

PROPRIEDADE E MERCADORES

MARGARIDA VAZ DO REGO MACHADO *

A terra constituía a principal força de riqueza da sociedade micaelense de finais do Antigo Regime e embora estivesse fortemente concentrada nas mãos da nobreza local, outros grupos sociais, nomeadamente os mercadores de grosso tratto, tudo fizeram para, também, serem grandes proprietários.

A circunstância de ser ilha, irá ser determinante na economia de S. Miguel e na distribuição da sua propriedade. Será a agricultura o sector económico que mais importância terá nos Açores e, apesar de o mar estar sempre presente na vida dos açorianos, não o será através da pesca, mas sim através do comércio externo dos produtos agrícolas. Na verdade, o mar revoltoso e as suas costas escarpadas, não proporcionavam uma pesca muito segura (não era por acaso que em S. Miguel a nível social os pescadores se situavam abaixo dos agricultores)¹ mas abria horizontes ilimitados, era a via que levava os açorianos e seus produtos aos centros económicos e a periferia tornava-se menos isolada, embora sempre dependente das necessidades dos mercados externos, o que nos tornava por um lado vulneráveis às oscilações de mercado, mas por outro activos na procura de soluções para as crises impostas de fora.

A vida económica micaelense no final do Antigo Regime e mesmo no início do liberalismo era maioritariamente agrícola, sendo as suas principais produções: o trigo, o milho, a fava, o feijão, o tremçoço (em menor escala e apenas em alguns

* Professora Auxiliar da Universidade dos Açores. Investigadora Integrada do Centro de História de Além-Mar (CHAM - FCSH/NOVA-UAc), margrego@uac.pt.

¹ Em finais de Setecentos, quando o negociante Nicolau Maria Raposo criou uma manufatura de peixe salgado, teve imensa dificuldade em recrutar pescadores, in Margarida Vaz do Rego Machado, *Uma Fortuna do Antigo Regime: a Casa Comercial de Nicolau Maria Raposo*, Cascais, Edição Patrimónia, 2006, pp 229, 260.

períodos), o linho, o vinho, a aguardente, a laranja (em épocas que já não fazem parte do nosso período de estudo, o pastel no início do povoamento e o ananás no final de oitocentos). Desde sempre estas produções foram canalizadas para a exportação, fossem para o reino (cereais e legumes de contrafolha) fossem para o estrangeiro como o pastel, citrinos, a aguardente e ananás. Era também a agricultura que sustentava as principais manufacturas como o linho e na segunda metade de oitocentos as indústrias emergentes da ilha, como por exemplo o chá, o álcool e o tabaco. Por tudo isso, em S. Miguel a terra era um bem em que toda a sociedade estava interessada, desde os agricultores, rendeiros, aos pequenos e grandes proprietários, passando pelos mercadores de *grosso tratto* que tinham nestas produções os seus principais produtos de exportação.

Apropriedade agrícola era sem dúvida a principal força de riqueza da sociedade micalense, e como se encontrava maioritariamente nas mãos da aristocracia local, a sua importância advinha não só do seu carácter económico mas também do seu valor simbólico, era a base material de um status social, de uma elite social que precisava dela para garantir todo um cerimonial de riqueza e poder². Na ilha e seguindo as palavras de John Habakkuk: *A terra era a mais visível e efectiva via de exhibir riqueza*³. Ter terra era indispensável para se consolidar uma posição de prestígio na hierarquia social micalense, daí que todos aqueles e, em especial, os mercadores de *grosso tratto*, que desejavam ascender à nobreza insular, tenham primado pela expansão do seu património fundiário.

É muito interessante seguirmos os passos destes comerciantes que, se por um lado estavam interessados nos produtos que estas terras lhes davam, podendo ter assim cereais e leguminosas para exportação, também estavam interessados no aumento do seu património em bens fundiários para tentarem ascender no prestígio social e mesmo conseguirem ascender à nobilitação ou pelo menos fundarem um vínculo.

Tomando como exemplo Nicolau Maria Raposo, um verdadeiro capitalista do Antigo Regime, que tudo aproveitava quando a conjuntura se tornava favorável, convertendo-se em comerciante de *grosso tratto*, armador, contratador régio, detentor de monopólios régios, financeiro especulando com câmbios e créditos, verificamos que, desde início de sua casa comercial em 1767 e paralelamente a ela, as compras de terras foram sempre uma constante. Comprar terras lavradas, ou na impossibilidade de as concretizar arrendá-las, era uma forma de aumentar as exportações através da exploração directa, ou seja produzindo cereais e

² Cf José Damião Rodrigues, *S. Miguel no século XVIII, casa, elites e poder*, Ponta Delgada, Instituto Cultural de Ponta Delgada, 2003, vol II, pp.

³ John Habakkuk, *Marriage, Debt and the Estates System. English Landownership 1640-1950*, Oxford, Clarendon Press, 1994, p.403.

consequentes legumes de contrafolha ou pela administração indirecta, visto que a maior parte das rendas eram pagas em trigo – o principal cereal da ilha, aquele que permitia um maior volume de produções e de exportações e, aquele, cujo valor monetário sempre foi maior, possibilitando maiores lucros mesmo no final de setecentos, quando em quantidade ele é ultrapassado pelo milho.

Nicolau Maria Raposo iniciou as compras de terras na freguesia das Calhetas, concelho da Ribeira Grande, em 1769/70 com 8 alqueires de terra lavradia por 208\$330 réis, seguindo-se a aquisição de mais 3 alqueires, também de terra lavradia, em 1790 e por 75\$000 réis, a que somou aos 20 alqueires de terra lavradia, dízimo a Deus, que tinha herdado da terça de seu avô Manuel Pereira de Mello sitos nos Arrifes (15 alqueires) e na Relva (5 alqueires). Mais tarde volta a herdar 57,5 alqueires de terra sitos aos Arrifes, de um vínculo instituído por João Dias Carvalho e que passou a administrar.

De 1769 a 1800 compra mais de 1 101, 5 alqueires de terra lavradia, seguidos de 30 alqueires de mata de faias. A localização destas propriedades mostra por um lado a preferência por zonas de grande fertilidade, como era o caso das Calhetas e Ribeira Grande ou zonas estrategicamente posicionadas a nível de comércio interno e externo, como eram os arredores de Ponta Delgada: Relva, Arrifes e Fajã de Cima. Sempre que podia, comprava nos Arrifes, zona da maior parte das terras do vínculo de João Dias Carvalho que herdou e que, mais tarde, será a zona principal do morgadio que seu filho irá construir com casa de moradia e capela.

Rosto do Cão, termo de Ponta Delgada, zona de biscoito que, juntamente com a sua posição junto ao mar, se tornava especial para o cultivo da vinha e dos citrinos, foi também uma região muito procurada por Nicolau Maria Raposo, até porque arrendava nesta zona uma casa do Morgado Athayde, onde passava o verão. Assim em 1775 compra aí uma quinta tapada, em 1780 e 81 mais 40 alqueires de vinha, para além de 5 alqueires de terra lavradia em 1792. Pastos e baldios também não ficavam de parte logo que aparecessem

Neste final de setecentos não era muito fácil comprar terras em S. Miguel e o mesmo mercador dá conta desse problema a seu correspondente Domingos Pereira da Ponte quando escreve:

O terreno da Ilha hé quase todo vinculado que senão pode vender nem alienar de modo algum. Quando aqui aparece de venda hum bom bocado de terra são trezentos pretendentes a ella e a maior parte do que se vende hé pensionado em foros e missas⁴.

⁴ Margarida Vaz do Rego Machado, *Uma Fortuna do Antigo Regime: A casa comercial de Nicolau Maria Raposo*, Cascais, Patrimónia, 2005, p.319.

Dáí que tenha mantido todos os seus canais de informação atentos para a possibilidade de haver alguma propriedade rural à venda, utilizando outras estratégias para o mesmo fim como a arrematação ao real fisco. Foi o caso, por exemplo, da compra de algumas terras dos jesuítas, nomeadamente o próprio colégio, tornando-o sua habitação principal, ou no lento processo da arrematação dos bens do Marquês de Castelo-Rodrigo, na ilha Terceira. Interessante sublinhar, que nesta estratégia de comprar ao real fisco, serve-se das suas amizades junto do poder central, usando seus serviços e correspondência com os altos funcionários régios, como foi o caso de D. Rodrigo de Sousa Coutinho, quando lhe enviou um rol de diversas propriedades da coroa vagas denunciando uma má gestão dos funcionários régios e mesmo uma certa corrupção nos arrendamentos das terras da coroa.

Uma outra modalidade que usou, quando a aquisição de terras não era possível, foi a de comprar o arrendamento de alguns morgadios ou de simples propriedades. Estes arrendamentos tanto podiam ser feitos sozinho, como por exemplo o arrendamento das capelas vagas denominadas de Caldeirão, que compreendiam um moio e 50 alqueires de terras e seus baldios, como em sociedade, como foi o caso do pequeno interesse que teve na renda da casa do Conde da Ribeira Grande.

Em 1799, face ao desafio de um seu correspondente em Lisboa, Manuel Tomás da Fonseca, inicia um processo para o arrendamento das terras do Morgado Fernando da Costa Athayde. Fá-lo em sociedade com o seu filho, de mesmo nome e colaborador na casa comercial e com o referido correspondente. Foi um negócio bastante moroso, mas também bastante lucrativo pois, segundo suas contas, renderia cerca de 3000\$000 réis, mais 600\$000 réis para pensões e obras pias. O arrendamento é conseguido e a sociedade dividida em duas partes: uma par Manuel Fernandes Tomás e a outra para ele e seu filho. O interesse era tal, que não olha a meios, avisando Manuel Tomás da Fonseca da possibilidade de usar algumas luvas, podendo gastar de 600 a 800 mil réis. Seguindo a mesma estratégia, Nicolau Maria Raposo propôs ao mesmo sócio-correspondente uma nova compra – a renda das terras que o Conde de Soure tinha em S. Miguel, ficando a sociedade dividida de uma maneira um pouco diferente: dos 128 avos Manuel da Fonseca ficava com 32 avos, enquanto Nicolau e seu filho teriam 48 avos cada um. Também aqui as luvas foram dadas, cerca de 420\$000 réis, assim como o aumento de renda anual de 400\$00 réis.

Se demos estes exemplos com o mesmo negociante, foi apenas por termos a contabilidade de sua casa toda depositada na Universidade dos Açores, o que torna bastante diferente do resto dos outros mercadores de grosso trato da altura, muitos deles sócios em alguns negócios de Nicolau, mas que apenas os inventários orfanológicos nos dão algumas mais precisas indicações. É possível que ainda se encontre alguns dados nos arquivos privados, como foi o caso da mestre Cláudia

Santos que, para o século XIX, conseguiu refazer e estudar as propriedades da família Silveira/Câmara, nomeadamente do 1º Barão da Fonte Bela, também ele descendente de um outro mercador de grosso trato de setecentos, Simão José Silveira⁵.

Através dos cartórios notariais e seguindo as propriedades deixadas em herança, podemos depreender que compra de terras terá sido seguida por todos estes comerciantes. Interessante verificar que os testamentos dos irmãos Carvalhos, Dr. António, Francisco e Dâmaso, também eles sócios de Nicolau na arrematação dos dízimos do trigo e das miunças de toda a ilha de S. Miguel por vários anos, não só mostram uma grande fortuna em propriedades rurais como também sublinham a solidariedade existente entre este grupo mercantil pois, por não terem descendentes directos, deixaram suas propriedades ao neto de Simão José Silveira, José Inácio Rodrigues da Silveira, 1º barão da Fonte Bela.

Para além da compra directa de terras, a compra de rendas era habitual no grupo. É o próprio Nicolau Maria Raposo que nos revela este facto quando escreve a seu sócio Manuel Fernandes Tomás, sublinhando a necessidade de se fazer o negócio sob um certo secretismo, de maneira a que não alertasse não só o antigo rendeiro: o negociante Simão José Silveira, como todos os outros mercadores de grosso trato da praça de Ponta Delgada. O mesmo aconteceu com as rendas do Conde de Soure que tinham sido anteriormente arrendadas a outro mercador e contratador dos dízimos: Bento Sodrê Pereira. Pelas cartas que manda a seus correspondentes na ilha Terceira e no Faial, em particular a Frutuoso José Ribeiro e a seu sobrinho, João da Rocha Ribeiro, dois dos maiores negociantes de finais do Antigo Regime da Praça de Angra, o procedimento naquela ilha era o mesmo.

Esta ânsia de aumentar o património fundiário foi continuada pelas gerações seguintes, que integrando-se cada vez mais na elite aristocrática da ilha, necessitavam da terra para se poderem equiparar aos que por herança e tradição a tinham.

Todavia, para estes filhos e netos a conjuntura política era outra e mais propícia a compras: as desamortizações foram um veículo rápido e eficaz para a ampliação de seus patrimónios. Se verificarmos as compras tanto de Nicolau Maria Raposo do Amaral, filho, ou as do neto de Simão José Silveira, o 1º Barão da Fonte Bela elas dispararam nos finais da década de 20 e durante toda a década de 30 e 40, numa média para o último de cerca de 100 hectares por década. Eram compradas em hasta pública e muitas em causa mortis.

⁵ Cláudia de Jesus Medeiros Santos, *Os barões da Fonte Bella (1785-1894): Um percurso de notabilidade na sociedade micalense*, Dissertação de Mestrado policopiada, Ponta Delgada, universidade dos Açores, 2000, p 161.

Se as terras lavradas eram as preferidas não ficavam para trás os pastos e as matas, pois em S. Miguel estes ficavam para cima dos 300 metros de altura e eram fundamentais para a engorda do gado. Não esqueçamos que o gado era importantíssimo para a adubação das terras e que, devido às técnicas arcaicas usadas na nossa agricultura, obter pastos, assim como baldios, era uma mais valia para estes proprietários. Por isso, Nicolau Maria Raposo de Amaral, filho, refere, sempre que necessário, o facto de ser considerado, nas primeiras décadas de oitocentos, o maior agricultor e lavrador da ilha, como mais de 30 mórios de terra com 56 bois de trabalho, um dos maiores criadores de gado vacum, ovelhum e cabrum, salientando a sua acção na limpeza e arroteamento das terras, reduzindo matos, baldios a pastos e a pomares de arvores de espinho e caroço, assim como florestação de pinhais, álamos, castanheiros e faias, plátanos e cedros que somavam 62 900 pés⁶.

Desde o início do povoamento que a vinha era outro tipo de exploração usado, principalmente nas zonas de biscoito, solo de lava solidificada que, devido à sua exposição ao sol, era por demais propício a esta cultura. Se no Antigo Regime o vinho em S. Miguel não se comparava em qualidade com o de outras ilhas, nomeadamente com as do Pico, a verdade é que era vendido na ilha e alguma da sua aguardente chegava mesmo a ser exportada para fora, com especial destino para o Brasil. Uma outra cultura que, também, já vinha detrás, era a dos frutos de espinho que nos finais de setecentos e na primeira metade de oitocentos se tornou no principal produto de exportação da Ilha, com especial incidência para a Grã-Bretanha. Não esqueçamos que Londres era na altura a capital da economia-mundo europeia e que o poder económico do seu centro atraía as zonas da periferia como era o caso dos Açores e com particular destaque de S. Miguel. Não é pois de estranhar que a compra de quintas se tornasse um objectivo cada vez maior e que muitos dos rendimentos de outros negócios e de terras fossem investidos na transformação de propriedades em quintas de laranjas e limões. Assim quintas de várias zonas da ilha, mas com especial incidência no Rosto do Cão e Ginetes, para Nicolau e na Fajã de Cima para Jacinto Inácio Rodrigues da Silveira, portanto nos distritos de Ponta Delgada, são compradas e desenvolvidas por toda a primeira metade de oitocentos, sendo uma fonte importante de rendimento para estes negociantes/proprietários, principalmente para o Barão da Fonte Bela, que era portador de um importante *know how*, não fosse seu avô, Simão José Silveira, o único micaelense que, na década de 20 de oitocentos, figurava no meio dos 10

⁶ Cartas de Nicolau Maria Raposo de Amaral, filho a seu correspondente José Caupers, in Margarida Vaz do Rego Machado, ob cit, pp.321,322.

Rosa Zulmira Seabra de Carvalho, *Liberalismo e Contra-revolução, 1800-1834, o caso de Nicolau Maria Raposo de Amaral*, dissertação de mestrado policopiada, Ponta Delgada, Universidade dos Açores, 2003, pp.109 e 110.

principais exportadores de laranja, todos eles negociantes estrangeiros residentes em S. Miguel e cônsules da Inglaterra, Estados Unidos e Prússia. E se, de 1800 a 1829, este proprietário foi o segundo maior exportador com 190 233 caixas, apenas ultrapassado pela firma Ivens & Burnett que exportou 208 625 caixas de laranjas⁷, nas décadas seguintes os seus descendentes irão aumentar este património herdado. Como acontecia com Nicolau Maria Raposo, as suas quintas localizavam-se ou em regiões férteis como na Ribeira Grande ou em zonas de fácil escoamento marítimo como a de Ponta Delgada, concelho em que detinha a maior concentração de quintas, com 53,94%⁸.

A maior parte destas terras eram propriedades exploradas directamente por seus donos e a partir de muitas cartas de Nicolau Maria Raposo e de seu filho, ficamos a saber que eles estavam bem conscientes da sua responsabilidade. Para um capitalista de Antigo Regime, e não só, ter dinheiro parado não era maneira de viver, por isso, tudo faziam para maximizar o seu lucro, fossem as terras cultivadas de cereais e leguminosas, fossem de vinha, de citrinos, pastos e mesmo matos. Assim tentaram implantar algumas das mais modernas técnicas usadas na agricultura, pediam a seus correspondentes trigo apropriado para sua sementeiras e quando da sua apanha todos os mecanismos para exportação eram cuidadosamente preparados. Nicolau Maria Raposo, assim como uma grande parte deste mercados de grosso tratto, eram defensores de uma livre exportação como um dos mais sólidos alicerces de uma agricultura próspera, criticando todos os entraves, nomeadamente os impostos pelos municípios na defesa do abastecimento das populações locais.

Nas suas quintas, a norma era a diversidade de culturas, pelo que mandava adquirir no continente sementes de numerosos produtos. Seguindo as directivas de D. Rodrigo Sousa Coutinho, autoridade com que se correspondia amiudadamente, tentou desenvolver o cultivo da batata que, nos finais de setecentos e mesmo início do século XIX, não era muito cultivada nos Açores, pois os insulanos preferiam o inhame e a batata doce àquele tubérculo. Nos seus matos verificamos uma acção sistemática na arborização da ilha, divulgando o cultivo do pinheiro com sementes recebidas do Reino.

Muitos destes produtos de exploração directa de suas terras, para além de serem exportados, eram consumidos em suas casa e mandados como presentes a seus principais correspondentes e comissários, assim como a altos funcionários régios com quem partilhavam suas ideias. Não nos esqueçamos que serviços e favores eram uma prática corrente em todo o Antigo Regime.

⁷ Fátima Sequeira Dias, *Uma estratégia de sucesso numa economia periférica, A Casa Bensaúde e os Açores, 1800-1873*, Ponta Delgada, Jornal da Cultura, 196, p.212.

⁸ Cláudia Santos, *Ob. cit.*, p. 196.

A exploração da terra não se fazia apenas directamente, a administração indirecta, à semelhança das principais famílias de S. Miguel, era uma estratégia adoptada pelos mercadores. Esta fazia-se mediante o pagamento de um foro, que era fixo e inalterável, não se modificando segundo as oscilações de mercado, tornando assim as propriedades aforadas numa fonte segura e regular de rendas, alheias às crises frumentárias e climatérica que ciclicamente afectavam a vida agrícola⁹.

A compra de propriedades foreiras e mesmo de foros verificou-se nos mercadores de setecentos, mas são as segundas gerações aquelas que mais investem nelas. Muitos desses foros foram investidos na melhoria ou na comprar de terras que eram exploradas directamente, tornando assim capitalizáveis esta forma tradicional de rendimento. Apenas a título de exemplo, a casa do 1º Barão da Fonte Bela tinha cerca de 814,006 hectares das suas terras exploradas em troca do pagamento de um foro fixo anual, fossem elas matas, vinha, baldios, pasto, quintas, biscoito e terra lavradia¹⁰.

Se a compra de terras e sua exploração se integravam na estratégia de seus negócios, não é menos verdade que a reconversão do capital adquirido nestas propriedades fundiárias era uma condição essencial de mobilidade ascendente no quadro da sociedade agrária que caracterizava a sociedade da ilha. Esta preocupação de adquirir terras tornava-se mais premente quando o negociante, com vista a ascender na hierarquia social mais rapidamente, pretendia criar um morgadio. Foi pratica geral desses negociantes de finais de setecentos a criação de um vínculo e, se por exemplo, o morgadio da casa de Nicolau Maria Raposo do Amaral só foi conseguido pelo filho, dois anos após a morte de seu pai, a pretensão ao baronato não foi realizada. Pelo contrário, a descendência de Simão José Silveira conseguiu na terceira geração o título de Barão da Fonte Bela.

Em conclusão, podemos afirmar que para o grupo de mercadores de grosso trato de finais de Antigo Regime a compra de propriedades rurais foi não só um bom investimento como uma estratégia segura para a sua ascensão social na sociedade micaelense. Na verdade, ao chegarmos aos fins de Oitocentos, os descendentes dos negociantes Simão José da Silveira e Nicolau Maria Raposo: o 1º Barão da Fonte Bela e Nicolau Maria Raposo de Amaral, filho, respectivamente, encontravam-se entre os 10 maiores proprietários da ilha de S. Miguel, ao lado das mais antigas casa nobiliárquicas da ilha: a dos Condes da Ribeira Grande (descendentes do Capitão-donatário da ilha) e a dos Marqueses da Praia.

⁹ Maria Isabel João, *Os Açores no século XIX. Economia, sociedade e movimento autonomistas*, Lisboa, Edições Cosmos, 1991, p.61.

¹⁰ Cláudia Santos, *Ob. cit.*, p.222.