, ou como na altura era tratado o azeite de baleia, era matéria-prima fundamental para a iluminação, para além de outros produtos que daí se extraíam. Nos Açores de setecentos, e ao contrário das expectativas que os cetáceos provocavam por quem navegava nos nossos mares, a pesca à baleia não era praticada pelos insulanos. E se havia outros recursos para a iluminação como a baga de louro e da mamoa ou, ainda, alguma gordura de aves, eles não eram suficientes e, por isso, tinha de se ir buscar o azeite a paragens mais longínquas, onde os interesses do Estado e dos grandes contratadores faziam a lei. Era pois nas costas brasileiras, ricas em cetáceos, que a sua captura era praticada. No século XVII esta prática foi intensificada, com a ida de Biscainhos para o Recôncavo Baiano¹ e várias armações povoaram as enseadas brasileiras desde então. Como era natural numa época mercantilista e

¹ Myrian, Ellis, *A baleia no Brasil colonial*, Edições Melhoramento, Editora da Universidade de S. Paulo, 1969, p.140.

de centralização régia, estas eram outorgadas em regime de monopólio a contratadores que as arrematassem. Na segunda metade do século XVIII, unificaram-se as várias áreas brasileiras num só contratador, através da criação, em 1765, da Companhia da Pescaria da Baleia. Arrematou-a Inácio Pedro Quintela, um dos maiores negociantes e contratadores do Reino, muito chegado a Pombal e à sua política de desenvolvimento económico.

Nicolau Maria Raposo percebeu a importância do produto mas também do contratador, pois como bem o demonstrou João Fragoso: *um negociante de grosso trato, para obter bons resultados no Ultramar, tinha de ter acesso aos recursos hierarquizados, produzidos pelo Antigo Regime*². Foi assim que decidiu ir a Lisboa, em 1767, contactar com o próprio Quintela conseguindo subarrendar o contrato para os Açores. A partir de 1768, Nicolau Maria, ficou com o exclusivo da importação do azeite de baleia para os Açores e sua comercialização. Nele estipulava-se, que durante nove anos, Nicolau Maria Raposo seria obrigado a extrair dos tanques da armação do Rio de Janeiro 700 pipas de azeite de baleia (ou seja 100 000 medidas do Rio de Janeiro, mais tarde reduzidas para 60 000), a \$90 réis à borda do tanque, que seria vendido exclusivamente nos Açores: *nem para a cidade de Lisboa, ou parte alguma do Reino, Madeira, nem para porto estrangeiro; e se o fizer pagará a Inácio Quintela o preço de 2000 réis o almude*. Mais tarde Nicolau Maria Raposo teve autorização para reexportar para os portos da Europa do Norte 100 pipas de azeite por ano. Em contrapartida, o contratador da capital também não poderia vender nem de Lisboa nem do Brasil azeite algum nos Açores, incorrendo na mesma multa ou seja 2 000 réis por almude vendido³.

Seguiram-se as primeiras diligências para se organizar o negócio. Como bem sabia Nicolau, para que um negócio de tão grande envergadura desse certo era preciso organizar uma rede comercial que implicava alianças entre negociantes, oficiais régios, que residiam em espaços diferentes, neste caso nos Açores, Brasil e Lisboa. Estas alianças eram conseguidas com favores e “préstimos” dados a uns e outros onde a amizade e a honra, leia-se a confiança, eram imprescindíveis para o bom andamento do negócio.

Já vimos que em Lisboa, um dos vértices da comunicação deste negócio era feita com Pedro Inácio Quintela, no Brasil Nicolau foi aliar-se a dois amigos mercadores: Filipe António Brum Botelho, negociante da praça de Ponta Delgada (na altura no Rio de Janeiro) e Geraldo Gomes de Campos, negociante da praça do Rio de Janeiro. Em S. Miguel ficaria caixa-administrador Nicolau Maria Raposo,

2 João Fragoso e outros (org.), *Nas Rotas do Império: eixos mercantis, tráfico de escravos e relações sociais no mundo português*, Ilha de Vitória: Edufes; Lisboa: IICT, 2006, p.27.

3 Machado, Margarida Vaz do Rego, *Uma Fortuna do Antigo Regime: A Casa comercial de Nicolau Maria Raposo*, Cascais, Editora Patrimónia, 2006, pp.46.

que entretanto tinha regressado do Brasil e se fixara na Ilha. Mais tarde com a revogação do contrato entrariam mais sócios insulares⁴, embora no Brasil Geraldo Gomes de Campos tenha sido o principal correspondente/comissário de Nicolau Maria em toda a vivência do contrato.

A obrigação de vender o azeite pelas outras ilhas, levou a que o contacto mercantil com estas se intensificasse e que se criassem redes entre os vários mercadores. Elegeu-se dois administradores: um para a Terceira e outro para a Horta de modo a que suas ordens fossem cumpridas e toda a contabilidade do contrato do azeite de baleia fosse feita, segundo o método das partidas dobradas que, desde então, passara a ser obrigatório para qualquer casa comercial⁵. Assim, na Terceira, o escolhido foi Frutuoso José Ribeiro, um dos grandes negociantes, senão mesmo o maior, da praça de Angra de finais do Antigo Regime, muito próximo do Capitão-General dos Açores, situação muito importante pois, os favores e as relações chegadas entre os comerciantes e o governo central eram fundamentais para o bom desempenho dos negócios. Como já vimos, nada que não fosse comum no Antigo Regime onde favores e privilégios faziam parte integrante da política económica de época. Além disso, Frutuoso José Ribeiro residia em Angra, cidade onde estava sediada a Fazenda Real, aproximação muito importante para a arrematação de outros contratos em que estes dois negociantes, também, se associaram. Na Horta o principal responsável foi António Dias dos Santos, pelo menos até 1778, altura em que deixamos de ter registo de correspondência entre os dois, passando o Padre João José de Sousa a ser o correspondente mais contactado pelo administrador do contrato.

O azeite chegava ao Faial vindo directamente do Brasil ou por via Terceira ou ainda mandado de S. Miguel para o porto da Horta. Os barcos usados eram os dos sócios do contrato (o negócio da armação também fazia parte das actividades de Nicolau Maria Raposo, assim como da maioria dos grandes comerciantes açorianos), de Frutuoso José Ribeiro e de alguns comerciantes do Faial com quem o negociante micaelense mantinha relações mercantis, como era o caso do Padre João José de Sousa e do próprio António Dias dos Santos.

4 Para aprofundar todo este comércio realizado por Nicolau Maria Raposo com o contratador Inácio Pedro Quintela e, após a sua morte, com seu sobrinho Joaquim Pedro Quintela ver Margarida Vaz do Rego Machado, *Uma Fortuna do Antigo Regime: A casa comercial de Nicolau Maria Raposo de Amaral*, Cascais, Editora Patrimónia, 2006, capítulo II, pp. 41 a 99.

5 Foi com D. José I, que os primeiros tratados sobre o assunto apareceram em Portugal, assim como o método foi introduzido na contabilidade pública, apesar de as *partidas dobradas* já serem conhecidas há muito pois, em Antuérpia no século XVI, elas eram já praticadas e Portugal na altura tinha ligações económicas fortes com aquele País. Foi em 1761 que os negociantes portugueses foram obrigados a ter nas sua escrituração os *livros de razão e os diários*, peças fundamentais para o exercício daquele método, in A A Marques de Almeida, “Herança e inovação no capitalismo em Portugal(séculos XIV-XVIII): A escrituração por partidas dobradas”, in *Boletim da Biblioteca da Universidade de Coimbra*, Vol. XXXIX, 1984, pp.19 a 40.

Como veremos adiante, o negócio dos azeites na Horta levantou alguns problemas, passando a ser menos aliciante do que na Terceira e em S. Miguel. Feitas as contas do primeiro contracto, fechado em 1778, verificamos que no Faial o saldo apesar de positivo: 14813\$518 réis⁶ não se comparou com o da Terceira que foi de 35105\$995 réis, ou com o de S. Miguel que foi de 83 766\$577 réis⁷. Daí que as vindas directas para a Horta começaram a ser reduzidas, preferindo Nicolau Maria que o abastecimento fosse feito a partir da Terceira. Todavia não deixou a Horta pois o seu porto, que servia de escoamento para os vinhos e aguardente do Pico e de S. Jorge, era peça importante em todo este negócio.

Um bom capitalista do Antigo Regime era aquele que não se especializava numa só actividade, que estava sempre atento a agarrar uma oportunidade que a conjuntura lhe proporcionasse. Era precisamente o que fazia Nicolau Maria Raposo e seus sócios que, neste caso, para além do negócio do azeite de baleia também tinha o da armação, assim como fazia comércio de longo curso com outros produtos. Se era preciso um barco para ir buscar o produto ao Brasil, era também importante assegurar a carga de ida, pois só assim o negócio de armador poderia dar lucro. Como dos Açores só podiam ser exportados para o Brasil produtos fabricados nas próprias Ilhas e o tradicional comércio de cereais estava dirigido para a metrópole, os produtos usados pelos comerciantes açorianos foram essencialmente os panos de linho e a aguardente das Ilhas centrais. Esta era uma mais-valia para as Ilhas mais pequenas, pois sem a aguardente e vinagres a optimização das idas para o Brasil não era possível.

Assim, todos os anos, Nicolau Maria Raposo ordenava a compra de aguardente que ia para o Rio de Janeiro e que, desde de 1778 e por toda a década de oitenta irá ser pedida preferencialmente a João José de Sousa, embora tivesse outros correspondentes como Manuel Garcia da Rosa, Francisco Pais de Mendonça, Inácio de Melo, João da Cunha e Vitorino José Sequeira, ficando este último o principal correspondente do Faial nos anos noventa.

Sempre atento aos seus negócios, as ordens para a compra da aguardente eram minuciosas, preferindo a comprada das aguardentes do Pico e de S. Jorge, pois considerava as da Graciosa de menor qualidade, salientando que só em caso de falta se recorresse às aguardentes daquela Ilha. Geralmente ordenava que as compras fossem feitas pelo menor preço possível, mas para que nada se fizesse sem seu prévio acordo, indicava os limites máximos, normalmente entre os 38\$000 e 50\$000 réis a pipa. Estas aguardentes eram pagas com o rendimento das vendas do azeite e, caso não chegasse, a maneira mais usada era o desconto de letras. Se pelo contrário crescia dinheiro, este era convertido em letras que o correspon-

6 Margarida Vaz do Rego Machado, *ob. Cit.*, p.58

7 *Ibidem, ob. cit.*, pp. 58 a 63.

dente do Faial remetia para Nicolau ou sacava-as sobre algum de seus sócios ⁸.

O menor lucro dos azeites nas ilhas do Triângulo, devia-se essencialmente ao taxamento que era imposto pelos municípios da Horta, Vila da Madalena do Pico e S. Jorge. Desde o início do contrato, estas Câmaras não permitiam que os azeites fossem vendidos por mais de \$200 réis a pipa.

Este episódio é bem demonstrativo de uma questão que a actual historiografia portuguesa e brasileira discute. O problema da relação entre o centro /metrópole e periferia/ colónia. Fica demonstrado como as periferias também desenvolveram dinâmicas autónomas, que o poder “absoluto” do centro nem sempre se verificava e que as *gentes nobres da governança*, estribadas nas suas autonomias jurisdicionais e pela distância, acabavam, muitas das vezes, por ter um papel decisivo nesta descentralização. Apesar de Nicolau Maria ter accionado todos os seus meios para que o poder central anulasse as ordens das Câmaras, apelando a Inácio e Joaquim Quintela, assim como para os altos funcionários régios seus conhecidos e a quem prestava favores, ou escrevendo para o próprio capitão-general Dinis Gregório de Mello e Castro e Mendonça, não conseguiu nada. Acabou nos tribunais, mas a verdade é que apenas opteve alguma cedência por parte da Câmara da Madalena do Pico, nada alcançando em relação à da Horta que, até ao final do contrato. Isto fez com que Nicolau Maria Raposo, já na década de noventa alterasse as cláusulas do contrato deixando de vender o azeite directamente ao Faial. Acrescente-se a todos estes problemas a desvalorização da moeda, que nos Açores tomou especial relevo com aparecimento de moeda fabricada no Pico e Faial a partir de 1793 e a introdução na ilha do Faial de azeite clandestino por diversas pessoas, que vindo à revelia das suas ordens, desorganizava todo o comércio.

Apesar de todos os contratemplos, pensamos poder concluir que este comércio dinamizou a vida mercantil açoriana e permitiu uma nova organização do sistema do comércio inter-ilhas, mais regular, em especial entre São Miguel e o Grupo Central, que normalmente só era mais sentido em épocas de crise frumentária, quando era necessário socorrer as ilhas mais necessitadas.

Mas as relações com as ilhas do triângulo, e em especial com S. Jorge não ficaram por aqui.

Como sabemos a tradicional produção pecuária em S. Jorge impunha-se nas demais ilhas, e se S. Miguel não necessitava de importar carne de vaca para seu consumo próprio o mesmo não acontecia quando era preciso uma maior produção de modo a que se pudesse exportar para fora do Arquipélago. Além disso os seus queijos e a aguardente, eram produtos sempre presentes nas compras que Nicolau Maria Raposo fazia aos jorgenses.

8 A J. M. R. A., *Carta de N. M. R. a Vitorino José Sequeira (V. J. S.)*, Cop. C, vol. IV, 11 de Maio de 1791.

O factor manufactureiro nos Açores, nos finais do Antigo Regime, não era muito desenvolvido ou pelo menos não tão desenvolvido que merecesse um olhar mais cuidadoso por parte dos agentes económicos das Ilhas. Ciente desta realidade, o governo central tentou desenvolver o sector através de incentivos e de privilégios que foram divulgados pelos seus agentes principais nas ilhas: os capitães-generais e os corregedores. Assim, em 1772, numa “Carta Instrutiva”⁹ ao corregedor da ilha de S. Miguel, o secretário de Estado Martinho de Melo e Castro referia a importância que teria o desenvolvimento das pescas e criação de gado nesta ilha. Pela disposição 21^a, criavam-se também incentivos ao desenvolvimento da criação de gado bovino e suíno e respectivas salgas. A carne salgada seria depois enviada os armazéns Reais em Lisboa¹⁰.

Cabia ao corregedor encontrar alguém de *mayor fidelidade, inteligencia e zello*¹¹, para coordenar toda a actividade ligada à salga de peixe e carne, pelo que receberia um ordenado competente, enquanto que as verbas relativas ao provimento do sal corriam por conta da Fazenda Real.

Seguindo a lógica de Pombal de fomentar uma camada mercantil que o apoiasse e, visto que já dera indícios de *fidelidade e zello* ao serviço dos interesses da Coroa, Nicolau Maria Raposo foi naturalmente o escolhido. Mais uma vez se demonstra que a proximidade do mercador ao círculo do poder, permitia-lhe privilégios mercantis em detrimento de seus concorrentes.

A laboração da salga de peixe e carne foi iniciada em 1771¹², nas lojas do ex-colégio dos Jesuítas de Ponta Delgada (mais tarde comprado por Nicolau Maria Raposo). Três anos mais tarde, o negociante micalense desejou aumentar a sua produção e para isso resolveu alargar a sua exploração à ilha de S. Jorge, conhecida pelo sua criação e boa qualidade de gado.

Segundo os seus cálculos a carne não ficaria mais cara, pois em S. Jorge vendia-se a arroba mais barata e como o frete dos navios não ultrapassaria os 6 a 8 tostões por cabeça, o lucro ainda seria possível. Esta prospecção inicial não foi corroborada pela realidade pois os custos da carne vinda de S. Jorge foram bastante maiores, como confirma a factura mandada para a fazenda real pois, se-

9 A. H. U., *Açores*, “Carta Instrutiva para o corregedor da Ilha de S. Miguel, Valério José de Leão, de Martinho de Melo e Castro”, Caixa nº 9, doc. nº 8, 13 de Outubro de 1772.

10 A. H. U., *Açores*, “Carta Instrutiva para o corregedor da Ilha de S. Miguel, Valério José de Leão, de Martinho de Melo e Castro”, Caixa nº 9, doc. nº 8, 13 de Outubro de 1772, fol. 8.

11 A. H. U., *Açores*, *Apontamentos para consolidar o plano da extracção dos Peixes e Carnes salgadas por hora da Ilha de S. Miguel, e depois de outras daquela parte, na conformidade da Carta Instrutiva escrita pelo Ex.mo S. Martinho de Melo e Castro ao corregedor da Ilha de S. Miguel*, Caixa nº 9, doc. nº 10, 13 de Outubro de 1772.

12 Sobre esta manufactura ver Margarida Vaz do Rego Machado, *Ob. cit.*, capítulo 6, pp229 a 260.

gundo a mesma, as 310 arrobas que produziram os 29 bois comprados em S. Jorge, custaram 384\$800 réis o que equivale a 1\$241 réis por arroba, enquanto a carne comprada a várias pessoas em S. Miguel era de \$900 réis a arroba. Acrescente-se ainda a esta quantia, já excessiva, as despesas que com estes 29 bois se fizeram em S. Miguel, antes do abate¹³ e todos os outros gastos usuais da laboração feita nesta Ilha.

A primeira remessa que levou carne de S. Jorge verificou-se em Agosto de 1774. Foi também neste ano que se enviou maior quantidade de carne para Lisboa, desde o início da actividade até 1783.

A possibilidade de se fazer a salga em S. Jorge foi posta, inicialmente, de lado. Nicolau Maria Raposo tinha a plena consciência de que era necessário uma vigilância atenta durante toda a laboração para que a salga saísse perfeita¹⁴. Aliás, através de diversas cartas aos seus correspondentes, ficamos a saber dos cuidados que eram precisos ter durante a salga, de modo a que os produtos mantivessem qualidade por um período prolongado. Para obter estes resultados, experimentou várias técnicas¹⁵, como, por exemplo, as que aplicou à carne de bovino. Neste caso, chegou à conclusão que era preciso fazer uma boa sangria no animal e, apesar deste método dar uma pequena quebra no peso, era preferível pois aguentava mais tempo.

Todavia os custos das vindas dos bois e os riscos porque passavam no transporte marítimo de S. Jorge a S. Miguel (a segunda remessa de bois de S. Jorge apanhou uma grande tempestade, levando à morte alguns animais o que encareceu ainda mais os custos), levou a que Nicolau pensasse seriamente em também iniciar a manufactura da carne de bovino salgada em S. Jorge. Em 1777, resolveu comprar uma lancha de alto-mar, para ele próprio se inteirar das possibilidades daquela ilha no que respeita ao abate de carne e sua salga.

Apesar de não termos livros de correspondência entre 1770 e 1774, sabemos pelo *Livro de contas com as facturas das remessas para Lisboa*, que este foi o período em que Nicolau Maria Raposo mandou mais carne de vaca para Lisboa e que houve um interregno na exportação entre 1774 e 1783. Neste último ano, voltou-se a mandar carne de vaca para a capital (195 arrobas), mas foi a última remessa, pois mais nenhum registo de carne de vaca salgada, enviada para Lisboa, voltou a ser feito.

13 A. J.M.R.A., *Livro que hade servir para nelle se lançar todas as remeças que faço por conta de Sua Magestade Fedilissima*, fol. 4.

14 A. H. U., *Açores*, "Carta de Nicolau Maria Raposo", Caixa nº 10, doc. nº 12, 14 de Julho de 1774.

15 A. H. U., *Açores*, "Carta de Nicolau Maria Raposo a Martinho de Mello e Castro", Caixa nº 9 doc. nº 23, 20 de Outubro de 1773.

Do pouco que temos podemos depreender que a principal causa de não se ter expandido esta manufactura em S. Jorge terá sido o não ter encontrado apoios à incrementação do negócio, na própria Ilha, o que levou de arrasto toda a exportação de bovino. Apesar da protecção régia, foi o corregedor de S. Miguel quem deu ordens ao juiz de fora de S. Jorge para que providenciasse tudo o que fosse necessário para a compra e embarque dos bovinos, a verdade é que nem mesmo assim Nicolau Maria Raposo conseguiu anular as resistências locais.

Mas se há partida esta manufatura em S. Jorge não foi avante e se as importações de gado desta ilha apenas se efetuaram por um pequeno numero de anos, a verdade é que acabou por ser positivo. Os privilégios que conseguiu da coroa levaram a um lucro final positivo: do ponto de vista material (apesar de tudo ganhou com os fretes dos seus barcos que levavam a carne para os Armazéns reais, assim como o desconto das letras em Lisboa, cuja moeda valia mais 25% do que a moeda insulana) e sobretudo do ponto de vista social. A proximidade ao círculo de poder que este negócio lhe possibilitava, nomeadamente um contacto directo com Martinho de Melo e Castro e depois com D. Rodrigo Sousa Coutinho, contribuíram decisivamente para uma boa carreira mercantil, mas também para a obtenção de títulos honoríficos, condição de afirmação social importante.