

# A COMPANHIA *EXPORTADORA MICAELENSE* ENTRE A IMITAÇÃO E A INOVAÇÃO dirigir, contar e vender (1872-1881)

Fátima Sequeira Dias\*

**Resumo:** Fundada em 1872, a companhia *Exportadora Micaelense* vigorou durante vinte anos, organizando a produção de laranja, concedendo crédito, fretando navios, agrupando a oferta e diversificando os mercados, no pressuposto de que uma gestão eficiente dos factores seria condição suficiente para afastar da ruína os proprietários das quintas e *derramar*, uma vez mais, a prosperidade pela ilha.

Na luta pela justa remuneração do capital aos accionistas, coube à *Exportadora Micaelense* a estratégia de se especializar na exportação de ananás. A prática da gestão não deixou, assim, de ser uma mais-valia para os sócios da *Exportadora Micaelense*: não *salvou* a laranja, mas ofereceu uma oportunidade ao ananás, como se verifica através da correspondência comercial.

**Palavras-chave:** exportação/laranja/empreendedorismo/crise económica/ananás

**Companhia Exportadora Micaelense, between imitation and innovation: managing, counting and selling (1872-1881)**

---

\* Departamento de Economia e Gestão, Universidade dos Açores (mfdias@uac.pt).  
Centro de História de Além-Mar (CHAM), Universidade Nova de Lisboa/Universidade dos Açores.

**Summary:** Founded in 1872, the *Companhia Exportadora Micaelense* (São Miguel Export Company) was in business for twenty years, organising orange production, providing credit, chartering ships, concentrating the supply and diversifying the markets, in the assumption that an efficient management of the different factors would be enough to drive the island's farm owners away from financial ruin and once again *spread* prosperity throughout the island. In a struggle for a fair return on the capital invested by its shareholders, the *Exportadora Micaelense* specialised in the exportation of pineapple. Thus, the management practice continued to be an asset for the company's partners; it did not *save* orange production, but it offered an opportunity to pineapple production, as one can see through its business correspondence.

**Key words:** exportation / orange / entrepreneurship / economic crisis / pineapple

## Introdução

A historiografia tem salientado a importância da sucessão de ciclos económicos ligados ao sector agro-exportador, desde o início do povoamento dos Açores. Ao ciclo do trigo sucedeu o do pastel e o do milho, quanto ao da laranja prolongou-se da segunda metade do século XVIII até meados do último quartel do século XIX. De entre os sucessivos ciclos, o da laranja ficou na memória insular como o que terá proporcionado maior prosperidade ao arquipélago, graças nomeadamente ao empreendedorismo dos *gentlemen farmers* micaelenses<sup>1</sup>. Nos primeiros anos da exploração dos pomares (designados quintas nas ilhas) e da exportação de citrinos para a Grã Bretanha até aos anos trinta de oitocentos, os comerciantes ingleses radicados na ilha de São Miguel dominaram a actividade, mas, a partir de então, os comerciantes locais assumiram, sem concorrência, a liderança do sector import-export<sup>2</sup>. No entanto, em ambos os períodos, os produtores de laranja permaneceram afastados dos circuitos de distribuição, coarctados, assim, das principais mais-valias da actividade.

Segundo o censo da população portuguesa de 1878, São Miguel contava 119.933 indivíduos, ocupando a agricultura quase metade da população activa. A riqueza agrícola micaelense manifestava-se na importância

---

<sup>1</sup> MIRANDA (1989).

<sup>2</sup> DIAS (2008a): 27-58.

das suas exportações, que, entre o período de 1860-61 e 1865-66, atingiram a média anual de 721.630\$649 réis insulares. Só os citrinos contribuíram com 413.522\$00, enquanto o somatório das exportações do trigo, milho, fava e feijão se quedou pelos 308.108\$571 réis insulanos<sup>3</sup>. Neste universo agrícola dominado pelos comerciantes urbanos, a grande inovação da *Exportadora Micaelense* foi ter-se constituído como uma sociedade cooperativa, criada para proporcionar lucro aos produtores e para afastar os ditos comerciantes do rentável negócio. Desde logo, foi contratado um administrador, que seria coadjuvado por um sócio-gerente, para organizar todas as fases a montante e a jusante da produção de laranja. Ao administrador, José Bensaude (1835-1922), coube impor novas regras e novas condutas na actividade, revolucionando decididamente as práticas de gestão na ilha<sup>4</sup>.

Fundada em 1872, a *Exportadora Micaelense* vigorou durante vinte anos, organizando a produção, concedendo crédito, fretando navios, agrupando a oferta e diversificando os mercados, no pressuposto de que uma gestão eficiente dos factores seria condição suficiente para afastar da ruína os proprietários das quintas e *derramar*, uma vez mais, a prosperidade pela ilha.

O objecto da sociedade era a exportação de laranja e o administrador não duvidava de que o sucesso da actividade assentava na escrupulosa contabilidade, no rigor do cálculo racional, na minuciosa observação dos agentes de produção, na severa aplicação das regras e finalmente na vantagem da informação quantitativa. A gestão científica, quer da produção, quer da distribuição, seria a condição necessária para alterar a adversa conjuntura e para distribuir riqueza, de novo, entre os pequenos e os grandes produtores. O pequeno *Caderno de Notas* de José Bensaude é exemplar pela natureza das suas observações. Nele abundam os apontamentos com informações ora sobre a produtividade do trabalho dos homens e a dos animais, ora sobre a eficiente dimensão das tábuas para a caixaria, ora sobre o tempo gasto em cada carroto efectuado pelos trabalhadores ou pelos animais. Multiplicam--se as informações sobre os preços de diversos produtos em vários mercados, assim como as tabelas com as conversões de pesos e medidas, com as listas dos câmbios e as informações sobre a capacidade métrica dos barcos que fundeavam em Ponta Delgada<sup>5</sup>.

Essas notas serviam para fundamentar as suas decisões, pois decidira impor novos métodos organizativos à produção e à exportação da laranja. Os contínuos cálculos mais não se destinavam, assim, a funda-

---

<sup>3</sup> JOÃO (1991): 105.

<sup>4</sup> DIAS (2008b): 170-203.

<sup>5</sup> UA, FJB, *Caderno de Notas*.

mentar todas as decisões, pois pretendia impor cientificamente a medida ideal de referência e encontrar a maior mais-valia para a *Exportadora*. A vantajosa remuneração do capital accionista era o seu principal objectivo, porquanto pretendia demonstrar que a companhia trabalhava melhor do que as demais casas exportadoras e que a laranja devia enriquecer os proprietários e não os comerciantes.

Todos os anos, o administrador visitava os filhos que estudavam no estrangeiro, aproveitando a viagem para observar e se informar sobre o que se estava fazendo de novo fora do país. Escutava os cônsules de Portugal, analisava as contas da companhia com o agente inglês, adquiria catálogos e visitava indústrias. Não duvidava de que a produção e a exportação de laranja na ilha de São Miguel devia ser organizada como uma indústria. Uma indústria moderna como as que existiam no estrangeiro.

A verdade é que a *Exportadora Micaelense*, organizando o sector, conseguiu adiar o fim da *economia da laranja*, prolongando a sua agonia e preparando a reconversão da economia micaelense, mas não conseguiu a almejada prosperidade: os preços continuaram a cair, porque os consumidores ingleses tinham deixado de privilegiar a laranja açoriana e porque os produtores micaelenses não conseguiam compensar a quebra das receitas com o aumento da produção. A pequena dimensão das propriedades, as sucessivas pragas, a excessiva tributação sobre a terra e sobre a produção e a escassez de capitais para as exigentes benfeitorias nos pomares retiravam competitividade à laranja micaelense. A revolução dos transportes e das comunicações, graças ao caminho de ferro e aos barcos a vapor, e a exportação de capitais europeus para os Novos Territórios, com a «exportação» da mão-de-obra e das técnicas agrícolas, não só abriu novos mercados para os consumidores como criara novos hábitos de consumo. Essas grandes mutações da economia mundial estavam criando, assim, um único mercado mundial para os bens e serviços, para o trabalho e o capital<sup>6</sup>, mas era sobretudo a grande dimensão das propriedades agrícolas e a introdução de novos métodos de exploração agrícola que penalizavam irremediavelmente os pomares micaelenses. A título de exemplo, os recém criados pomares na região de Los Angeles, na Califórnia, já ocupavam uma área superior a 5.200 hectares, sabendo-se que tinham sido plantadas mais de um milhão de árvores de laranja de umbigo entre 1873-1888<sup>7</sup>. Ora, segundo a observação de Fouqué, natura-

---

<sup>6</sup> BERGER (2003): 6.

<sup>7</sup> LASZLO (2007): 66.

lista francês em visita a São Miguel nessa altura, os pomares micaelenses não ocupavam mais de 1.414 hectares<sup>8</sup>, numa ilha onde permaneciam incultos mais de metade dos seus 75 mil hectares de superfície<sup>9</sup>.

Tradicionalmente, o recurso ao crédito sob hipoteca das quintas fora um dos instrumentos financeiros predilectos dos produtores micaelenses, a fim de lhes garantir a manutenção de uma vida folgada ao longo do ano. Porém, face ao agravamento da crise, verificou-se uma rápida e profunda contracção da concessão de crédito, quando, para lutar contra a crise, o crédito teria sido importante para arrotear novos solos, ora para aumentar a produção de citrinos, ora para diversificar os produtos agrícolas. Porém, agora, só os grandes proprietários conseguiram compensar as perdas com a diversificação da oferta, graças a novos investimentos – plantação de árvores para madeira, produção de banana e, sobretudo, construção de estufas para produzir ananás e graças à intrincada rede de sociabilidades, garantindo a obtenção e a renegociação das condições de crédito. O crédito oferecido pela *Exportadora Micaelense* não foi, contudo, suficiente para a sobrevivência da produção, nem para a solvência de todos os proprietários.

A par da crise local, a crise económico-financeira internacional também se reflectia nas ilhas, acelerando o esgotamento do modelo agro-exportador açoriano assente na laranja. A globalização em curso só era favorável ao grande comércio internacional e, no novo mercado de citrinos em vias de massificação, a oferta insular não tinha dimensão para concorrer a laranja de outras proveniências, quer devido ao seu elevado custo dos factores, quer à incapacidade dos comerciantes açorianos dominarem os circuitos de distribuição<sup>10</sup>. Verifique-se que a importação de laranja nos quatro principais portos britânicos, que, em 1861-1862, ascendera a quinhentos mil volumes, detendo a laranja açoriana a primazia do mercado, em 1872-1873, já tinha crescido para um milhão, representando, agora, a laranja de Valência mais do dobro da micaelense<sup>11</sup>. Segundo os contemporâneos, a decadência da laranja micaelense tinha começado em 1877. A verdade é que no final de oitocentos, era já «quase nula a [sua] influência na economia distrital»<sup>12</sup>.

<sup>8</sup> FOUQUÉ (1873): 2.

<sup>9</sup> MACEDO (1853): 3; ENES (1994): 56, nos anos trinta de novecentos, permaneciam 30 mil hectares de incultos.

<sup>10</sup> DIAS (208): 27-73.

<sup>11</sup> Companhia Exportadora Micaelense, *Relatório da Colheita de 1873-74*: 4.

<sup>12</sup> *A Persuasão* n.º 1967, 27 de Setembro de 1899, *Escavações* 214.

Na luta pela justa remuneração do capital aos accionistas, coube à *Exportadora Micaelense* a estratégia de se especializar na exportação de ananás – um fruto ainda raro no mercado britânico e, por isso, valorizado no consumo das famílias endinheiradas. A prática da gestão não deixou, assim, de ser uma mais-valia para os sócios da *Exportadora Micaelense*: não *salvou* a laranja, mas ofereceu uma oportunidade ao ananás, como demonstra a análise da correspondência expedida até à liquidação da companhia.

### 1- Os objectivos da *Exportadora Micaelense*

Os objectivos da *Exportadora* ficaram registados nos Estatutos e na correspondência comercial trocada ao longo dos anos. Para o administrador não havia dúvidas de que a crise da laranja advinha da especulação e cobiça das casas exportadoras e, por isso, ele demonstraria que sabia gerir melhor os negócios da laranja do que os demais exportadores, proporcionando de novo riqueza aos senhores da laranja. A ilha viveria uma nova época de prosperidade. Certamente seriam preservados alguns procedimentos tradicionais, mas introduzir-se-iam muitas e diversificadas inovações na actividade. A correspondência comercial é elucidativa do ambicioso desiderato do administrador que, se para uns mais não era do que um tirano, para a maioria era alguém que perdera o sentido da realidade!

Desde que José Bensaude assumiu o lugar quis mostrar às casas exportadoras e informar os agentes estrangeiros que a *Exportadora Micaelense* iria impor as suas condições, porque reunia os maiores senhores fundiários da ilha e desfrutava do maior número de quintas. Deste modo, ela possuía mais quantidade de fruta e detinha capitais mais avultados. Por conseguinte, assente na organização científica da «indústria da laranja», as actividades a montante e a jusante da produção seriam revolucionadas: a colheita e o acondicionamento dos frutos, o carregamento dos navios, o abono de dinheiro aos proprietários, o fretamento dos navios e a venda dos citrinos no estrangeiro.

Com tais propósitos, a *Exportadora Micaelense* foi apresentada aos consignatários ingleses como a mais recente companhia exportadora e a «*largest in the island and is increasing*»<sup>13</sup>, tendo como objecto social «*proteger os interesses dos proprietários de laranja, como julgávamos de necessidade importante para esta terra, cuja exportação é em grande*

---

<sup>13</sup> UA, FJB, CEM, lv I: 17-18, carta a Softhouse Glover & C<sup>o</sup>, Hull, 27 de Julho de 1872.

parte, daquele fruto. É nosso propósito diligenciar toda a economia possível nas despesas que absorvem quasi a quarta parte do preço da venda e distribuir pelos donos da laranja os lucros que provém dos fretamentos de navios»<sup>14</sup>. Estava definido o principal desafio do administrador: trabalhar melhor do que as demais casas exportadoras, poupando nos custos e distribuindo os lucros da actividade pelos produtores.

No tempo, a ilha de São Miguel ainda exportava anualmente perto de trezentas mil caixas de laranja, operando, a par de alguns exportadores particulares, onze casas exportadoras<sup>15</sup>. Essas casas exportadoras receberam a Exportadora «com hostilidade [...]. Isolada, devendo fornecer ela só os carregamentos dos navios que fretara, via-se ameaçada ou de demorar muito tempo cada um dos seus vapores com prejuízo do estado da laranja e da economia, ou de não poder ter vapores grandes, que são os de frete mais barato, ou de os não ter com a frequência necessária para se apanhar a fruta a tempo a todos os sócios e exportá-la em vapores»<sup>16</sup>.

Segundo Francisco Maria Supico, terá sido encontrado «o autógrafo original de um pacto secreto entre todas as casas fruteiras para guerrear» a Exportadora, datado de 20 de Agosto de 1872<sup>17</sup>. O referido documento encontrava-se assinado por George Hayes, João Machado, Manuel Chalupa, Abraão Bensaude, José Jacinto Botelho, Silva Cabral & C.<sup>a</sup>, Ricardo José Sequeira, Barão de Fonte Bela e José Jacinto da Luz (autor do autógrafo). Em socorro da recente companhia Exportadora, juntaram-se, então, alguns «cavalheiros, que reuniram-se em sociedade destinada a comprar a laranja precisa para auxiliar os seus carregamentos e atenuar os inconvenientes da sua posição»<sup>18</sup>. Seriam esses cavalheiros os mesmos que tinham convidado os proprietários de laranja para se reunirem no salão do teatro da cidade, no domingo, dia 3 de Março, para discutirem as *Bases dos Estatutos da Sociedade Exportadora Micaelense*<sup>19</sup>?

Certezas havia apenas no facto de que, após as contrariedades iniciais, os vários exportadores se terem concertado para salvaguardar a rentabilidade da actividade<sup>20</sup> e, desde logo, «diminuiu a necessidade de gran-

<sup>14</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: fl. 54-55, carta a José Bento Botelho de Gusmão, 29 de Setembro de 1872.

<sup>15</sup> JOÃO (1991): 158.

<sup>16</sup> Companhia Exportadora Micaelense, *Relatório da Colheita de 1872-1873*:1.

<sup>17</sup> *A Persuasão*, n.º 1951, 7 de Junho de 1899, *Escavações* 198.

<sup>18</sup> *Ibidem*.

<sup>19</sup> *Diário dos Açores*, 3.º ano, n.º 619, 29 de Fevereiro de 1872. Anexo I.

<sup>20</sup> Anexo II.

*des desembolsos a que a perspectiva de luta nos obrigou enquanto não se pronunciaram por nós as simpatias dos donos da laranja»*<sup>21</sup>. Entretanto, face à nova concorrência, os maiores exportadores assinaram «*uma convenção conciliadora, negociada pelos srs. Barão de Fonte Bela e Abraão Bensaude por parte daqueles e José Jácome Correia, pela Exportadora*», assim como António Alfredo Teixeira, a 7 de Dezembro de 1872<sup>22</sup>. Apaziguados os ânimos, todos participariam na compra de dois navios (e já não quatro, como fora decidido anteriormente) para transportar a laranja micalense.

Eis, pois, a primeira vitória da *Exportadora*: a negociação entre rivais para a concertação de decisões estratégicas, tais como as relativas à aquisição de navios. O concorrente recém-chegado não só não fora eliminado, como fora chamado para se reunir aos grandes, que, doravante, já não eram tão grandes. De resto, suspeita-se que a circulação da falsa notícia da intenção de compra de quatro navios pela *Exportadora* terá sido a razão da acelerada concertação.

Segundo as *Bases dos Estatutos*, a *Exportadora Micalense* tinha como finalidade: «*1.º exportar e vender em comum a laranja dos sócios, protegendo o mais possível os interesses dos proprietários associados, e dando a cada um a máxima liberdade compatível com as conveniências todas; 2.º importar em comum quaisquer objectos de consumo, que os sócios desejarem; 3.º obter por meio de crédito os meios necessários para custear aquela exportação e importação, e para fazer adiantamentos aos sócios*» (art.º 3.º).

Eram sócios, «*os fundadores, e todos os indivíduos que aderirem aos estatutos, tendo uns e outros iguais direitos e obrigações*» (art.º 4.º). Cabia ao sócio declarar «*quais as quintas com que se associa, no caso de querer entregar a laranja nas árvores; com quantas caixas se associa para o primeiro ano, no caso de querer entregar no armazém; e a que grupo quer pertencer*» (art.º 29.º).

Dúvidas não existiam quanto ao novo papel a desempenhar pelos proprietários que pretendiam ser os principais beneficiários das mais-valias do negócio, quebrando as dependências em relação aos comerciantes.

Também a nível da distribuição, se as diligências da *Exportadora* para contactar um agente inglês não se distinguiram das já adoptadas pelas demais casas exportadoras, o facto de ter convidado o empresário Bruno

<sup>21</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 115, carta a Bruno Silva & Filho, Londres, 9 de Dezembro de 1872.

<sup>22</sup> *A Persuasão*, n.º 1951, 7 de Junho de 1899, *Escavações* 198.

Silva & Filho para essa função foi uma grande vantagem para a nova companhia. A empresa londrina Bruno Silva & Filho, que estivera ligada às obras do porto de Ponta Delgada, iniciado nos anos sessenta, era uma empresa de grande dimensão, não ignorando quer a importância económica de vários sócios da *Exportadora*, nomeadamente José do Canto, Ernesto do Canto, José Jácome Correia, quer a capacidade de trabalho de José Bensaude. Recorde-se que todos tinham colaborado na Junta Administrativa das Obras do Porto Artificial de Ponta Delgada (1861-1872), sendo José Bensaude o secretário. O contrato entre as partes era favorável à *Exportadora*, estabelecendo que uma «*comissão habitual, abonos até ao ponto de poder haver um saldo contra a companhia na proporção de £ 5.000 para uma exportação de 30.000 caixas grandes no fim das estações, juro de 5% em ambos os lados da conta e garantia individual*» dos gerentes da Companhia<sup>23</sup>. Esta relação comercial, escriturada em português, durou sete anos, cessando quando John Silva pretendeu alterar, ainda que temporariamente, as condições do contrato estabelecido no começo da relação. O administrador da *Exportadora* não aceitou a sua proposta, pois, aquele ano de 1879, «*[era] o primeiro ano em que a conta não apresenta[va] um saldo contra a Exportadora. Apesar de em sete anos[...] só em dois [tivesse havido] pequenos saldos contra ela no fechar da conta anual e este*»<sup>24</sup>. Mais tarde, voltou a explicar que «*assentir a essa alteração temporária não era coisa materialmente impossível, mas era-o moralmente porque, como coincidia exactamente com um mau ano de líquidos de laranja, poderia ser traduzido por terceiros como desfavor para a Companhia*»<sup>25</sup>. A invocação do sentido ético do compromisso não só era invulgar, como inusitada em relação aos comportamentos empresariais do tempo. As regras não deviam ser alteradas sem a concordância das duas partes e, por isso, o administrador não podia concordar com tal imposição, cessando a relação e escolhendo um novo agente: J. Levy, Esqr., também em Londres. Ao contrário da correspondência comercial com Bruno Silva & Filho, esta seria efectuada em inglês, mas não diminuíram as ordens, os conselhos, os argumentos e as informações minuciosas sobre toda a actividade da laranja.

<sup>23</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 1, carta a Bruno Silva & Filho, Londres, 27 de Junho de 1872.

<sup>24</sup> U.A., FJB, CEM, *Cop. Cartas, 1877-1879*: 455-456, carta a John Silva, Londres, 23 de Junho de 1879.

<sup>25</sup> U.A., FJB, CEM., *Cop. Cartas, 1877-1879*: 461, carta a Bruno Silva & Filho, Londres, 30 de Agosto de 1879.

## 2 - A organização da produção de laranja

A acção do administrador também se fez sentir na organização da produção. Certamente as quintas continuaram agrupadas por distritos, havendo um «cabeça» responsável por cada distrito, como era tradição na ilha. Mas, doravante, os sócios foram divididos em cinco grupos (art.º 31.º), segundo critérios como a área de produção, a marca comercial, os quantitativos prováveis, a entrega da laranja nas árvores ou já encaixotada nos armazéns, instruindo-se os «cabeças» sobre as diversas formalidades no preenchimento dos documentos<sup>26</sup>.

A exigência de um recibo na entrega da fruta acautelava ambas as partes, pois as contas dos volumes eram feitas «à vista destes recibos». Não havia pagamentos na ausência dos mesmos<sup>27</sup>. Esta era uma exigência sem tradição no tecido fruteiro insular, pois não só era limitado o número de alfabetizados, como também persistiam as relações informais entre as partes. A prática da contabilidade assentava nesses recibos e, na sua ausência, como apurar os créditos e os débitos?

No escritório organizavam-se as escalas para as apanhas e os «cabeças» seguiam as instruções dítadas, sem autoridade para alterar a ordem da relação entregue, «*sem salto nenhum*», porque «*todos os anos se começa a apanha do grupo 4 por uma ponta diferente e nós no escritório é que o havemos de destinar antes de principiar a apanha*»<sup>28</sup>. Só com ordem escrita é que seria alterada a relação entregue. De novo, a força do documento para responsabilizar cada um, na organização.

Segundo a qualidade da laranja, hierarquizavam-se quatro diferentes categorias: a primeira sorte tinha uma valoração quase duas vezes superior à segunda sorte, enquanto a quarta se quedava por um terço do valor da primeira. De resto, os gerentes insistiam que era «*mais importante produzir bom do que produzir muito*»<sup>29</sup> e que «*um dos meios para se vender melhor [era] tornar mais longo o tempo da exportação*»<sup>30</sup>. Certamente a tradição já contemplava as diferentes qualidades de laranja,

<sup>26</sup> U.A., FJB, CEM, *Cop. Cartas, 1879-1881*: 3, carta ao “cabeça” Francisco Luís do Rego, 10 de Novembro de 1879.

<sup>27</sup> U.A., FJB, CEM, *Cop. Cartas, 1879-1881*: 10, carta a João Soares da Silva, 14 de Novembro de 1879.

<sup>28</sup> U.A., FJB, CEM, *Cop. Cartas, 1879-1881*: 67-68, carta ao “cabeça” Domingos de Sousa, 30 de Dezembro de 1879.

<sup>29</sup> Companhia Exportadora Micaelense, *Relatório da Colheita de 1873-74*: 5.

<sup>30</sup> Companhia Exportadora Micaelense, *Relatório da Colheita de 1875-76*: 1.

mas era completamente nova a insistência, quer na importância da qualidade, para afirmar o nome da laranja micalense, quer na importância do factor tempo, para prolongar a época de vendas. Era um elemento assaz inovador, querer defender a marca da laranja micalense como uma marca de qualidade face à laranja de outras proveniências.

Nos *Livros de Compensação de Laranja* elaborados entre 1871 e 1888 registaram-se 449 indivíduos que entregaram laranja, numa ou outra colheita, mas raramente ao longo de todo o período considerado. A *Exportadora* tivera como estratégia angariar muitos proprietários de quintas, mas o somatório da sua contribuição nunca atingiu as entregas dos grandes proprietários, como o tempo provou.

Havia duas categorias de sócios: os que entregavam a fruta encaixotada no armazém da *Exportadora* e os que a entregavam nas árvores para ser colhida pelos ranchos da *Exportadora*. Aqueles apenas necessitavam da *Exportadora* para o transporte marítimo e distribuição no estrangeiro, estes dependiam completamente dos serviços fornecidos pela sociedade. Estas decisões eram certamente ditadas não só pela proximidade/afastamento das quintas do porto, como também pelo preço das jornas.

Quando os sócios pediam mais de 40 malotes para as suas quintas do mesmo distrito de um «cabeça», o administrador impôs como nova prática que: a apanha se fizesse, por metade, dividida por duas vezes; se comesse pelas quintas mais adiantadas; em igual estado de amadurecimento dos frutos, se comesse do mar para a serra, e não se desse ao mesmo sócio uma segunda apanha, na mesma quinzena, antes da demais apanha dos sócios marcados para o dito período. Privilegiava-se, assim, o princípio da igualdade, para que nenhum sócio fosse prejudicado sobre a oportunidade do tempo da apanha dos frutos. A apanha da fruta era feita por quinzenas, sob a responsabilidade do «cabeça» que, com o seu rancho, tinha à sua conta um distrito<sup>31</sup>. Esta era uma medida necessária para estabelecer a equidade entre os sócios: privilegiava-se a igualdade de tratamento, ignorando-se a importância económica dos sócios. Mas, não seria a prática da igualdade de tratamento inimiga da eficiência económica?

Também a requisição das carroças para o transporte dos malotes exigia um pedido por escrito ao responsável da actividade, onde devia

---

<sup>31</sup> U.A., FJB, CEM, *Cop. Cartas, 1879-1881*: 287-288, carta a José do Canto, 16 de Novembro de 1880.

constar o dia pretendido e o destino desejado. Mais uma vez, todos eram responsabilizados pelas suas tarefas<sup>32</sup>. As carroças transportavam até 12 malotes, variando o custo do frete consoante as distâncias. Para Rabo de Peixe, por exemplo, se as carroças estavam carregadas, custavam 840 réis. Vazias, 120 réis<sup>33</sup>. Na redução dos volumes a malotes, cada caixa americana (não siciliana) correspondia a um malote. Uma tonelada era quanto pesavam 45 malotes<sup>34</sup>, calculando-se em 55 kg o peso aproximado de cada malote<sup>35</sup>. Ao longo da correspondência, o administrador vai mostrando a sua tendência para calcular o custo de cada operação, reunindo as variáveis quantidade, custo do trabalho e tempo dispendido. Em cada uma das actividades, era possível verificar a qualidade dos pomares, mas, mais importante, era possível medir o empenho dos trabalhadores. De resto, como era costume no tempo, se os bons trabalhadores não eram premiados, os maus não deixariam de ser castigados com o despedimento.

### 3. O acondicionamento da fruta

À *Exportadora* também cabia acautelar as condições da embalagem dos frutos. Não só a folha que embrulhava cada fruto<sup>36</sup> como a madeira das caixas e malotes devia ser da melhor qualidade e cumprir determinadas dimensões. Exigia-se a uniformização dos volumes. Assegurada a qualidade dos frutos, não se podia negligenciar o empacotamento. O administrador mais não fez, assim, do que instruir pormenorizadamente todos os fornecedores e trabalhadores sobre as novas exigências. A *Exportadora* queria impor a diferença. A ausência de rotinas interiorizadas no sector, obrigou o administrador a indicar uma série de procedimentos, ainda antes da primeira exportação: os fundos, a 150 réis, e as caixas casadas, a 165 réis, foram os preços acordados com Pedro Vaz Pacheco, na ilha de São Miguel. Foram encomendados 10 mil dúzias de fundos e 2

<sup>32</sup> U.A., FJB, CEM, *Cop. Cartas, 1879-1881*: 22, carta ao “cabeça” Domingos de Sousa, 25 de Novembro de 1879.

<sup>33</sup> U.A., FJB, CEM, *Cop. Cartas, 1879-1881*: 24, carta a Serafim José Silveira, 25 de Novembro de 1879.

<sup>34</sup> U.A., FJB, CEM, *Cop. Cartas, 1879-1881*: 318, carta a Bensaude & C.<sup>a</sup>, entre 10 e 12 de Dezembro de 1880; quando os malotes eram chatos, contavam-se 48 por tonelada.

<sup>35</sup> Companhia Exportadora Micaelense, *Relatório da Colheita de 1874-75*, Mp G.

<sup>36</sup> U.A., FJB, CEM, *Cop. Cartas, 1879-1881*: 205, carta aos sócios, 11 de Setembro de 1880, doravante seriam os próprios a fornecer a dita folha, deixando a *Exportadora* de lhes carregar o seu custo.

mil caixas casadas<sup>37</sup>, com as bitolas estabelecidas, sendo o carro do cais até ao armazém da *Exportadora* pago pelo fornecedor.

Seguiu-se uma longa correspondência onde se pormenorizavam todas as condições a respeitar acerca das dimensões das tábuas, dos prazos, dos preços e dos transportes. De novo, a exigência de medir e calcular, para diminuir os custos da exportação, tornar a laranja mais competitiva e melhor remunerar os produtores<sup>38</sup>. Esta era uma grande inovação, porquanto as casas exportadoras apenas pretendiam ser remuneradas pela transacção. Desde que elas obtivessem os lucros almejados, mesmo à custa do produtor, delas o problema não era certamente.

No ano seguinte, foi privilegiada a madeira encomendada do continente, nomeadamente do porto da Figueira: 300 a 400 dúzias de tabuado, até 2.800\$000 com todas as despesas incluídas até ao desembarque em Ponta Delgada, tendo como comprimento 2.5 m, fora o pente, largura nunca menos de 10 cm, grossura mais ou menos 60 mm. Todas as tábuas teriam quina viva e deviam chegar até Agosto<sup>39</sup>. Em Janeiro de 1875 e em Maio de 1876, procedeu-se a encomendas semelhantes, mas com a indicação de que a largura devia ser de 18 cm, e, agora, pediam-se 500 dúzias e 200 dúzias, respectivamente<sup>40</sup>. Depreende-se que ainda não se adoptara uma medida padrão para a espessura ideal da madeira para os malotes.

Só em 1876, a *Exportadora* voltaria a encomendar madeira, na ilha de São Miguel, mas a José do Canto, sócio da *Exportadora Micaelense*. Foram encomendados 9 mil dúzias de fundos, bitolas regulares, a 130 réis a dúzia; 400 dúzias de redondos, a 451 réis por dúzia, e 6.000 caixas casadas, a 141 réis cada uma. Tudo para entregar no armazém da *Exportadora*, na rua da Vila Nova. Esta encomenda seria entregue, 2/3 até fim de Outubro e a restante parte até Fevereiro de 1877. Quanto ao pagamento, o vendedor poderia escolher entre letras mensais e receber a integralidade do pagamento a 14 de Fevereiro<sup>41</sup>. Também o micaelense Jacinto Botelho de Gusmão e Melo recebeu a encomenda de 500 molhos de arcos ou 40 malotes pelo preço de

---

<sup>37</sup> U.A., FJB, CEM, *Cop. Cartas, 1872-1874*: 22, carta a Pedro Vaz Pacheco, 19 de Agosto de 1872.

<sup>38</sup> U.A., FJB, CEM, *Cop. Cartas, 1872-1874*: 23-24, *Idem*, 24 de Agosto de 1872.

<sup>39</sup> U.A., FJB, CEM, *Cop. Cartas, 1872-1874*: 199-200: carta a José Manuel da Costa & Filho, Figueira, 6 de Maio de 1873,

<sup>40</sup> U.A., FJB, CEM, *lv II*: 12, Costa & C<sup>a</sup>, Figueira, 9 de Janeiro de 1875.

<sup>41</sup> U.A., FJB, CEM, *lv II*: 389, carta a José do Canto, 27 de Julho de 1876. *Idem*, 1877-1878: fl. 466, a 9 de Setembro de 1879, nova encomenda de 300 dúzias de fundos, a 90 réis a dúzia

340 réis cada molho<sup>42</sup>. Na colheita de 1878-1879, o preço da madeira tinha descido. Uma dúzia de fundos postos no cais da doca, agora, só custava 120 réis<sup>43</sup>. Face à crise generalizada, os *gentlemen farmers* não vacilaram quanto à necessidade de baixar os preços para sustentar a vendas de madeira.

Através destes contratos, verifica-se, por um lado, que importantes proprietários fundiários como Pedro Vaz Botelho, José do Canto e Jacinto Botelho de Gusmão e Melo se encontravam ligados ao negócio da laranja, não apenas pela venda de fruta, mas também pela venda de madeira para a sua embalagem<sup>44</sup>. Também se verifica que a *Exportadora* poupava dinheiro nesta transacção, pela compra de madeira já serrada, segundo as medidas uniformizadas pretendidas; pela exigência da entrega da madeira nos armazéns da *Exportadora* e pela imposição da entrega da madeira em duas fases, só pagando a integralidade da encomenda, aquando da recepção da segunda parte. Dividir a encomenda em duas partes, atirando para a segunda uma quantidade marginal, possibilitava fazer o encaixotamento dos frutos sem desembolso de capitais e, sobretudo, adiar o pagamento sem pagamento de juros.

Na mesma lógica de diminuir os custos, não teria sido a decisão anterior de importar madeira da Figueira uma forma de baixar os preços praticados na ilha pelos *gentlemen farmers*<sup>45</sup>?

Se a qualidade da madeira das caixas importava acautelar, também os frutos deviam ser convenientemente embrulhados com folha de milho para não se deteriorarem. Após várias experiências, na colheita de 1881-1882, o administrador decidiu, a partir de então, que «*a laranja [fosse] bem coberta de folha, todas as fiadas hão-de ser tão bem cobertas como a de cima. Não queremos que seja bem coberta só a camada de cima e as outras só com um retalho de folha como quase sempre se faz e queremos tudo com folha boa*»<sup>46</sup>. Havia que instruir os «*empapelhadores*» sobre as novas regras e vigiar para que as cumprissem, porque os importadores queixavam-se de que carregamentos inteiros estavam a chegar podres.

<sup>42</sup> U.A., FJB, CEM, lv II: 404, carta a Jacinto Botelho de Gusmão e Melo, 8 de Setembro de 1876.

<sup>43</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 268, carta a José do Canto Brum, 29 de Outubro de 1878.

<sup>44</sup> U.A., FJC, *Liv. Compens., 1872-1881*, Jacinto Botelho Gusmão e Melo exportou laranja pela Exportadora a partir da colheita de 1875-76 até à de 1880-81: 765; 442; 647; 71; 112 e 218 caixotes e José do Canto, a partir de 1872-73: 1634; 2788; s/r; 3015; 1334; 1816,5; 728; 452; 750 caixotes.

<sup>45</sup> UA, FJB, *Caderno de notas*: 19.

<sup>46</sup> U.A., FJB, CEM, *Cop. Cartas, 1881-1885*: 66, carta a Francisco Luís do Rego, 7 de Outubro de 1881.

#### 4- A exportação de laranja

Após as novas regras impostas à produção e ao acondicionamento da fruta impostas pela *Exportadora*, a exportação também sofreu novas regras, porque organizar e gerir eram importantes, mas vender era fundamental. Sem vendas, não havia distribuição de lucros. Logo, era inquestionável assegurar quer um transporte marítimo seguro, rápido e em boas condições, quer uma boa rede de distribuição nos mercados de destino, no pressuposto de que os quantitativos exportados não cessariam de aumentar de colheita em colheita.

A *Exportadora* começou a sua actividade, almejando exportar trinta mil caixas, mas, segundo o relatório da colheita de 1872-1873, exportou 73.477, 1/6 malotes. Para o porto de Londres destinaram-se 29.956,5/6 malotes e para o de Hull, 21.840,1/6. A restante carga destinou-se aos portos de Bristol e Liverpool, tendo sido oferecidos alguns milhares de malotes aos comandantes das embarcações. Foi privilegiado o transporte nos barcos a vapor, mas ainda se carregaram 18.477,1/6 caixas nos barcos à vela.

Segundo as estatísticas do tempo, no porto de Ponta Delgada, os barcos à vela continuavam a ser mais numerosos do que os barcos a vapor, tendo aportado no ano de 1876, por exemplo, 98 vapores e 330 veleiros: tendência que se manteria nos anos seguintes<sup>47</sup>. Por conseguinte, a preferência pelos barcos a vapor, mais caros, mas mais rápidos, era uma decisão inovadora da *Exportadora* em relação às casas exportadoras. Aliás, o referido *Caderno de Notas* contempla inúmeras informações relacionando as variáveis tonelagem, custo e tempo dos vapores utilizados para o transporte da fruta<sup>48</sup>.

Se à *Exportadora* era exigido colocar a fruta em boas condições no mercado inglês, ao corretor da fruta micaelense cabia-lhe a responsabilidade pelas boas vendas, mas a diminuição delas era «*incontestável*». No primeiro ano de funcionamento da *Exportadora*, mencionou-se o nome de Burnett, mas não voltaria a repetir-se o seu nome. Nesse ano, em relação ao ano anterior, constatava-se que o número de pomos era menor, mas que o tamanho da fruta era maior. Certamente, a exportação seria inferior<sup>49</sup>.

<sup>47</sup> LOUREIRO, 1924: 89.

<sup>48</sup> UA, FJB, *Caderno de notas*: n. 128, marcha de vapores: o *Atlântico* e o *Oceano*; n. 129, tamanho de vapores; n. 134-135, fretes de laranja para Inglaterra.

<sup>49</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 41-45, carta a Bruno Silva & Filho, Londres, 29 de Setembro de 1872.

Poucos dias depois, porém, já vingava o optimismo, considerando-se que a exportação deveria «*ser grande e de boa qualidade, porque tem chovido*»<sup>50</sup>.

Data de 4 de Novembro de 1872, a primeira exportação da *Exportadora*: carregou o vapor *Margaret*<sup>51</sup>. Acreditava a *Exportadora* na superioridade dos seus carregamentos, afirmando que «*as nossas caixas são as melhores e de melhor laranja desta [ilha] e as mais bem estivadas*»<sup>52</sup>. A convicção da superioridade dos métodos da *Exportadora* será uma característica sempre presente na correspondência comercial.

No princípio de Janeiro da colheita de 1873-74, vingava, uma vez mais, o optimismo. A *Exportadora* ainda só tinha enviado metade da fruta apalavrada, mas já tinham sido exportadas 140 mil caixas grandes<sup>53</sup>. No total, a *Exportadora* exportou 72.711,5/6 malotes<sup>54</sup>. Dois meses mais tarde, porém, registavam-se queixas contra a depreciação dos preços no mercado londrino, «*o que agravou mais o prejuízo dos proprietários de laranja, neste ano*» e o tempo, que até então tinha sido favorável, tornara-se ventoso e chuvoso, trazendo novas contrariedades<sup>55</sup>. O agente inglês foi informado em Abril de que as cargas dos vapores *Neptuno* e *Atlântico* eram as últimas de laranja, mas que os frutos eram muito frescos<sup>56</sup>. Duas informações importantes para que o agente não vendesse ao desbarato a fruta desembarcada, pois não só a laranja enviada era muito fresca, como não haveria mais laranja micalense, nos meses seguintes.

Como bem perecível e de fraca longevidade, as informações sobre o tempo e a qualidade da fruta eram indispensáveis para o governo dos agentes ingleses, insistindo-se, por isso, sobre as «*copiosas chuvas*», o «*vento muito rijo*» e a «*exagerada seca*». Cada uma dessas situações contribuía para expectativas, ora favoráveis, ora desfavoráveis, quanto à quantidade e à qualidade da laranja.

Na colheita de 1874-75, que começou no final de Outubro, havia a esperança de que a fruta seria «*mais grada do que no passado, o que atenuar[ia] a diminuição certa do número de pomas*»<sup>57</sup>. Porém, em Novembro já grassava o desalento, pois tinha havido «*dois dias de tem-*

---

<sup>50</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 57, Idem, 7 de Outubro de 1872.

<sup>51</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 83-85, Idem, 9 de Novembro de 1872.

<sup>52</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 91, Idem, 13 de Novembro de 1872.

<sup>53</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 318-319, Idem, 7 de Janeiro de 1874.

<sup>54</sup> Companhia Exportadora Micalense, *Relatório da colheita de 1873-1874*: 1.

<sup>55</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 385, carta a Bruno Silva & Filho, Londres, 6 de Março de 1874.

<sup>56</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 399, Idem, 8 de Abril de 1874.

<sup>57</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 462-463, Idem, 27 de Agosto de 1874.

*pestade nordeste, não comum pela violência e duração. [Havendo] grande prejuízo nos laranjais e a colheita já de si escassa muito mais ficou»*<sup>58</sup>. Já antes da festa do Natal – altura em que aumentava o consumo de laranja – os navios à vela estavam a partir sem carga<sup>59</sup>. A *Exportadora* apenas exportou 41.587,5 malotes.

No começo da colheita de 1875-76, o agente londrino era informado de que a laranja «*é abundante e boa, nesta estação*»<sup>60</sup>. Porém, os preços continuaram baixos. Desta vez, não fora a abundância dos frutos, mas a sua má qualidade que contribuíra para a queda dos preços. A verdade é que as receitas provenientes da venda de laranja sofriam fortes oscilações de ano para ano, acentuando-se a tendência decrescente para a laranja micalense.

### Proveitos da laranja exportada pela *Exportadora Micaelense*

	1872-73	1873-74	1874-75	1875-76
Grupo 4, divisão Sul	29.419\$482	20.052\$395	8.184\$412	6.130\$641
Grupo 4, divisão Norte	15.393\$895	17.582\$164	6.950\$237	10.311\$658

Fonte: CEM, *Relatório da colheita de 1874-75 e Relatório da colheita de 1875-76*.

Ao produto líquido da exportação deviam subtrair-se as despesas relativas à apanha e colheita dos frutos; ao fornecimento de caixas vazias; ao fornecimento de folha, aos pregos de tampas e de arquear; aos utensílios de apanha e de fabrico de malotes; aos direitos e ao imposto especial; aos custos da armazenagem e do transporte do armazém para bordo; aos salários dos funcionários do armazém; aos portes do correio, à publicação de anúncios e de circulars; ao envio de telegramas; ao custo dos utensílios de estiva e à taxa de administração. Apesar do controle dos custos, estas despesas nunca eram inferiores a 1/4 do valor do produto líquido da exportação. A verdade é que a prosperidade da *economia da laranja* assentava na importância da redistribuição desses capitais nas diversas actividades a montante e a jusante da actividade.

<sup>58</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 484-485, Idem, 9 de Novembro de 1874.

<sup>59</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 496, Idem, 29 de Novembro de 1874.

<sup>60</sup> U.A., FJB, CEM, lv II: 132-133, Idem, 26 de Outubro de 1875.

**Exportação de laranja da ilha de São Miguel**

	1869-70	1870-71	1871-72	1872-73	1873-74	1874-75	1875-76
Malotes	526.222	589.180	550.278	446.154	544.087	286.636	708.143

Fonte: CEM, *Relatório da Colheita de 1874-75*: Mp D e Idem, *Relatório da Colheita de 1875-76*, Mp D.

No começo da estação de 1877-1878, a *Exportadora* deplorava «o lastimável estado dos mercados de laranja, especialmente desta procedência»<sup>61</sup>. Pouco depois, referia que «sentimos deveras os maus preços da laranja, mas nutrimos esperança [de] que com a melhoria da fruta as vendas sejam também melhores»<sup>62</sup>. Em termos absolutos e relativos, a laranja micaelense era cada vez menos valorizada no mercado inglês, não só o preço da laranja de todas as proveniências baixara, pela abundância da sua oferta, como ele se depreciara mais profundamente para a micaelense, pela má qualidade dos frutos.

**Importação de laranja nos portos ingleses**

Unidade: caixas grandes

Anos	Laranja de São Miguel	Laranja de Valência	Laranja de outras proven.	Total laranja desemb. R.U.
1863-1864	258.729	161.056	328.989	748.774
1864-1865	253.188	235.740	249.411	738.339
1865-1866	234.323	321.681	259.881	815.885
1866-1867	168.147	221.262	263.890	653.299
1867-1868	283.828	216.132	315.602	815.562
1868-1869	162.694	279.163	334.043	775.900
1869-1870	295.903	229.489	319.531	844.923
1870-1871	281.389	365.710	294.347	941.446
1871-1872	253.106	474.751	358.865	1.086.722
1872-1873	222.559	454.424	317.133	994.116
1873-1874	272.044	422.256	366.060	1.060.360
1874-1875	141.042	617.908	402.949	1.161.899
1875-1876	351.274	652.462	339.936	1.343.672

Fonte: CEM, *Relatório da Colheita de 1875-76*, Mp C.

<sup>61</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 137, Idem, 27 de Novembro de 1877.

<sup>62</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 140, Idem, 30 de Novembro de 1877.

Na colheita de 1877-1878, a *Exportadora Micaelense* calculava em 88 mil o número de malotes<sup>63</sup>, mas, na colheita seguinte, no início do verão, já calculava em 180 mil, com a nota de que «[a colheita] não será abundante»<sup>64</sup>, mas «será de muito boa laranja, [apesar de] estar caindo muita»<sup>65</sup>. Em Novembro, porém, já não havia certezas, «depois da grande perda de laranja, que tem caído sem se atinar a causa»<sup>66</sup>, «permanec[e] a impressão de que a colheita presente é muito escassa»<sup>67</sup>.

De ano para ano, acentuavam-se os sinais de desequilíbrio, quer na quantidade, quer na qualidade dos frutos e, por isso, era cada vez mais arriscada e exigente a prática de fretar os navios e de calendarizar as suas viagens. Tinham acabado as certezas do passado. A gestão era agora mais exigente, porque em cada época os desafios eram diferentes e sempre maiores.

## 5- O transporte marítimo da laranja

O transporte marítimo foi um dos domínios que exigiu a maior atenção ao administrador, pois pretendia que as cargas da *Exportadora* chegassem mais rapidamente ao destino do que as das casas exportadoras e, se possível, que os seus malotes fossem mais depressa e melhor vendidos do que os dos concorrentes. Para tal, escolhera o melhor agente inglês e procurava instruí-lo com uma plêiade de informações pormenorizadas, caindo no exagerado hábito de repetir as informações.

O transporte marítimo da laranja até ao Reino Unido exigia as maiores cautelas e, deste modo, desde a fundação da *Exportadora*, que se asseguravam os transportes com quatro a cinco meses de antecedência. Assim, ainda no mês de Julho de 1872, foram escritas cartas no sentido de fretar cinco ou seis navios na Inglaterra, a partir de 15 de Novembro até ao fim da estação. Cartas idênticas foram enviadas a Brown Low Son & Cº, a William & Cº, a Lofthouse Glover & Cº, da cidade de Hull, e a R.M. Hudson, de Sunderbeen, estabelecendo como condições: «coal hold, best ventilation with 2 ventilators in every compartiment, great speed no less

<sup>63</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 130-131, carta a José do Canto, 18 de Novembro de 1877.

<sup>64</sup> U.A., FJB, Export. Micael., *Cop. Cartas, 1877-1879*: 230, carta a Bruno Silva & Filho, Londres, 9 de Julho de 1878.

<sup>65</sup> U.A., FJB, Export. Micael., lv III, fls.247, Idem, 11 de Setembro de 1878.

<sup>66</sup> U.A., FJB, CEM, lv III, fls. 275, Idem, 8 de Novembro de 1878.

<sup>67</sup> U.A., FJB, CEM, lv III, fls. 285-286, Idem, 20 de Novembro de 1878.

*than 9 to knoh, 6 or 8 days delay in St Michaels with demenage for the days extra and despatch money for the days less. Your proposal must be for 2 steamers one about 30.000 cubic and the other about 44.000 nte capacity»<sup>68</sup>, acrescentando-se, por vezes, a informação de que «we shall do our best for reducing the expenses of the vessels in this port (...) the usages of stivadors will be 33% less than usual»<sup>69</sup>.*

A companhia estava interessada no *Sprite* para cinco «*voyages guarantee and probably more*»<sup>70</sup>, mas também fretou quatro navios de vela para o princípio da estação, devendo cada um comportar mil a mil e duzentas caixas. Foi negociado o abaixamento do frete, caso fosse «*reduzida a demora obrigatória aqui de 35 dias, como é costume, para 20 dias*»<sup>71</sup>. Bruno Silva & Filho era informado de que «*o costume mais geral para vapores deste lote tem sido fretes inteiros até 140 a 150 tones e o excedente meio frete, despesas deste porto pagas pelo fretador que se reembolsa delas ao cambio de 5 mil réis por libra, prémio de pronta expedição (dispatch Money), libras, 10 por dia, e enumeração por sobredemora (demarrage) 20 libras por dia, comissão para o afretador, 5% além do que recebe o corretor até*»<sup>72</sup>. Também lhe era lembrado que os barcos fretados deviam ser «*de grande marcha e optimamente ventilados, pois se algum o não fosse e se tivéssemos a obrigação de o empregar durante todo o Inverno, poderá comprometer muito seriamente os interesses da companhia presentes e futuros, porque será só dela a carga de todos os seus vapores*»<sup>73</sup>. Posteriormente, após a concertação entre os exportadores, passou a haver quotas. Contemplaram-se ainda diversos pormenores relativos aos fretamentos. A *Exportadora* não desconhecia a tradição centenária na exportação de laranja para a Inglaterra, mas acreditava ser capaz de diminuir as despesas até ao mercado de destino, com importantes mais-valias para os sócios. Os barcos tinham de ser rápidos. Logo, a preferência pelos barcos a vapor<sup>74</sup>. A demora no porto micalense seria diminuída. Logo, a imposição de novas práticas na estiva, porque já havia sido calculada a quantidade de malotes transportada num dia de trabalho: o tempo de permanência no porto desceria 33%!

<sup>68</sup> U.A., FJB, CEM, lv I, fls.8-9, carta a Brown Low Son & C<sup>o</sup>, Hull, 27 de Julho de 1872.

<sup>69</sup> U.A., FJB, CEM, lv I, fl. 12-13 e 17-18, carta R.M. Hudson, Sunderbeen, de 27 de Junho de 1872 e a Soufthouse Glover, Hull, 27 de Julho de 1872.

<sup>70</sup> U.A., FJB, CEM, lv I, fl.17-18, carta a Soufthouse Glover, Hull, 27 de Julho de 1872.

<sup>71</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 27-28, carta a Bruno Silva & Filho, Londres, 27 de Agosto de 1872.

<sup>72</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 27-28, Idem, 27 de Agosto de 1872.

<sup>73</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 41-45, Idem, 29 de Setembro de 1872.

<sup>74</sup> Companhia Exportadora Micalense, *Relatório da Colheita de 1874-75*: 1.

Para contrariar a depreciação dos preços da fruta, alguns comerciantes micaelenses compraram o vapor *Azorian*, na crença de que a propriedade do navio traria mais-valias ao negócio. Os exportadores deixariam de estar na dependência dos fretes dos barcos ingleses, podendo organizar a periodicidade dos transportes de forma mais eficiente. O novo vapor, porém, não mereceu o interesse da *Exportadora Micaelense*, porque «[era] inferior ao *Neptuno* em classe de seguro, e, por consequência, em solidez, inferior em força, e, por consequência, em número de viagens.[finalmente] para produzir razoável rendimento precisa levar grandes cargas, o que afugenta os carregadores pelo pronto abarrotamento do mercado»<sup>75</sup>. O administrador havia mudado de posição. No ano anterior ainda pensava ser mais vantajoso navios de grande tonelagem, agora, reafirmava a confiança na estratégica compra do *Neptuno*: mais pequeno, mais potente e mais rápido. Estas características eram muito importantes, porque não era do seu interesse inundar o mercado inglês com grandes carregamentos, para os preços não caírem. Mas, sim, abastecê-lo com regularidade e celeridade, ambição só possível de realizar com um pequeno vapor, sempre mais rápido do que os grandes. Esta era uma grande inovação em relação à prática das casas exportadoras, que apenas pretendiam escoar rapidamente as cargas recebidas dos produtores. Transportada a carga e recebidos os pagamentos pelo frete e comissão, a cotação da laranja no mercado de destino já não lhes interessava.

A estação de 1872-73 começou na primeira quinzena de Novembro e terminaria sensivelmente na primeira quinzena de Abril<sup>76</sup>. Às vezes, a estação começava mais cedo. Como inovações, a *Exportadora* previra que alguns vapores fretados fossem a Vila Franca do Campo carregar para poupar os contratemplos do difícil transporte terrestre<sup>77</sup>, e, na colheita de 1875-76, a *Exportadora* chegou a receber fruta do Conde da Praia da Vitória e do Visconde de Sieuve de Meneses, ambos na ilha Terceira, pelo desejo de «apenas sermos úteis», mercê do carácter excepcional do pedido<sup>78</sup>. Na colheita de 1876-77, era a vez de serem incluídas as frutas de José do Canto, André Álvares Cabral, João de Sousa Pacheco, Thomás Ivens e do próprio José Bensaude, solicitando-se ao agente londrino que lhes enviasse directamente as respectivas contas de venda<sup>79</sup>. No seio de um universo

<sup>75</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 275-276, carta ao Dr. Agostinho Machado Faria e Maia, 26 de Novembro de 1873.

<sup>76</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 52, carta Eiffe & Moos, Hamburgo, 30 de Setembro de 1872.

<sup>77</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 37, carta a Nuno Botelho Gusmão, Vila Franca, 25 de Setembro de 1872.

<sup>78</sup> U.A., FJB, CEM, lv II: 117-118.

<sup>79</sup> U.A., FJB, CEM, lv II: 446, carta a Bruno Silva & Filho, Londres, 8 de Novembro de 1876.

pleno de regras e de imposições, surpreende esta flexibilidade que terá sido motivada pela importância dos sócios em questão. Imperava, agora, o bom senso de perceber que havia sócios merecedores de tratamento diferenciado e que a regra de equidade baixava a eficiência.

Ao cônsul de Portugal na cidade de Hamburgo, W. Amsink, foi enviada uma carta informando que «a exclusão quasi absoluta da laranja micalense nesse mercado obriga-nos a estudar o objecto e é possível que algum ensaio se faça cedo»<sup>80</sup>. Vontade semelhante foi manifestada ao cônsul de Portugal em Antuérpia e foi decidido enviar a Eiffe & Moos de Hamburgo 1.000 caixas, por duas vezes, via Hull, informando-o de que, se os barcos alemães nos tráfegos do Mediterrâneo e da América do Sul aportassem na ilha de São Miguel, os fretes seriam substancialmente mais baixos<sup>81</sup>. Pensaria José Bensaude que a firma hamburguesa teria poder para influenciar o traçado das rotas da navegação alemã no Atlântico?

A *Exportadora* pretendia alargar o mercado de colocação da laranja micalense, compensando a crescente concorrência no mercado londrino, com a distribuição a novos consumidores, nomeadamente às famílias alemãs, belgas e francesas que estavam a diversificar o seu cabaz de compras, graças ao aumento do seus rendimentos. Mas também em relação à Inglaterra, a *Exportadora* estava a trabalhar com várias casas comerciais distribuídas pelos mais importantes portos: Bruno Silva & Filho, em Londres; James Adam & C<sup>a</sup>, em Liverpool; Wait & James & C<sup>o</sup>, em Bristol, e White, Son & Stratten, em Hull. A diversificação era uma inovação em relação ao passado quando se privilegiava o porto de Londres, pela vantagem das suas docas e pelo elevado poder de compra dos consumidores da capital. Agora, porém, os mercados da província eram mais apetecidos, porque eram menos procurados.

Então, a praça micalense dispunha dos seguintes barcos: o *Atlântico*, o *Susan*, o *Oceano* e o *Neptuno*, para o tráfico da laranja. Em Fevereiro de 1875, o *Insulano*, da Empresa Insulana de Navegação, naufragou em Lisboa, agravando os motivos de queixa dos comerciantes insulares<sup>82</sup>, que já se encontravam descontentes com o escasso número de

---

<sup>80</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 15, carta a W.Amsink, cônsul de Portugal, em Hamburgo, 26 de Julho de 1872.

<sup>81</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 52, carta a Eiffe & Moos, Hamburgo, 30 de Setembro de 1872.

<sup>82</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 235, carta a Bruno Silva & Filho, Londres, 27 de Julho de 1878: «a começar do primeiro de Agosto os vapores da carreira de Lisboa, sairão de lá para esta ilha em 5 e 20 de cada mês, em lugar de 1 e 15 como até agora».

vapores de/para Londres<sup>83</sup>, fora da época da laranja. Neste precário equilíbrio de forças, eram frequentemente negociados acordos entre os diversos exportadores, porque nem sempre havia navios e, havendo-os, nem sempre havia capacidade para transportar toda a carga disponível. A este propósito, é exemplar o acordo entre a *Exportadora* e Hayes e C.<sup>a</sup>, para a «obrigação de pagar em vazio o frete da carga não dada», numa série de diferentes situações, no início de 1879<sup>84</sup>. Porque, afinal, era preciso não esquecer que também o principal objectivo da *Exportadora* era vender.

## 6- A estiva da laranja

No verão de 1872, assegurado o agente em Londres, a segunda carta enviada pela *Exportadora* foi para o Presidente da Junta Administrativa das Obras do Porto Artificial de Ponta Delgada, solicitando um espaço de 13 m<sup>2</sup>, nos armazéns da doca, para guardar a mercadoria antes do embarque, que se queria rápido. Era possível diminuir o tempo de permanência dos barcos no porto com uma estiva mais eficaz. Desde logo, contrariamente à estiva do milho e das pipas de vinho, que era feita à jorna, o administrador promoveu o trabalho à peça, pagando 15 réis por malote<sup>85</sup>. Desta forma, procurava aumentar a produtividade dos trabalhadores.

As regras da estiva eram complexas: «vão para bordo os estivadores de todas as casas (que carregam todas juntas em todos os vapores) vão todas mandando ao mesmo tempo fruta sua para bordo e ali vai-se carregando primeiro o porão de baixo e depois dele a segunda coberta. A nenhum estivador é permitido escolher lugar; guarda a fruta no ponto que se estiver enchendo quando o seu barco chega, é pois a sorte o único agente, e nem é permitido guardar-se uma casa para só mandar a sua fruta em tal ou tal ocasião; são todas obrigadas a mandar proporcionalmente fruta desde o 1º dia em que o navio se põe à carga e tem mesmo certa conveniência nisso para na descarga terem fruta para os primeiros e para os últimos leilões»<sup>86</sup>.

Ainda se desconhecia se era melhor transportar a fruta no porão, na coberta ou na bóia da escotilha, mas não se duvidava das acrescidas

<sup>83</sup> U.A., FJB, CEM, lv II: 27, Idem, 5 de Fevereiro de 1875.

<sup>84</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 339, s/d.

<sup>85</sup> U.A., FJB, CEM, lv II: 223, carta a Henrique Candal, gerente da empresa Progresso Marítimo, Porto, 28 de Dezembro de 1875.

<sup>86</sup> U.A., FJB, CEM, lv II: 196-199: José do Canto, 13 de Dezembro de 1875.

desvantagens da proximidade do calor da fomalha para a rápida fermentação dos frutos. Também ainda se desconhecia se era melhor encher as caixas de laranja nas quintas ou no armazém da alfândega, mas, um ano mais tarde, já não havia dúvidas de que «*a laranja que nos vapores se arruma nos sítios mais próximos das caldeiras chega sempre em pior estado, [tal como] a que vai nas escotilhas*», havendo necessidade de se pagar a uma entidade independente, «*cujo pagamento saia de todos, na proporção da fruta de cada um, cujas atribuições seja velar pelo bom tratamento das caixas na passagem do barco para o convés do navio e daqui para o porão e pela conveniente arrumação*»<sup>87</sup>. Uma carta circular com os referidos propósitos foi enviada para todos os exportadores de laranja.

## 7- O financiamento da produção

Em relação à prática local de conceder crédito aos produtores, também a *Exportadora* não esqueceu a importância de financiar a produção, mas estabeleceu regras mais equitativas. Face às primeiras solicitações de abonos para apoiar a produção, foi criado um modelo para os adiantamentos de dinheiro, onde se registaram os prédios e a quantidade de fruta provável para entrega, impondo-se a regra da uniformidade, quer nos limites pecuniários abonados, sempre em proporção à fruta provável, quer na taxa de juro cobrada, que se limitava a 6%. Não havia empréstimos sem consignação de fruta. Caso os sócios pretendessem depositar dinheiro, a taxa seria diferente, consoante o prazo, sem permissão para levantar o dinheiro antes do fim do período convencionado. O juro era de 6%, ao ano, e de 5%, a seis meses. O dinheiro depositado em conta corrente podia ser levantado, mas o juro quedava-se pelos 3%<sup>88</sup>.

José Jacinto de Arruda foi o primeiro sócio a solicitar um abono, ainda em 1872. No ano seguinte, Francisco Moniz Barreto Corte Real<sup>89</sup> e Manuel de Medeiros Costa Canto e Albuquerque<sup>90</sup> também recorreram ao

---

<sup>87</sup> U.A., FJB, CEM, lv II: 439-440, carta para todos os exportadores, 1 de Dezembro de 1876.

<sup>88</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 321, carta ao Dr. Artur Ribeiro, 30 de Dezembro de 1878.

<sup>89</sup> U.A., FJB, *Livros de Compensação da Laranja, 1872-1881*: exportou pela Exportadora nas colheitas de 1877-78, 1001 cxs; 1878-79, 639 cxs e 1880-81, 511 cxs de laranja.

<sup>90</sup> U.A., FJB, *Livros de Compensação da Laranja, 1872-1881*: exportou pela Exportadora nas colheitas de 1879-80, 169 cxs e 1880-81, 116,5 cxs de laranja.

crédito da *Exportadora*, que lhes não negou, explicando-lhes, porém, que o dinheiro em saldo se destinava à compra de um navio (o futuro *Neptuno*) e, por isso, logo que ele fosse necessário, lhes seria exigido o reembolso do empréstimo. Canto e Albuquerque voltaria a recorrer ao crédito, em Novembro de 1878<sup>91</sup>.

Em 1874, as regras dos empréstimos seriam alteradas. As quantias adiantadas aos proprietários antes da colheita diminuiriam, reforçando-se os abonos depois das vendas em Londres, conforme o comportamento dos preços da laranja micaelense. Era preciso não esquecer que também a *Exportadora* era financiada com base na fruta enviada<sup>92</sup>, estabelecendo-se, assim, uma cadeia de confiança desde o agente inglês até ao mais insignificante produtor de laranja na ilha. Ao longo dos anos, os pedidos de abonos à produção foram crescendo, porque as sucessivas «*épocas más*» contribuíram para as crescentes dificuldades económicas de quantos não tinham outra alternativa se não a de continuar a produzir laranja. Não havia dinheiro para pagar aos homens, que iriam cortar as laranjeiras e limpar a terra para receber uma nova cultura, e não havia compradores para as quintas, que estavam hipotecadas e apenas tinham «*o mero valor do solo*»<sup>93</sup>. Não restava outra alternativa se não a de continuar a produzir para honrar os compromissos financeiros. O crédito escasseava e, apesar da desvalorização dos pomares, poucos investiam na sua compra, porquanto as novas culturas ocupavam terrenos fora da tradicional área da laranjeira: a criptoméria ocupava terrenos em cotas elevadas, o ananás dispensava a boa terra arável e o chá privilegiava os socialcos soalheiros.

A crise económica era profunda. Em Setembro de 1876, a *Exportadora* recusava um pedido de empréstimo esclarecendo que «*os bancos actualmente não fazem operação nenhuma, querem ver primeiro em que se põe as coisas, por ora só tratam de receber o que se vai vendendo. [Quanto] à companhia ela só pode ter dinheiro quando vencer letras e hoje ninguém lhas compra. (...) A ocasião é má para levantar*

---

<sup>91</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 273-274, carta a Manuel de Medeiros Costa Canto e Albuquerque, 5 de Novembro de 1878.

<sup>92</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 471, carta ao reverendo José Borges de Medeiros, Água de Pau, 18 de Setembro de 1874.

<sup>93</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 274-275, carta ao Dr. Pereira Athayde, 12 de Novembro de 1880: «*hoje em que o futuro das quintas é problemático, pois não sabemos se as causas actuais continuam e as levam ao mero valor do solo*».

<sup>94</sup> U.A., FJB, CEM, lv II: 408, carta a José Manuel Pacheco, 9 de Setembro de 1876.

*dinheiro aqui na cidade, ou então veja se descobre algum particular endinheirado que esteja longe destas coisas»*<sup>94</sup>. Pouco depois, outro sócio era informado da «*falta de facilidades bancárias que a crise produziu aqui»*<sup>95</sup>, solicitando-se ao agente em Londres informação sobre «*qual a quantia que nesse país se poderia levantar sob a garantia das £ 8.000 de acções no vapor Neptuno e por que taxa de juro»*<sup>96</sup>.

O juro da *Exportadora* manteve-se nos 6% com a consignação da fruta, mas o do Banco de Portugal já subira para 8%, em 1876, pois a crise bancária de Lisboa também se estendera a São Miguel. Em Janeiro de 1878, a *Exportadora* queixava-se de que tinha uma «*dívida passiva muito pesada [e que tinha] atravessado semanas de dificuldade ultimamente em que nos repugna sacar mais fundos de Londres, quando a laranja, que mandamos para os amortizar, tem tido tão miserável rendimento»*<sup>97</sup>. No mês seguinte, o administrador tinha como estratégia «*deixar por fora os menores saldos possíveis»*<sup>98</sup>. Doravante, os créditos exigiam quer uma garantia hipotecária, quer um fiador, mas o sócio só pagava juro pelas quantias efectivamente recebidas<sup>99</sup>. Quanto aos empréstimos superiores a 400\$000, era exigida uma escritura pública<sup>100</sup>.

No final de 1878, dada a grande afluência dos pedidos de dinheiro, José Bensaude receou que se esgotasse o crédito que possuía em Londres. Nesse sentido, uma vez mais, foram impostas novas regras: «*para fazermos a distribuição com igualdade pelos sócios temos adoptado o regular os danos pelo número médio de caixas de cada sócio, porque, se o não fizessemos, como o nosso juro é sempre de 6% e o dinheiro por fora está mais caro, cedo absorveriam os primeiros sócios todos os nossos recursos e os sócios que viessem pedir depois ficam sem ser servidos e com justos motivos de queixa»*<sup>101</sup>. Em meados do ano seguinte, a *Exportadora* diminuía o valor dos abonos consentidos, porque «*as circunstâncias económicas são muito desfavoráveis e as liquidações da laranja são baixas o que coloca a companhia em posição pouco lisonjeira e em não pequenos apuros»*<sup>102</sup>. Explicava o administrador que, «nos

<sup>95</sup> U.A., FJB, CEM, lv II: 420, carta ao Dr. Teves Adam, 2 de Outubro de 1876.

<sup>96</sup> U.A., FJB, CEM, lv II: 422, carta a Bruno Silva & Filho, Londres, 7 de Outubro de 1876.

<sup>97</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 157-158, carta a José Clemente Soares, 3 de Janeiro de 1878.

<sup>98</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 173, carta a Manuel de Arruda Botelho, 6 de Fevereiro de 1878.

<sup>99</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 266, carta ao Dr. Augusto C.R. Bicudo Correia, 24 de Outubro de 1878.

<sup>100</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 485, carta a Jacinto Inácio Frias de Castro, 9 de Outubro de 1879.

<sup>101</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 273-274, carta a Manuel de Medeiros Costa Canto e Albuquerque, 5 de Novembro de 1878.

<sup>102</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 412, carta ao Dr. Jacinto Teves Adam, 8 de Maio de 1879.

últimos dois anos, as liquidações têm sido menos favoráveis do que se esperava» e que a crise monetária e económica era gravíssima, atingindo todos<sup>103</sup>. Mesmo com juros a 8%, os bancos negavam o crédito<sup>104</sup> e a *Exportadora* era obrigada a levar a «juízo as dividas antigas, cujos donos não têm fruta suficiente para breve pagamento»<sup>105</sup>. Foi pois neste contexto de crise e de desconfiança, que Bruno Silva & Filho pretendeu alterar as regras do acordo. O administrador achou por bem não vacilar. Invocou o sentido ético dos compromissos, como se referiu, mas também procurava evitar a instalação do pânico na ilha de São Miguel.

No início de 1880, negando um pequeno abono, asseverava a *Exportadora* as «inúmeras dificuldades com que se luta nesta cidade por falta de numerário», acrescentando que «infelizmente não somos excluídos disso, pois sendo os nossos fundos todos na Inglaterra e os nossos correspondentes dali temerosos pelas sucessivas calamidades da laranja nestes últimos anos que mandámos sem nos ficar a liberdade de receber abono por conta da fruta do ano seguinte»<sup>106</sup>. A falta generalizada de liquidez produzia grande mal-estar entre os agentes económicos locais e gerava uma grande «desconfiança nas casas inglesas que abonam para aqui o dinheiro [levando-as] a exigir que saldemos a contas com elas no fim da estação»<sup>107</sup>. Temporariamente, também a *Exportadora* exigiria um juro de 12%, pois «o dinheiro tende a ser bem caro para o futuro e só haverá pagando-se juros altos e como temos que recorrer ao crédito não haverá remédio senão sujeitarmo-nos ao preço pelo que o pudermos arranjar»<sup>108</sup>.

Em Setembro de 1880, porém, a *Exportadora* enviava aos sócios uma circular com as novas condições sobre os abonos<sup>109</sup>, explicando que era «a contingência de ficarem as quintas pela continuação da calamidade actual, reduzidas ao seu valor como terra, a principal causa das cautelas com que está a companhia»<sup>110</sup>.

A verdade é que a política da *Exportadora* em relação à concessão de crédito tinha dois pesos: os pequenos proprietários deixaram de

<sup>103</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 420, carta ao Dr. Jacinto Teves Adam, 30 de Maio de 1879.

<sup>104</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 476, carta a Manuel Augusto Hintze Ribeiro, 26 de Setembro de 1879.

<sup>105</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 493, carta a Laureano Jorge da Câmara Falcão, 25 de Outubro de 1879.

<sup>106</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 75, carta a José Jacinto Inácio de Frias Castro, 7 de Janeiro de 1880.

<sup>107</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 94-95, carta a José Eloy do Rego, 28 de Janeiro de 1880.

<sup>108</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 101, carta a João Pereira Machado, 11 de Fevereiro de 1880.

<sup>109</sup> Anexo I.

<sup>110</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 281-282, carta ao Dr. Pereira Athayde, 15 de Novembro de 1880.

interessar e, nesse sentido, os contratos foram rescindidos e os débitos exigidos, sendo movidas numerosas acções em juízo. Os grandes proprietários, pelo contrário, continuaram a merecer crédito, chegando a *Exportadora* a averiguar «*no Banco se podia arranjar [determinada quantia], mas é lá também impossível; o que lá se faz apenas é reformar as dívidas existentes*»<sup>111</sup>. Ao longo do mês de Janeiro ainda foram concedidos alguns abonos a proprietários de confiança, mas, no final do mês de Fevereiro de 1881, o presidente da *Exportadora* deliberou que, até ao final do mês de Agosto, não fossem concedidos mais abonos, salvo «*o que for em pagamento de fruta que tenha dado algum lucro, visto que temos de pagar a dinheiro em Londres o que lá devemos por não ter infelizmente dado para isso a fruta remetida e ser o nosso contrato lá estar a conta todos os anos fechada no fim da estação*»<sup>112</sup>.

Como novas medidas, na altura da cessação do contrato de consignação de fruta dos sócios era pedido o rápido reembolso do saldo em débito, pois não havia vontade da «*continuação deste negócio*»<sup>113</sup>, e, caso os débitos permanecessem, estavam previstos acordos para entregas mensais de dinheiro e pagamentos com géneros<sup>114</sup>. O círculo em torno dos insolventes apertava-se: foram pedidas contas a Francisco Inácio Pereira sobre onze devedores<sup>115</sup> e enviaram-se cartas a sete sócios a exigir o pagamento imediato das quantias em débito, para não serem levados a juízo<sup>116</sup>. Treze contratos foram rescindidos, porque a contribuição de fruta era diminuta. Estavam em causa apenas 349\$161, no total<sup>117</sup>. No ano de 1881, a *Exportadora* voltou a pressionar os devedores: no mês de Junho enviou a vinte sócios cartas anunciando que seriam executados, caso não pagassem os seus débitos, e informando que os respectivos contratos de consignação de frutas tinham sido rescindidos, por já não convirem à companhia<sup>118</sup>.

<sup>111</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 361, carta a João Guilherme C. F. Berquó, 19 de Janeiro de 1881.

<sup>112</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 420, António Caetano Sousa Raposo, 23 de Fevereiro de 1881.

<sup>113</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 149, D.<sup>a</sup> Eugénia de Medeiros Bettencourt Brasil, Ribeira Grande, 20 de Maio de 1880; 170, carta a Maria da Glória, Lagoa, 14 de Junho de 1880; 179, carta a D.<sup>a</sup> Engrácia de Medeiros Bettencourt Brasil, 20 de Julho de 1880; 458, carta a Francisco Caetano Borges da Silva, 14 de Maio de 1881.

<sup>114</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 157, carta ao Dr. Heitor da Silva Âmbar Cabido, 7 de Junho de 1880.

<sup>115</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 171, 15 de Julho de 1880.

<sup>116</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 172-175, 15 de Julho de 1880.

<sup>117</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 180-186, entre 20 e 30 de Julho de 1880.

<sup>118</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 1-9.

Chegara ao fim a estratégia de angariação de pequenos produtores para a sociedade, na crença de que a boa gestão resolveria a quebra da produção de laranja. Doravante, só os grandes proprietários beneficiariam de créditos à produção. De resto, segundo as contas da *Exportadora*, os ganhos da exportação já não cobriam os custos de produção. O excesso da tributação sobre a terra – o pagamento de foros e a contribuição predial – e o abusivo imposto cobrado sobre a exportação da laranja na alfândega de Ponta Delgada para a obra do porto, lançado em 1860, quando ainda se vivia sob o signo da prosperidade, aniquilavam os ganhos da actividade.

### O custo da laranja micaelense

Anos	Produção malotes	Imposto de 110 rs/malote	Despesas acondic.,carreto e embarque	Preço líquido por malote, rs	Custos produção laranja	Total do valor vindo do estrang. Rs
1872-73	446.154	49.076\$940	233.077\$000	1.271,5	567.284\$811	830.438\$751
1873-74	544.087	59.849\$570	272.043\$500	884,0	480.967\$908	812.860\$978
1874-75	286.636	31.529\$960	143.018\$000	1.140,0	326.879\$694	501.727\$654
1875-76	708.143	77.895\$730	354.077\$500	610,8	432.562\$070	864.529\$300

Fonte: CEM, *Relatório da colheita de 1875-76*, Ponta Delgada, 1876, pag. 3.

## 8- A aposta na produção de ananás

A constatação do progressivo desinteresse da especulação da laranja levou a *Exportadora* a procurar novas ofertas. Assim, foram pedidas informações sobre os preços que o milho e o trigo açorianos poderiam obter em Londres, bem como sobre o preço do sumo de limão de Malta. Exportaram-se 11 latas de açafroa e foram enviadas, à experiência, tangerinas, limões, ananases<sup>119</sup>, bananas, cidras, limas, laranja azeda, pepinos, goiabas<sup>120</sup>, maracujás<sup>121</sup>, cebolas, e, até, garrafas com sumo de laranja<sup>122</sup>. Em meados dos anos setenta, ainda no âmbito do modelo agro-exportador, procurava-se um eventual substituto para a laranja. O *Projecto de Estatutos da sociedade anónima, responsabilida-*

<sup>119</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 397, carta a Bruno Silva & Filho, Londres, 1 de Abril de 1874.

<sup>120</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 26-28, Idem, 22 de Fevereiro de 1877.

<sup>121</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 246, Idem, 30 de Agosto de 1878.

<sup>122</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV 194, carta a Mariano Augusto Choque, Lisboa, 17 de Agosto de 1880.

*de limitada Exportadora Micaelense*, publicado em 1878, contemplava esta ambição de diversificar as actividades comerciais, pois os fins da nova sociedade eram: «1.º fazer todas as operações de crédito e câmbio; 2.º colher, acondicionar e exportar laranja por conta alheia, nos termos do regulamento especial; 3.º exportar ananases, bananas e quaisquer outras frutas por conta alheia nos termos do regulamento, 4.º importar e exportar cereais por conta própria, 5.º encarregar-se da venda nesta ilha de laranja e ananases; 6.º fazer empréstimos por conta do produto líquido anual da laranja e ananases exportado ou a exportar em cada ano, ou por conta das vendas de que tiver sido encarregada; 7.º fazer empréstimos em conta corrente, garantidos com hipoteca, fiança ou pelo produto líquido de um certo número de anos da laranja e ananases a exportar por conta do devedor; 8.º Importar por conta alheia mediante comissão quaisquer objectos das praças onde a sociedade tiver correspondentes e encarregar-se de fazer pagamentos nas mesmas; 9.º construir caixas para a laranja e grades para ananases para uso da sociedade e venda a estranhos» (art.º 4.º). O capital da nova sociedade era de 250.000\$000, dividido em vinte e cinco mil acções de 10\$000 réis, cada (art.º 5.º).

O ananás ainda era uma possibilidade entre outras possibilidades, embora desde 1872 se tenham exportado algumas unidades. Porém, nos anos seguintes, as quantidades exportadas foram progressivamente aumentando. Desde logo, acelerara-se a construção de estufas na ilha de São Miguel, graças à inesperada descoberta da importância do fumo no ciclo vital dos frutos<sup>123</sup>. O administrador interessou-se pela nova especulação, encomendando vidros para as estufas em construção e exportando ananases para o mercado londrino. Através da correspondência comercial verifica-se o crescente interesse pelo novo fruto. Ao director da empresa das Minas do Cabo Mondego, no verão de 1873, foi feita a encomenda de 8.000 vidros «para uma estufa que já devia estar pronta e só esperamos os vidros para completar e se brevemente não estiverem aqui é muito de recear que tenham de se perder muitíssimas plantas que já deviam estar

---

<sup>123</sup> DIAS (2008a): 75-98.

<sup>124</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 230.

<sup>125</sup> U.A., FJB, CEM, lv I: 479, carta ao Gerente da Companhia Mineira Industrial do Cabo Mondego, Lisboa, 27 de Outubro de 1874.

<sup>126</sup> U.A., FJB, CEM, lv II: 8, Idem, 30 de Dezembro de 1874.

<sup>127</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 169, Idem, 29 de Janeiro de 1878.

*dispostas*»<sup>124</sup>. Um ano mais tarde, o mesmo gerente era informado de que «*as encomendas para as estufas devem diminuir por terem alguns que as tinham em projecto deixado de as fazer e poucos se animarão a constitui-las em consequência da expectativa pouco lisonjeira para as vendas na Inglaterra, para onde esta fruta é quasi toda exportada*»<sup>125</sup>. No entanto, no final do ano, o optimismo voltara e foram encomendados mais 5.200 vidros, aconselhando-se que a encomenda viesse directamente da Figueira de barco, para evitar o frete do caminho-de-ferro e para se evitarem as perdas com os vidros partidos<sup>126</sup>.

Era constante a preocupação com o pormenor e a vontade de incluir numerosas informações, na certeza de que era melhor alertar do que remediar, como demonstra a seguinte encomenda: «*4.500 vidros de 30x30 cm e 3.000 de 30x25 cm. O peso de cada vidro não deve exceder a 270 gr. São para uma estufa e devem ser bem desempenados e limpos de bolhas e recomendo que venham bem acondicionados. Não são vidros cortados, como os que já em outro tempo encomendei, por isso julgo que o preço talvez seja menor, os últimos custaram 130 por quilo, com o desconto de 5%*»<sup>127</sup>. Logo depois, encomendavam-se mais 400 vidros de 30x35 cm «*em tudo iguais aos 2.500 que ultimamente encomendei*»<sup>128</sup> e ainda 1.500 de 30x30 cm que «*em nada sejam inferiores aos que me têm sido mandados este ano*»<sup>129</sup>.

A informação não podia ser mais clara, mas as contrariedades eram frequentes, nomeadamente quando, «*em lugar dos vidros serem todos de 12x10 polegadas, há muitos de 9x7 e de 10x8 e assim por diante, o que causa não pequeno transtorno, porque as vidraças já estavam todas feitas para vidros de 12x40 ou 30x25 cm*»<sup>130</sup>, e quando os prazos não eram cumpridos<sup>131</sup>. Em 1879, prosseguiram as encomendas de vidros. A mudança de firma na antiga fábrica do Cabo Mondego obrigou o administrador a maiores cautelas na sua nova encomenda de 2.000 vidros, de 30x30cm. Os vidros deviam ser «*perfeitamente quadrados sem bolhas e bem desempenhados para estufa. Devem vir em caixas pequenas com uma*

<sup>128</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 210, Idem, 22 de Abril de 1878.

<sup>129</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 232, Idem, 9 Julho de 1878.

<sup>130</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 264, Idem, 17 de Outubro de 1878.

<sup>131</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 284, Idem: «*favor me informar se essa empresa continua a trabalhar e quando tem tenção de começar porque tenho encomenda de cerca de 12.000 vidros de 30x25 cm e não me tenho comprometido a fornecê-los por não saber se posso contar com eles e qual o preço*». Afinal, após um período de interrupção a fábrica laboraria de novo, mas debaixo da firma de António da Silva Guimarães, *Ibidem*, fl. 305, 21 de Dezembro de 1878.

*divisão ao meio e bem acondicionados para que não cheguem partidos. Não venham nem maiores nem mais pequenos, porque a estufa está já em construção e quase pronta*<sup>132</sup>. No mês de Abril de 1880, a *Exportadora* fazia uma nova encomenda, com a indicação «*de grande brevidade*» de mais 2.000 vidros<sup>133</sup>. Assistia-se a um *boom* na construção de estufas na ilha de São Miguel. A laranja ainda era exportada, mas, cada vez mais, se apostava na especulação do ananás.

Em Fevereiro de 1875, foi enviado o primeiro grande carregamento de ananás para Londres. Temendo-se a baixa do seu preço, foi pedido que se encaminhasse alguma fruta para o porto de Liverpool<sup>134</sup>. Nos meses seguintes, a *Exportadora* enviou 1.075 frutos, acondicionados em diversas grades. Como o grande envio dos ananases se fazia fora da época da laranja, era aproveitada a carreira marítima para Lisboa, sendo o agente, na capital, Ferraz & Choque. Posteriormente, Mariano Choque ficou responsável pelos negócios da *Exportadora* em Lisboa, enviando os frutos, ora para Londres, ora para Hamburgo ou mesmo Paris, conforme as ordens de São Miguel.

Nos primeiros tempos da correspondência comercial, apenas se mencionava o envio de ananases, esquecendo-se a quantificação do número de grades e de frutos. Em Setembro de 1876, excepcionalmente, registava-se o envio de 12 volumes com 18 ananases, pertencentes a diferentes marcas comerciais. No final do ano, foram enviados mais 215 ananases, informando-se que, caso houvesse abundância deste fruto em Londres, fossem enviados à razão de 12 por semana para Hamburgo, para que o preço não baixasse<sup>135</sup>. Ao longo de 1877, a carga de ananases aumentou. Sendo os carregamentos cada vez maiores, houve o cuidado de pedir para que as vendas fossem distribuídas por dois ou três leilões<sup>136</sup>. Temia-se a depreciação dos preços.

---

<sup>132</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 435, carta a A.Guimarães & C.<sup>a</sup>, Lisboa, 16 de Julho de 1879.

<sup>133</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 130, Idem, 31 de Março de 1880.

<sup>134</sup> U.A., FJB, CEM, lv II: 35, carta a Bruno Silva & Filho, Londres, 22 de Fevereiro de 1875.

<sup>135</sup> U.A., FJB, CEM, lv II: 483-485, Idem, 29 de Dezembro de 1876.

<sup>136</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 56, Idem, 4 de Maio de 1877.

**Exportadores de ananases ao longo de 1877**

Anos /meses	Exportadores	Grades	Malotes	Unidades
1877, 29 de Janeiro	Manuel António da Silva	17		
	João Fisher Berquó	25		
	Manuel Augusto Hintze Ribeiro	8		
	Benjamim Chaves	20	1	
	Exportadora Micaelense	50		
6 de Fevereiro	Manuel Augusto Hintze Ribeiro	10		
	Filomeno de Melo	2		
	José Clemente Soares	2		
	Francisco Pacheco de Amaral	1 (e 1 de bananas)		
	Manuel António da Silva	23		
10 Fevereiro	Exportadora Micaelense		(6 caixotes de tangerinas)	3
	Manuel Augusto Hintze Ribeiro			6
23 Março	Idem	17		28
28 Março	Idem	19		68
4 Maio	Idem	69	6	
7 de Julho	Idem	80		
12 Julho	Idem	5		

Fonte: A partir dos *copiadores de correspondência*, 1872-1881.

Em 1878, era pedido que os corretores enviassem os catálogos da venda dos ananases aos gerentes da Sociedade de Cultura de Ananases, na Pranchinha. Nesse ano, a correspondência comercial registou o envio total de 2.685 ananases de vários produtores<sup>137</sup>. Então, o preço de cada fruto oscilava entre os 1.500 e os 2.000 réis fortes<sup>138</sup>. Em 1879, foram exportados 2.936 ananases<sup>139</sup>. Em 1880, os envios de ananá começaram no mês de Março e foram exportados 7.511 frutos, em carregamentos cada vez maiores de vários produtores. O mercado final era a Inglaterra, mas a falta de transportes directos, obrigava o seu transbordo em Lisboa,

<sup>137</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 220: o maior carregamento foi de 861 frutos, 28 de Maio de 1878 e Idem: 224, 486 ananases, 8 de Junho de 1878.

<sup>138</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 225, carta a Forjaz & Choque, Lisboa, 8 de Junho de 1878.

<sup>139</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 404, carta a Bruno Silva & Filho, Londres, 17 de Abril, foram enviados 71 malotes e 68 grades com 1004 ananases, no vapor *Açor*. Foi o maior carregamento do ano.

facto que causava grandes arrelias pelos frequentes roubos, «*quasi de certeza cometidos pelos fragateiros*»<sup>140</sup>. No ano de 1881, exportaram-se 6.821 ananases.

A capital britânica era o destino privilegiado da fruta micalense, mas também era o mercado de onde a elite insular se abastecia de inúmeros bens. De Londres, a *Exportadora* pedia as assinaturas das revistas *Gardner's Chronicle* e da revista francesa *La Mode Illustré*, mas também linho para lençóis, tecido para toalhas de mãos, bacalhau, chá hisson, guano do Peru<sup>141</sup>, semente de luzerna e «*catálogos de prelos para pequenos serviços tipográficos de escritório para imprimir chapas de 44x33 cm, que seja prelos mecânicos que façam a distribuição de tinta mecanicamente, estimamos ter diferentes sistemas e preços*»<sup>142</sup>. Da metrópole portuguesa a *Exportadora* importava vidros para as estufas e madeira para a construção de malotes e caixas. Para lá exportavam-se cereais: o preço do milho era de 400 réis o alqueire, no granel, acrescido de 4,5% de corretagem e comissão, devendo rondar os 1.800\$000 até 1.900\$000 o moio, em Outubro de 1875<sup>143</sup>. Estas encomendas eram feitas para aproveitar os fretes dos navios, mas a principal ocupação da empresa micalense continuava a ser a de exportar fruta.

## Conclusões

A *Exportadora* foi fundada em 1872 com o desiderato de recuperar a antiga prosperidade da ilha, não duvidando de que uma gestão eficiente dos factores seria suficiente para recuperar a antiga prosperidade económica assente na exportação da laranja. Passada uma década, porém, o desalento grassava e o administrador escrevia em tom de confissão: «*Quem tem hoje laranja à sua conta as suas coisas estão insuportáveis; de um lado, vê derreter-se o rendimento dos donos dela e isso naturalmente acompanhado de clamores de quem sofre e que só vê que lhe dói; do outro lado, dificuldades enormes a conciliar prejuízos sérios de terceiros a prevenir e impotência para dominar as contrariedades que escapam*

<sup>140</sup> U.A., FJB, CEM, lv V: 26, carta a Mariano Augusto Choque, Lisboa, 17 de Julho de 1881.

<sup>141</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 160, carta a Bruno Silva & Filho, 15 de Novembro de 1875. A assinatura de *La Mode Illustré* foi cancelada no final de 1878. Idem, 1877-1879, fls. 288.

<sup>142</sup> U.A., FJB, CEM, lv III: 256, Idem, 30 de Setembro de 1878. Posteriormente, foram pedidos novos catálogos: *Ibidem*, fl. 285-286, 20 de Novembro de 1878.

<sup>143</sup> U.A., FJB, CEM, lv II: 138, carta a Costa & C.<sup>a</sup>, Figueira, 28 de Outubro de 1875.

ao nosso alcance. Eis a situação que eu dava algum dinheiro para sair airosamente e lealmente»<sup>144</sup>.

Ao longo da actividade da *Exportadora*, a inabalável confiança nos seus métodos de gestão seria permanente e inquestionável, sendo assaz repetida na correspondência comercial. A tradição não foi esquecida, mas a *Exportadora* introduziu inúmeras inovações na organização da actividade, nomeadamente com a prática de quantificar todas as operações e de calcular os custos na cadeia de produção. Inovou no sistema das escalas para a apanha da fruta, no empacotamento dos frutos, na estiva dos vapores, nos abonos à produção e sobretudo inovou nos mecanismos introduzidos para acautelar e vigiar as regras impostas. Com a *Exportadora* assistiu-se à ditadura dos serviços sobre a produção, sendo soberana a decisão dos gestores. Era incontornável a tirania do escritório sobre os proprietários da laranja. Era a tirania da ordem escrita: tudo medindo, contando, calculando e vigiando.

Hoje, calcula-se em 54 milhões de toneladas a produção mundial de laranja<sup>145</sup>. Da laranja dos Açores apenas se guarda a memória local.

---

<sup>144</sup> U.A., FJB, CEM, lv IV: 369-370, carta ao amigo Manuel Rebelo, 25 de Janeiro de 1881.

<sup>145</sup> FERRÃO (2005): 207.

## Anexo I

Sócios da *Companhia Exportadora Micaelense*  
António Borges da Câmara Medeiros  
António Jácome Correia  
Ernesto do Canto  
Francisco Manuel Raposo Bicudo Correia  
Jacinto Botelho Gusmão  
Jacinto Pacheco de Almeida  
Jacinto de Teves Adam  
João Leite Pacheco de Bethencourt  
João Fisher Berquó  
José do Canto  
José Jácome Correa  
José Machado Estrela  
Nicolau Borges de Bethencourt  
Pedro Vaz Pacheco  
[Gerentes:  
José Bensaude  
João Geo Adam]

Fonte: *Diário dos Açores*, 3º ano, n.º 619, 29 de Fevereiro de 1872.

## Anexo II

«José Jácome Correia, Abraão Bensaude, George Hayes e João Machado desejando evitar a crise e o conseqüente prejuízo e embaraço geral que resultariam às transacções do comércio e ao movimento da propriedade territorial e de seus produtos pela repentina construção de 4 vapores que os signatários anunciaram, concordam no seguinte:

*Actualmente só se mandam construir dois; um por intervenção dos correctores Tathan & Cº e outro por intervenção dos Correctores Collings & Cº, calculando-se em £ 44.000 o capital necessário para o seu custo, seguro e acessórios para os pôr prontos a navegar, os quais ficam distribuídos pela forma seguinte:*

<i>José Jácome Correia</i>	<i>10.000</i>
<i>George Hayes</i>	<i>10.500</i>
<i>Abraão Bensaude</i>	<i>14.500</i>
<i>João Machado</i>	<i>7.000</i>
<i>Ditos correctores</i>	<i>2.000</i>
	<i>44.000</i>

*Podendo cada um dos tomadores passar para quem quiser a parte que aqui se declara pertencer-lhe, sem prejuízo das obrigações que por este contrato toma.*

*Os dois vapores restantes irão sendo de futuro adquiridos quando os mesmos signatários por maioria o julgarem conveniente; devendo ser feita a sua divisão em partes iguais entre todos os mesmos contratantes ou só entre os que o quiserem.*

*Serão gerentes dos 4 vapores os quatro signatários com direitos iguais, tanto no que diz respeito às ordens para a sua aquisição como no que respeita à sua navegação.*

*Para o carregamento dos 4 vapores obriga-se cada um dos quatro contratantes a apresentar uma parte da carga/proporcional à dita sua entrada de capital.*

*Os mesmos quatro signatários, logo que o entendem conveniente, organizarão de comum acordo as condições por que se deve regular esta empresa e que devem inserir-se nas apólices respectivas.*

*Todas as devidas contestações sobre este objecto serão decididas por árbitro».*

Fonte: UA, FJB, CEM, lv I: 113-114.

## **Fontes e Bibliografia:**

### **Fontes manuscritas**

Universidade dos Açores, Fundo Casa Bensaude, *Caderno de Notas*, s/d.

Universidade dos Açores, Fundo José Bensaude & Herdeiros, Companhia Exportadora Micaelense, *Copiadores de Correspondência*, lv I, 1872-1874; lv II, 1874-1877; lv III, 1877-1879; lv IV, 1879-1880; lv V, 1881-1885.

Universidade dos Açores, Fundo José Bensaude & Herdeiros, Companhia Exportadora Micaelense, *Livros de Compensação da laranja*, 1872-1881.

### **Fontes impressas**

Companhia Exportadora Micaelense, *Relatório da colheita de 1872-73*, Ponta Delgada, Empresa Tipográfica dos Açores, 1873.

Companhia Exportadora Micaelense, *Relatório da colheita de 1873-74*, Ponta Delgada, Empresa Tipográfica dos Açores, 1874.

Companhia Exportadora Micaelense, *Relatório da colheita de 1874-1875*, Ponta Delgada, Empresa Tipográfica dos Açores, 1875.

Companhia Exportadora Micaelense, *Relatório da colheita de 1875-1876*, Ponta Delgada, Empresa Tipográfica dos Açores, 1876.

*O Diário dos Açores*, 1872.

*A Persuasão*, 1899.

## Bibliografia

- BERGER, Suzanne (2003) – *Notre première mondialisation*, Paris, Seuil.
- DIAS, Fátima Sequeira (2008a) – *Os Açores na História de Portugal, séculos XIX e XX*, Lisboa, Livros Horizonte.
- DIAS, Fátima Sequeira (2008b) – *Indiferentes à Diferença. Os Judeus dos Açores nos séculos XIX e XX*, CEEpIA-Universidade dos Açores.
- DIAS, Fátima Sequeira (1996) – *Uma estratégia de sucesso numa economia periférica. A casa Bensaúde e os Açores, 1800-1873*, Ponta Delgada, Jornal de Cultura.
- ENES, Carlos (1994) – *A economia açoriana entre as duas guerras mundiais*, Lisboa, Salamandra.
- FERRÃO, José E. Mendes – *A aventura das plantas e os descobrimentos portugueses*, Lisboa, Instituto de Investigação Científica Tropical.
- FOUQUÈ (1873) – «Voyages géologiques aux Açores» in *Revue Deux Mondes*, Paris, Imprimerie de J. Clys.
- JOÃO, Maria Isabel (1991) – *Os Açores no século XIX. Economia, Sociedade e Movimentos Autonomista*, Lisboa, Editora Cosmos.
- LAZLO, Pierre (2007) – *Citrus. A History*, University of Chicago Press.
- LOUREIRO, Adolfo (1924) – *Os portos marítimos de Portugal e Ilhas Adjacentes*, Lisboa, Imprensa Nacional, vl V, tm II.
- MACEDO, António Teixeira de (1853) – *Breve memória sobre o estado da agricultura, commercio e industria do districto de Ponta Delgada*, Ponta Delgada, Typographia de M.A.Tavares Resende.
- MIRANDA, Sacuntala (1989) – *O ciclo da laranja e os «gentlemen farmers» da ilha de S. Miguel, 1780-1880*, Instituto Cultural de Ponta Delgada, 1995, 2ªed.