



Jean Lave ■ Paul Duguid*

A produção de famílias – o comércio na história

Um projecto antropológico-
-histórico**

DOURO – Estudos & Documentos, vol. I (1), 1996 (1º), 95-117

■* Jean LAVE (antropóloga) e Paul DUGUID (historiador) integram o Portugal Project, do Social & Cultural Studies, da Universidade de Califórnia, Berkeley.

■** Tradução de Ana Paula Montes LEAL. Este texto foi extraído duma proposta de investigação apresentada pelos autores ao U. S. National Endowment for the Humanities (NEH). O NEH e a Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento, em colaboração, amavelmente acederam em patrocinar esta investigação. Tal como acontece com todas as propostas, o próprio trabalho tem obrigado os autores a rever várias das ideias inicialmente apresentadas na proposta. O texto foi publicado, em versão inglesa, no dossier do Encontro de Ciências Sociais *A HISTÓRIA ACOLÁ – Identidades e diferenças na vida social do Portugal do Norte*, Porto, CENP, Portugal Project, Social & Cultural Studies, Universidade de Califórnia – Berkeley e GEHVID, Dezembro de 1994.

1. INTRODUÇÃO¹

Este projecto de colaboração antropológico-histórico debruçar-se-á sobre as práticas passadas e presentes no comércio de vinho do Porto, que conta mais de 300 anos, e das empresas familiares que o constituem. O comércio e as famílias comerciantes centram-se numa colónia comercial britânica, na cidade do Porto, no Norte de Portugal. A longevidade deste comércio, apesar da sua localização marginal, fazem dele um interessante objecto de estudo, tanto para os antropólogos, como para os historiadores.

Como tal, constitui também um objecto adequado para investigação conjunta de antropólogos e historiadores. Desde há muito, temos um interesse comum nas trocas entre o campo da antropologia e da história, assim como um interesse teórico e prático na pesquisa conjunta. Através deste estudo de colaboração, esperamos levantar uma série de problemas importantes para as ciências sociais e humanas e, simultaneamente, aumentar o debate sobre a colaboração transdisciplinar na investigação.

Esperamos, essencialmente, produzir uma descrição etnográfica e histórica sobre o comércio do vinho do Porto. Este comércio é um empreendimento transnacional antigo, parcialmente controlado por firmas familiares, residentes fora da sua pátria, elas próprias velhas de várias gerações e modeladas de maneira significativa por uma relação pouco fácil entre essas empresas, as firmas portuguesas, as quintas portuguesas, o Estado e o crescente capital internacional envolvido. No decurso deste processo, iremos concentrar-nos na forma como as fracturas internas, assim como as fracturas entre os diferentes constituintes de tal comércio duradouro e transnacional continuam a ser geradas fora das políticas culturais quotidianas de género e identidade nacional, das conflituosas economias políticas quotidianas das culturas de classe e das estruturas semi-independentes de capital económico e cultural. Em particular, tentaremos compreender como é que as diversas e específicas relações entre diferentes famílias e empresas da colónia britânica se desenvolvem através das suas relações com as famílias exportadoras portuguesas e os vicultores.

As tentativas para compreender estas relações vão levar-nos a aprofundar o estudo das vidas e histórias, costumes e representações das famílias inglesas que

1 Esta proposta descreve uma investigação conjunta, antropológico-histórica, sobre o comércio do vinho do Porto e as suas famílias, a desenvolver durante três anos. O projecto envolve dois colaboradores centrais, Jean Lave e Paul Duguid, da Universidade da Califórnia, Berkeley, que irão conduzir a pesquisa etnográfica e histórica. Norman R. Bennett, um historiador do vinho e do comércio do vinho do Porto, da Universidade de Boston, e Gaspar Martins Pereira, da Universidade do Porto, um historiador da família, que tem também escrito extensamente sobre a história do vinho do Porto, serão os consultores deste projecto.

se fixaram fora da sua pátria e dos seus descendentes, alguns dos quais continuam, hoje em dia, a viver no Porto e a fazer vinho do Porto. Conjuntamente, buscaremos compreender as formas através das quais se constituíram e continuam a constituir-se mutuamente tais relações de produção, comerciais e familiares. E tentaremos explorar as formas através das quais essas empresas familiares mantêm significativamente a sua posição, ao controlarem a representação da sua própria história e da história do comércio.

2. O CONTEXTO: O ENVOLVIMENTO INGLÊS NO COMÉRCIO PORTUGUÊS

É possível fazer remontar o consumo do vinho português nas Ilhas Britânicas pelo menos até ao século XIII. Nos séculos seguintes, o fornecimento incerto dos vinhos franceses e os favoráveis tratados luso-britânicos de 1654 e 1702-1703 aumentaram a importância dos vinhos portugueses em Inglaterra. A diminuição das receitas coloniais fez deste comércio uma crescente e significativa fonte de moeda estrangeira para o Estado português².

Porque os ingleses favoreciam os vinhos do Douro – quando fortificado com aguardente, o mosto resultante das uvas produzidas nas severas condições do vale do Douro produz um vinho doce e forte –, os agentes ingleses instalados no Porto, na foz do Douro, começaram a dominar um comércio de «vinho do Porto», tal como ainda o fazem, hoje em dia, os seus sucessores. Um comércio lucrativo, compreendendo diversos interesses, inevitavelmente deu origem a confrontos. Quer estes emergissem de conflitos de classe, privilégio, religião, cidade versus campo, ou de qualquer um dos vários outros pontos de tensão existentes, dado que a maior parte dos exportadores era inglesa e a maior parte dos proprietários e agricultores era portuguesa, tanto as controvérsias como os contestantes facilmente se dividiam de acordo com linhas nacionais e o Estado era chamado a intervir. Em 1754, o governo português foi vigorosamente solicitado pelos agentes ingleses e pelos agricultores portugueses. Cada grupo acusava o outro de fazer diminuir o comércio. Ao responder-lhes, o empobrecido governo também demonstrou ter os seus próprios interesses fiscais para proteger. Guiado pelo futuro Marquês de Pombal, o Estado estabeleceu uma companhia monopolista, a *Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro*, com poderes exclusivos e controlo efectivo sobre o fabrico e a exportação do vinho. Demarcou tam-

² SHILLINGTON, V. M., e CHAPMAN, A. B. Wallis, *The Commercial Relations of England and Portugal*, Nova Iorque, E. P. Dutton, 1907. Conceição Andrade MARTINS afirma que a contribuição do vinho do Porto para os rendimentos externos portugueses era, no fim do século, de 25,9% (*Memória do Vinho do Porto*, Lisboa, Instituto de Ciências Sociais, 1990, quadro 74).

bém uma área particular do Douro, decretando que só o vinho dessa região podia ser exportado como vinho do Douro, e garantiu determinados privilégios aos exportadores de vinho do Porto³.

Embora o comércio tenha sofrido, entretanto, inúmeras transformações, os factores que o monopólio e a demarcação essencialmente uniram são ainda constituintes dominantes do comércio – o Estado (representado, inicialmente, pela Companhia e, hoje em dia, pelo Instituto do Vinho do Porto), os exportadores (predominantemente) ingleses e os proprietários e lavradores⁴. A exportação do vinho do Porto é ainda um comércio transnacional, sujeito a uma significativa intervenção estatal, no qual os participantes centrais são famílias do Norte da Europa e empresas familiares (algumas já com 300 anos), assim como firmas familiares e quintas portuguesas (muitas igualmente antigas) que suportaram uma longa, dinâmica e por vezes difícil relação de interdependência.

³ STANISLAWSKI, Dan, *Landscapes of Bacchus: The wine in Portugal*, Austin, University of Texas Press, 1970; FONSECA, A. Moreira da, *Port Wine: Notes on its history, production and technology*, Porto, Instituto do Vinho do Porto, 1981; UNWIN, Tim, *Wine and the vine: An historical geography of viticulture and the wine trade*, Londres, Routledge & Kegan Paul, 1991; FRANCIS, A. D., *The wine trade*, Londres, A. & C. Black, 1972; LIVERMORE, H. V., *The privileges of an Englishman in the kingdoms and dominions of Portugal*, «Atlante», 2 (2), 1954, pp. 55-77; SMITH, John (Conde de Carnota), *Memoirs of the Marquis of Pombal*, 2 vols., Londres, Longman, Brown, Green and Longmans, 1843; SCHNEIDER, Susan Cory, *The General Company of the Cultivation of the Vine of the Upper Douro, 1756-77: A case study of the Marquis of Pombal's economic reform* (Ph. D. dissertation), Austin, University of Texas, 1970; SHILLINGTON & CHAPMAN, *ob. cit.* A demarcação do Douro é o primeiro acto do género no comércio do vinho. Ver FONSECA, A. Moreira da, *As demarcações pombalinas no Douro vinhateiro*, 3 vols., Porto, Instituto do Vinho do Porto, 1949-51. A prática da demarcação foi adoptada mais tarde por quase todos os países grandes produtores de vinho. É importante notar que, geralmente, a tensão internacional encobre a tensão existente entre os relativamente privilegiados viticultores durienses e os de outras regiões vitícolas portuguesas (ver DICKENSON, John, *Organizational structures in the portuguese wine trade*, Liverpool, U.K., University of Liverpool, Department of Geography, 1985).

⁴ Os dois últimos são frequentemente confundidos, mas o próprio Pombal distinguiu claramente os «viticultores» ou «agricultores» dos «proprietários» (ver SMITH, *ob. cit.*, vol. 1, pp. 142-154); no século XIX, W. M. KINSEY escreve sobre os efeitos dos proprietários sobre a «dolorosa pobreza» dos lavradores (*Portugal illustrated in a series of letters*, 2ª ed., Londres, Treuttel and Würtz, Treuttel Jun. and Richter, 1829, pp. 221 passim). Além destes, não inconsequentemente, mas também não directamente sob o controlo do Estado ou da Companhia, ainda havia os trabalhadores de países estrangeiros que ajudaram a produzir o vinho do Porto e os mercadores em países estrangeiros que o vendiam; desde a primeira demarcação que outras partes interessadas se formaram, incluindo a força de trabalho urbana desenvolvida nas casas exportadoras.

3. O PROJECTO DE PESQUISA

3.1. *Uma investigação antropológica e histórica do comércio do vinho do Porto*

Deverão existir poucos exemplos de comércio duradouro, transcultural e organizado familiarmente, que tenham revelado a continuidade que caracterizou o comércio do vinho do Porto. De facto, historiadores como Pirenne e Curtin, teóricos sociais como Weber, e antropólogos como Yanagisako e Marcus e Hall, defendem que o tipo de firmas familiares que este comércio engloba são inerentemente instáveis e seria de esperar que se dissolvessem em famílias e firmas ao fim de algumas gerações. O nosso objectivo não é desafiar essas considerações, mas, antes, usar a oportunidade oferecida pela excepcional longevidade das empresas para estudar um leque de questões envolvendo a reprodução, transformação e continuidade de práticas sócio-materiais complexas e das instituições ao longo do tempo⁵. Acreditamos que o projecto aqui esboçado, baseado neste duradouro comércio, nos permitirá contribuir para a história e antropologia do Norte de Portugal e colocar questões teóricas sobre interrelações e interdependências da Nação, Estado e comércio; do capital e família; do género e classe; das práticas e história.

Um estudo sobre o comércio do vinho do Porto contribuirá também para os estudos antropológicos e históricos das mercadorias. Mudanças na produção ou na distribuição tendem a desvalorizar o *status*, inicialmente elevado, das mercadorias de luxo. No entanto, o comércio do vinho do Porto tem – desde há muito e com sucesso – cuidado do seu capital cultural. (O seu sucesso tem dependido, em grande parte, da forma como estas famílias que, ao longo de gerações sucessivas permaneceram ligadas às respectivas empresas, têm mercantilizado a sua própria

⁵ Um limite para a reprodução das firmas familiares é sugerido por PIRENNE, H., *Les périodes de l'histoire sociale du capitalisme*, Bruxelas, Académie Royale de Belgique, 1914; YANAGISAKO, S., *Capital and gendered interest in family farms*, in KERTZER, D. I., e SALLER R. P., *The family in Italy: From Antiquity to the present*, New Haven, Yale University Press, 1991, pp. 321-341; MARCUS, George, e HALL, Peter D., *Lives in trust: The fortunes of dynastic families in late twentieth-century America*, Boulder, Westview Press, 1992. CURTIN, Philip D., *Cross-cultural trade in world history*, Cambridge, U.K., Cambridge University Press, 1984, defende que o comércio transcultural será eventualmente assimilado, à medida que os comerciantes regressem ou se aculturem. WEBER defende que a reprodução de grupos de *status* e classes económicas segue lógicas contraditórias, as quais, ao que parece, uma firma familiar tentando abarcar tanto o *status* da família como a economia da firma, não seria capaz de conciliar (extractos de *Economy and society*, in GIDDENS, A., e HELD, D. (eds.), *Classes, power and conflict*, Berkeley, CA, University of California Press, 1982, pp. 60-86). Ver também a discussão de Fernand BRAUDEL em *Civilization and capitalism*, vol. 1: *The wheels of commerce*, S. Reynolds, trad., Nova Iorque, Harper & Row, 1985, pp. 478-482.

história e produção cultural ao serviço do comércio)⁶. Para explorar estas questões, consideramos o comércio como uma unidade central, abrangendo um espaço particular das vidas anglo-portuguesas tal como foram e continuam a ser vividas. Hoje, como no passado, as pessoas que participam neste comércio – membros da colónia britânica, proprietários portugueses, lavradores do Douro e outros – assumem, predominantemente, as suas identidades em relação umas com as outras. Desenvolvem identidades comunais – duradoiras, ainda que intersticiais – tornando-se membros de um complexo que não se submeterá prontamente aos alinhamentos (por exemplo, de classe e cultura) ou aos nichos (por exemplo, de género ou classe, dentro da nação) vulgarmente aceites. Desafiam as classificações mais amplas, tais como «patriarca agricultor português», sem, contudo, reduzirem a interpretação ao registo de idiosincrasias pessoais⁷. Pelo contrário, o comércio do vinho do Porto parece fornecer uma modalidade intermédia, através da qual as identidades dos agentes participantes foram e continuam a ser construídas num processo sócio-material colectivo, que entrecorta categorias convencionais. Além disso, o comércio como um todo omite divisões estabelecidas, como público e privado, passado e presente, economia política e cultura, cidade e campo, nacional e transnacional. Por isso, o seu estudo também nos deverá permitir explorar os limites (e as limitações) destas díades comumente aceites, revelando como, por exemplo, em diferentes épocas ou em diferentes práticas, a

⁶ O trabalho recente de J. Schneider e W. Roseberry, contudo, traça as linhas segundo as quais o status social do algodão e do café têm sido mantidos. MINTZ, Sidney W., *Sweetness of power: The place of sugar in modern history*, Nova Iorque, Penguin, 1986; APPADURAI, Arjun, (ed.), *The social life of things: Commodities in cultural perspective*, Nova Iorque, Cambridge University Press, 1988; para abordagens históricas, ver: GOODMAN, Jordan, *Tobacco in history: The cultures of dependence*, Londres, Routledge, 1993; SALAMAN, Redcliffe N., *The history and social influence of the potato*, Nova Iorque, Cambridge University Press, 1985; TÖMICH, Dale, *Slavery in the circuit of sugar: Martinique in the world economy, 1830-1848*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1990. Para o conceito de «capital cultural», ver: BOURDIEU, Pierre, *Outline of a theory of practice*, (R. Nice, trad.), Nova Iorque, Cambridge University Press, 1977; *Distinction: A social critique of the judgment of taste*, (R. Nice, trad.), Cambridge, MA, Harvard University Press, 1984. Para a relação entre o comércio do vinho e o capital cultural, ver ULIN, R., *Invention and representation as «cultural capital» in French wine growing history*, comunicação apresentada nos encontros AAA, San Francisco, Dezembro, 1992.

⁷ É frequente os historiadores não conseguirem explorar hipóteses sobre identidades nacionais ou de classe homogéneas. Isto parece acontecer mesmo com os historiadores sociais que usam teorias de ponta, como E. P. THOMPSON (ver GILROY, Paul, *There ain't no black in the Union Jack: The cultural politics of race and nation*, Chicago, Chicago University Press, 1991) e BRAUDEL (e, efectivamente, toda a tradição dos «Annales»; ver ANDERSON, P., *Fernand Braudel and national identity*, in *Zones of engagement*, pp. 251-278, Londres, Verso, 1992, especialmente pp. 260-261). Por seu turno, como sugere Hermann REBEL, os antropólogos podem sobrevalorizar a homogeneidade cultural (*Cultural hegemony and class experience: A critical reading of recent ethnological-historical approaches*, «American Ethnologist», 16, 1989 (1), pp. 117-136; (2), pp. 350-365).

família se evidencia na empresa (isto é, o privado no público), a empresa nas quintas (isto é, a cidade no campo) e assim por diante⁸.

3.2. Questões de colaboração

A continuidade no presente destas há muito estabelecidas relações comerciais sugere que qualquer estudo detalhado sobre elas deverá envolver tanto abordagens antropológico-etnográficas como históricas. Assim, investigaremos, em colaboração, na perspectiva histórica e antropológica, a forma como as pessoas desenvolvem identidades no comércio do vinho do Porto. Isto requer uma compreensão integrada da densidade e complexidade de vidas vividas e da reprodução, ao longo do tempo, do comércio como um todo. Teremos de questionar como é que as relações anglo-portuguesas se desenrolaram nas inter-dependentes, ainda que distintas, «comunidades de práticas» (comunidades de profissionais heterogêneos que, colectiva, mútua e simultaneamente se reproduzem a si próprios e aos seus hábitos) que constituem o comércio do vinho do Porto. Também exploraremos, do ponto de vista antropológico e histórico, a forma como os agentes, em particular as complexas «empresas familiares», foram e continuam a ser mutuamente constituídos no comércio, e a forma como eles, por seu turno, têm modelado o comércio e as suas instituições, nas suas práticas e ao longo do tempo. Estas questões também nos levam a questionar, a partir de cada uma das perspectivas, como é que, hoje e no passado, os constituintes do comércio são diferenciados, valorizados e até transvalorizados, tanto no mundo do comércio como fora dele⁹.

As propostas de trabalho interdisciplinar entre antropólogos e historiadores, tal como a que aqui é sugerida, têm já uma longa história. Contudo, os moldes em que essa colaboração específica deveria decorrer permanecem pouco nítidos. Sem dúvida, trabalhos de antropólogos e historiadores aproveitam bem os conhecimentos teóricos e práticos dos dois campos. No entanto, quando um investiga-

⁸ Para este conceito de modalidades localizadas através das quais as pessoas compreendem as suas vidas, ver HALL, Stuart, et al., *Policing the crisis: Mugging, the state, and law and order*, Nova Iorque, Holmes & Meier, 1976. Consideramos este e outro trabalho do Centro de Estudos Culturais Contemporâneos (CCCS), da Universidade de Birmingham, Inglaterra, particularmente úteis para o entendimento das identidades «intersticiais» – identidades que não alinham com categorias convencionais de classe ou nação. Ver, em particular, HALL, Stuart, e JEFFERSON, Tony, *Resistance through rituals*, Londres, Hutchinson, 1974. Contudo, o foco deste trabalho sobre as culturas efémeras torna difícil seguir os padrões de reprodução. O comércio do vinho do Porto, por seu lado, permite-nos fazê-lo.

⁹ Para o conceito de «comunidades de prática», ver LAVE, Jean, e WENGER, Etienne, *Situated learning*, Nova Iorque, Cambridge University Press, 1991. Para «transvalorização», ver WILLIS, Paul (outro membro do CCS), *Learning to labour: How working class kids get working class jobs*, Nova Iorque, Columbia University Press, 1977.

dor ou uma disciplina tentam realizar sozinhos o processo completo do trabalho interdisciplinar, os problemas da colaboração parecem ser mais evitados que confrontados¹⁰.

Esta colaboração unilateral levou alguns antropólogos a perder o controlo sobre aquilo que é vital e valioso na sua disciplina, a troco de abarcar o que admiram na outra. Mintz, por exemplo, termina *Sweetness and Power* com um apaixonado argumento, dizendo que os antropólogos têm «demorado a reconhecer e a afirmar as nossas forças, [as quais] continuam a assentar no trabalho de campo». Contudo, como o próprio Mintz admite, «há pouco [trabalho de campo] neste livro». Por conseguinte, ele sujeita-se à aguda crítica de Taussig (também dirigida a Wolf), que defende que semelhante trabalho interdisciplinar não faz parte do campo. Também os historiadores têm sido atacados quando, seduzidos pelo charme das «densas descrições», renunciam a alguma da «disciplina da contextualização histórica»¹¹.

¹⁰ Em vários artigos, COHN traça a história das trocas interdisciplinares – ver *An anthropologist among the historians and other essays*, Nova Deli, Oxford University Press, 1987; *Anthropology and history in the 1980s: Towards a rapprochement*, «Journal of Interdisciplinary History», 12, 1981, pp. 227-252; e *History and anthropology: The state of play*, «Comparative Studies in Society and History», 22, 1980, pp. 198-221. Apelos teóricos – notavelmente directos – para colaboração, partindo dos historiadores, foram feitos por DAVIS, Natalie, *The shapes of social history*, «Storia della Storiografia», 17, 1990, pp. 28-34; DAVIS, Natalie, *The possibilities of the past*, «Journal of Interdisciplinary History», 12 (2), 1981, pp. 267-275; BURKE, Peter, *History & social thought*, Ithaca, Cornell University Press, 1992; GINZBURG, Carlo, *A comment*, «Journal of Interdisciplinary History», 12, 1982, pp. 267-275; LADURIE, Le Roy, *History that stands still*, in LADURIE, Le Roy, *The mind and method of the historian*, Chicago, University of Chicago Press, 1981, pp. 1-27; THOMAS, Keith, *History and anthropology*, «Past & Present», 24, 1974, pp. 3-24; THOMAS, Keith, *The relevance of social anthropology to the historical study of English witchcraft*, in DOUGLAS, Mary, (ed.), *Witchcraft confessions and accusations*, Londres, Tavistock, 1970, pp. 47-79. A influência da antropologia também é evidente em trabalhos históricos destes e doutros autores, incluindo DAVIS, Natalie, *Society and culture in Early Modern France*, Stanford, CA, Stanford University Press, 1965; GINZBURG, Carlo, *The cheese and the worms: The cosmos of sixteenth century miller*, Baltimore, Johns Hopkins, 1908; DARNTON, Robert, *The Great Cat massacre and other episodes in French cultural history*, Nova Iorque, Basic Books, 1985; THOMAS, Keith, *Religion & the decline of magic: Studies in popular beliefs in sixteenth and seventeenth century England*, Londres, Weidenfeld & Nicholson, 1971; LADURIE, Le Roy, *Montaillou: The promised land of error*, B. Bray, trad., Nova Iorque, George Braziller, 1978. Apelos para colaboração igualmente directos foram feitos por antropólogos como COHN, ob. cit.; COMAROFF, J. L., *Ethnography and the historical imagination*, in COMAROFF, J. L., e COMAROFF, J., *Ethnography and the historical imagination*, Boulder, Westview Press, 1992, pp. 3-48; ROSEBERRY, William, *Anthropologies and histories: Essays in culture, history and political economy*, New Brunswick, Rutgers University Press, 1989. E, mais uma vez, é notório um sério compromisso antropológico com outras disciplinas em trabalhos como COMAROFF, J. L., e COMAROFF, J., *Of revelation and revolution: Christianity, colonialism and consciousness*, Chicago, University of Chicago Press, 1991; WOLF, Eric, *Europe and the people without history*, Berkeley, CA, University of California Press, 1980; MINTZ, ob. cit.; SIDER, Gerald M., *Culture and class in anthropology and history: a Newfoundland illustration*, Nova Iorque, Cambridge University Press, 1988.

¹¹ MINTZ, ob. cit., p. 213. TAUSSIG, Michael, *History as commodity in some recent american (anthropological) literature*, «Food and Foodways», 2, 1987, pp. 151-169; MINTZ, Sidney W., e WOLF, Eric,

Um investigador isolado também pode conferir uma unidade de visão suspeita. A pesquisa histórica de Sider, apesar de esclarecedora, produz, no entanto, uma versão do passado que parece conduzir, única e inevitavelmente, ao seu presente antropológico. O que, de facto, poderia ser disjunção emerge, sintetizado num único investigador, como continuidade. Finalmente, a errância de investigadores de uma disciplina para o território de outra levou a uma certa quantidade de vitupérios trocados entre disciplinas. Os antropólogos têm acusado os historiadores de mau emprego dos conceitos antropológicos enquanto os historiadores alertam para uma tendência antropológica para sobregeneralizar as descobertas históricas. Os ataques disciplinares contribuem pouco para a civilidade interdisciplinar. Assim, o nosso primeiro compromisso para a colaboração é não só incluir mais do que uma disciplina, como investigadores de cada uma delas¹².

Tal compromisso, entretanto, é só um começo. J. L. Comaroff argumenta que propostas para a convergência da história e da antropologia que não especificam de que história e antropologia se trata não podem conduzir a uma genuína colaboração. Um fundo comum de pressupostos teóricos é, conclui ele, essencial para uma síntese bem sucedida. Trabalhar para desenvolver uma teoria social partilhada é, por conseguinte, o segundo pré-requisito criticamente importante para o embarque neste projecto interdisciplinar¹³. Contudo, também isto não é suficiente. A confiança na compatibilidade teórica não atinge, por si só, a profundidade do que Geertz chamou as diferentes «culturas» de disciplinas. A duas disciplinas aqui em discussão têm as suas próprias histórias e as suas próprias práticas.

*Reply to Michael Taussig, «Critique of Anthropology», 9 (1), 1988, pp. 25-31. Para um ataque de um historiador a outro historiador num tom semelhante ao de Taussig, ver THOMPSON, E. P., *The politics of theory*, in SAMUEL, Raphael, (ed.), *People's history and socialist theory*, Londres, Routledge and Kegan Paul, 1981, pp. 396-408. Ver, também, a reprimenda de THOMPSON a Keith THOMAS, *Anthropology and the discipline of historical context*, «Midland History», 1 (3), 1971, pp. 41-55, e HOBSBAWM, Eric, *Escaped slaves of the forest*, «New York Review of Books», 37, 6, Dez. 1990, pp. 46-68. «Densa descrição» é uma definição interessante que se instalou entre os historiadores britânicos, principalmente através da antropologia de Clifford GEERTZ, mas, em parte, tendo tido origem na tipicamente britânica filosofia analítica de RYLE. Ver GEERTZ, C., *Thick description: Toward an interpretative theory of culture*, in GEERTZ, C., *The interpretation of cultures*, Nova Iorque, Basic Books, 1973, pp. 3-30.*

¹² SIDER, *ob. cit.*, ADAMS, John W., *Consensus, community & exoticism*, in RABB, Theodore K., e ROTBERG, Robert I., (eds.), *The new history: The 1980's and beyond*, Princeton, Princeton University Press, 1982, pp. 253-265; GEERTZ, Hildred, *An anthropology of religion and magic*, «Journal of Interdisciplinary History», 8, 1975, pp. 71-109; THOMPSON, E. P., *Folklore, anthropology and social history*, «Indian Historical Review», 3, 1977, pp. 247-266; THOMPSON, E. P., *Anthropology and the discipline*; BRAUDEL, Fernand, *History and the social sciences: The Long Durée*, in BRAUDEL, Fernand, *On history*, (S. Mathews, trad.), Chicago, University of Chicago Press, 1980, pp. 25-54. Apesar de todas as diferenças, estes antropólogos e historiadores estão surpreendentemente unidos ao avisarem os incautos historiadores para se manterem afastados dos antropólogos.

¹³ COMAROFF, John L., *Dialectical system history and anthropology: Units of study and questions of theory*, «Journal of Southern African Studies», 8 (2), 1982, pp. 143-172.

Desenvolveram-se nas suas próprias trajectórias, com as suas próprias ideias sobre o que constitui um problema ou uma solução. Claro que o efeito da colaboração interdisciplinar não deveria ser o de sustar as fronteiras das disciplinas (nem deveria ser o de endossar a amável demarcação de Lévi-Strauss e Braudel na fronteira entre o consciente e o inconsciente). Sem dúvida, seria melhor que a demarcação disciplinar pudesse ser transgredida com facilidade. Contudo, distinções culturais enraizadas não podem ser apagadas com um simples estalar de dedos¹⁴.

Em particular, temos uma séria noção das dificuldades apresentadas pelas diferentes abordagens disciplinares face aos assuntos em questão. Tentativas para fundir as disciplinas, levando a cabo uma «etnografia dos arquivos» ou uma «história do presente», embora instrutivas, desprezam as importantes distinções entre recursos, métodos e práticas, quer históricos, quer etnográficos. Por um lado, acolhemos o sucesso da noção manifestamente etnográfica de «micro-história» de Ginzburg e Poni e usamos algumas das suas premissas para nos ajudar a decidir como investigar os volumosos arquivos do vinho do Porto. Contudo, simultaneamente, temos que reconhecer a existência de porções significativas de arquivos históricos que, muito simplesmente, não se abrem ao exame etnográfico. No mesmo sentido, a obrigação da etnografia descrever pormenorizadamente as práticas não pode, como defende Braudel (e reconhecem Ginzburg e Poni), acomodar-se facilmente à *moyen durée*.

Finalmente, suspeitamos que um incauto entusiasmo face à colaboração pode conduzir tanto os historiadores como os antropólogos a certas fontes passíveis de serem analisadas antropológica e historicamente, mas desviá-los de outras que o não são. A hesitação de Rosaldo a propósito de fontes suspeitas tanto se aplica a historiadores como a antropólogos. Arquivos judiciais, petições, diários e cartas podem parecer maravilhosamente abertos à «densa descrição» mas, se a etnografia histórica significa só se ser conduzido até onde o arquivo abrange tais fontes, então a aliança entre as disciplinas e os seus produtos será muito circunscrita¹⁵.

¹⁴ GEERTZ, Clifford, *Local knowledge: Further essays in interpretative anthropology*, Nova Iorque, Basic Books, 1983. A distinção cultural é suficiente para que COHN descreva o seu trabalho com os historiadores como «observação participante» (*An anthropologist among the historians: A field study*, in *An anthropologist among the historians*, pp. 1-17). LÉVI-STRAUSS, Claude, *History and anthropology*, in *Structural anthropology*, 2 vols., Nova Iorque, Doubleday, 1976, vol. 1, pp. 1-128; BRAUDEL, *Longue durée*.

¹⁵ GINZBURG, Carlo, e PONI, Carlo, *The name of the game: Unequal exchange and the historiographic marketplace*, in MUIR, E., e RUGGIERO, G., (eds.), *Microhistory and the lost peoples of Europe*, (E. Branch, trad.), Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1991, pp. 1-10. Para a nossa abordagem, ver adiante a secção sobre metodologia da história. BRAUDEL, *Longue durée*; ROSALDO, Renato, *From the door of his tent: The fieldworker and the inquisitor*, in CLIFFORD, James, e MARCUS, George E., (eds.), *Writing culture: The poetics and politics of ethnography*, Berkeley, CA, University of California Press, 1986, pp. 77-97. Comparar: GINZBURG, Carlo, *The inquisitor as anthropologist*, in

Consequentemente, sentimos que devemos abordar o nosso trabalho equilibrando duas preocupações contrárias. Por um lado, temos as complicadas relações entre as disciplinas, já referidas. Por outro, temos o potencial – discutível a necessidade – para a pesquisa conjunta, centrada em questões centrais e unidades de análise comuns, para mudar e aprofundar a nossa compreensão sobre assuntos complexos, como o comércio de vinho de Porto.

Voltando-nos, de seguida, para as questões que pretendemos levantar em termos históricos e etnográficos, esperamos mostrar o alcance e o possível valor de um tal empreendimento.

3.3. *Perspectiva histórica*

O comércio exportador do vinho do Porto tem recursos históricos ricos e detalhados. Essencialmente, iremos dar atenção às empresas familiares nas cidades do Porto e Vila Nova de Gaia. Em relação a estas, tentámos localizar momentos significativos para investigação detalhada. Procurámos, simultaneamente, momentos de troca mútua no comércio e nas suas famílias constituintes.

Esta abordagem demonstrou ser razoavelmente identificativa. A bibliografia sobre o vinho do Porto tende a seguir por duas direcções. Uma envolve a história de empresas familiares. Tendendo para a hagiografia, toma uma família específica e mostra como é que ela determinou significativamente aspectos particulares do comércio. A outra envolve histórias gerais sobre o comércio, baseadas em análises históricas mais alargadas. Geralmente, esta via não diferencia os participantes. Um dos nossos objectivos é conseguir unir estas duas vias, olhando para o desenvolvimento do comércio em geral, mas diferenciando os participantes.

3.3.1. *Desenvolvendo esferas de interesse*¹⁶

A periodização do comércio do vinho do Porto representa, geralmente, a Guerra Civil de 1832-34 meramente como mais um acontecimento num longo e perturbado período de «estagnação e instabilidade»¹⁷. Contudo, um ano depois

GINZBURG, Carlo, *Clues, myths and the historical method*, (J. & A. Tedeschi, trad.), Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1989, pp. 156-164.

¹⁶ Ver DUGUID, Paul, *Speculations on change: An Anglo-Portuguese alliance*, comunicação apresentada na Conferência sobre a «Anglo-Portuguese Alliance» (Cambridge, U.K., 20/24 Setembro, 1993).

¹⁷ MARTINS, Conceição Andrade, *Os ciclos do vinho do Porto: Ensaio de periodização*, «Análise Social», 23, 1988, pp. 403. Ver, também, a concordância entre o anterior e MARTINS, Conceição Andrade, *Memória...*; BARRETO, António, *O vinho do Porto e a intervenção do Estado*; e PEREIRA, Gaspar Martins, *O Douro e o vinho do Porto*, Porto, Edições Afrontamento, 1991. MARTINS marca as fronteiras significativas em 1811 e 1864 (pp. 403-410); BARRETO, no «século XIX, até 1865» (pp. 377) e PEREIRA em 1807-1864 (pp. 149-151). Tanto PEREIRA como BARRETO reconhecem importantes mudanças no tipo de intervenção do Estado depois da Guerra Civil. Vendo o comércio em ter-

do fim da guerra, a Sandeman tinha conseguido um domínio no comércio de mercado-livre, semelhante ao que havia tido nos dez anos anteriores a monopolística *Companhia*. A rápida mudança de um sistema de Estado-mercantilista para um sistema de mercado-livre coloca muitas questões sobre o papel das empresas privadas¹⁸. A sabedoria convencional poderia esperar que, quando se deu a mudança, essas firmas – baseadas em sociedades fiduciárias capitalizadas, tais como a Offley, Forrester – atingissem melhores resultados que as baseadas numa sociedade familiar. De facto, durante a caótica transição, as firmas familiares parecem ter sido mais adaptáveis que as fiduciárias. Para tentar descobrir porquê, esperamos comparar com algum detalhe os desaires da Offley (a maior firma privada, antes da guerra) e a sorte da Sandeman, que trocou o seu acesso ao capital e mercados estrangeiros pelo acesso a abundante quantidade de vinho da família Ferreira. A Sandeman parecer ter sido afortunadamente mais familiar que fiduciária (isto é, foi mais capaz de negociar as necessidades fiduciárias para dentro das concessões familiares), em comparação com a Offley, contudo mais fiduciária (isto é, com maior acesso aos mercados de capitais) que familiar, em relação aos Ferreiras¹⁹.

Na formação de um cartel transitório entre Sandeman & Ferreira, talvez possamos ver leves indícios de um reconhecimento implícito de esferas separadas de interesse, de acordo com linhas nacionais. Estes merecem uma investigação mais profunda. Embora o cartel, em si, tenha sido provisório, suspeitamos que os seus efeitos não o tenham sido. Mais propriamente, enquanto a Sandeman se tornou o exportador dominante e a Ferreira o preeminente proprietário de terra, cada uma destas firmas pode ter sido um instrumento na determinação, quer para o comércio, quer para os comerciantes, do formato a longo prazo da sua esfera escolhida²⁰.

mos de intervenção governamental ou de mercados externos, contudo, parece-nos arriscar não ver o formidável papel desempenhado pelas próprias companhias privadas.

¹⁸ Para o relacionamento dos monopólios estatais com os monopólios privados, neste contexto, ver SIDERI, Sandro, *Trade and power: Informal colonialism in Anglo-Portuguese relations*, Rotterdam, Netherlands, Rotterdam University Press, 1970.

¹⁹ Claro que as interrelações de diferentes tipos de sistemas económicos são particularmente braudelianas e, com efeito, o comércio do vinho do Porto fornece um útil cenário para se elaborarem algumas das ideias de BRAUDEL sobre feiras (a feira da Régua foi, durante muito tempo, o principal ponto de encontro para o comércio entre as firmas e as quintas), firmas familiares e empresas capitalistas. Ver BRAUDEL, Fernand, *Civilization and capitalism, 15th-18th century*, 3 vols., (Sian Reynolds, trad.), Berkeley, CA, University of California Press, 1985; BRAUDEL, Fernand, *Afterthoughts on material civilization and capitalism*, (Patricia Ranum, trad.), Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press, 1977.

²⁰ Têm sido feitos poucos trabalhos sobre os padrões de propriedade no século XIX, no Alto Douro, mas ver PEREIRA, Gaspar Martins, *As quintas do Oratório do Porto no Alto Douro*, «Revista de História Económica e Social», 13, 1984, pp. 13-50.

3.3.2. Sucesso financeiro e sucessão familiar

Também tencionamos debruçar-nos sobre as tensões crescentes entre família e empresa, à medida que se diferenciam a lealdade empresarial e o património familiar. A sucessão nas empresas familiares é uma questão complexa, uma vez que a sucessão na família e a sucessão na empresa se submetem a duas tradições diferentes – tradições essas que Yanagisako diz serem fortemente influenciadas pelo género. Assim, torna-se importante examinar os conflitos e contradições entre o sucesso e a sucessão nestas empresas familiares, colocando questões sobre as partilhas (a forma portuguesa de herança), primogenitura (a forma inglesa) e os imperativos do comércio. As disputas em torno do direito ao nome de família são particularmente esclarecedoras. Embora as leis de herança e os direitos de sociedade regulem a dispersão de capital e dos stocks, não regulam o uso do nome. À medida que o séc. XIX foi avançando, o vinho do Porto, anteriormente vendido em Inglaterra com o nome do negociante, começou a aparecer com o nome da empresa exportadora. Em consequência, as empresas do Porto começaram a proteger ciosamente esses nomes²¹.

As personagens de Thomas Glas Sandeman e Frederick Cobb tornam-se interessantes para estudo sob este aspecto. Em 1856, tendo dirigido a casa do Porto desde 1821, Thomas montou uma companhia com o seu próprio nome, após um conflito com o seu irmão mais novo, George. A antiga empresa familiar passou a ser dirigida por um estranho – Cobb –, e a nova empresa, apesar de alheia à família, era administrada pelo seu membro mais velho. Muitas questões se colocam para investigação. Muito nas histórias do Porto é feito da lealdade entre empresas e agricultores. Como reagiram, então, os lavradores e proprietários de terras a uma divisão na família? Será que os exportadores, propensos à facção, se dividiram, acompanhando a divisão da família? Nesse caso, como é que se dividiram? As negociações entre empresas (que são em grande número) eram geralmente conduzidas pelos chefes de família. Estes fidalgos ingleses não estavam habituados a negociar com gerentes. (As memórias dos comerciantes de vinho do Porto, tais como Sellers, G. Cobb ou Cockburn, estão impregnadas de antipatia por empresas que não tinham um membro da família residente na cidade.) Terá isto tornado a vida de Cobb particularmente difícil? E terá pressionado a antiga empresa a mandar sair um membro da família? Por volta de 1869, a antiga casa era novamente dirigida por um Sandeman²².

²¹ YANAGISAKO, *ob. cit.* Embora as famílias britânicas defendessem a primogenitura, quatro de nove sucessões da Sandeman não se deram através do filho mais velho. SELLERS, Charles, *Oporto old and new*, Londres, Harper, 1989.

²² Ver FO 63 391 & 427 (Public Record Office, Kew) e KINSEY, *ob. cit.*, para mais detalhes sobre os amargos combates corpo-a-corpo, mesmo durante o cerco do Porto. BENNETT, Norman, *ob. cit.*

Na década de 1890, a empresa de Thomas Glas Sandeman foi comprada pelo resto da família. Depois, em 1902, a empresa familiar sobrevivente tornou-se uma companhia limitada. O trabalho de Marcus e Hall sobre relações fiduciárias em famílias de elite parece sugerir que esta pode, em parte, ter sido uma tentativa para resolver os conflitos entre família e empresa. Torna-se necessário, entre outras coisas, investigar a forma como os rendimentos dos capitais investidos se dividiam entre os membros da família, estivessem estes retirados ou não da participação activa – frequentemente uma distinção contenciosa nas empresas familiares – e como eram divididos os lucros, quer antes quer depois da formação das companhias limitadas. Igualmente importante (e mais difícil de descobrir nos registos) é uma investigação sobre as formas através das quais as mulheres (a quem eram dados menos direitos sobre o nome de família) eram capazes de partilhar o capital ou mesmo a administração. A esposa de Thomas Sandeman era portuguesa, com direito perante a lei portuguesa a controlar a propriedade com muito maior liberdade que as mulheres inglesas. Será que a sua independência legal jogou algum papel na questão familiar?

A companhia Ferreira, durante muito tempo dirigida por uma mulher possuidora de vasto capital, terra e negócios, também se tornou Sociedade Anónima, em 1898. O inquérito inicial sugere-nos que uma investigação mais aprofundada virá revelar, aqui, divergentes estratégias de género, tipos de propriedade rural e exportação, dado que, na empresa Ferreira, as duas estavam separadas: uma empresa exportadora foi formada como companhia limitada – a *Companhia Agrícola e Comercial dos Vinhos dos Porto* – enquanto as propriedades (as mais extensas deste negócio) se mantiveram na família²³. Mais uma vez se levantam questões relacionadas com o comércio. Algumas estão relacionadas com as suas causas. Até que ponto é que as coincidentes constituições em sociedade comercial, como sugere a «memória popular» resultam simplesmente de lutas entre irmãos? Até que ponto resultam de mudanças no próprio comércio? Como é que as leis contrastantes de sucessão e de responsabilidade limitada afectam as diferentes companhias? E como é que elas levaram ambas as famílias, inglesa e portuguesa, com diferentes tradições, costumes e leis de sucessão, uma chefiada por um homem e outra por uma mulher, a dar passos semelhantes apenas com cinco

COBB, Gerald, *Oporto older and newer*, edição do autor, 1966; COCKBURN, Ernest, *Port wine and Oporto*, Londres, Wine and Spirit Publications Ltd., s.d.; SELLERS, ob. cit.

²³ Nos anos oitenta, um grande exportador, A *Companhia dos Vinhos António José da Silva*, foi parcialmente adquirida e dirigida por uma mulher, D. Teresa da Silva, que também trouxe a sua filha para a firma. Infelizmente, o relevo dado a D. Antónia tende a lançar uma sombra sobre as muitas outras mulheres que, no séc. XIX, eram donas de quintas e exportavam vinho do Porto. Ver SIMON, André, *Port*, Londres, Constable, 1934; Arquivo Distrital do Porto, Registos da Alfândega; e DUGUID, Paul, ob. cit. Para questões referentes ao retorno de capital, ver ROSE, Mary B., *The Greys of Quarry Bank Mill: The rise and decline of a family firm, 1750-1914*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.

anos de diferença entre uma e outra? Até que ponto é que as acções do Estado – em particular, as relacionadas com as cada vez mais frágeis relações diplomáticas anglo-portuguesas e com a tentativa portuguesa para reinstituir uma companhia monopolista – contribuem para esta jogada estratégica? Outras questões estão relacionadas com os efeitos da mudança do estatuto legal dessas empresas. Que efeito é que estas mudanças tiveram no carácter e na caracterização destas empresas – e das famílias? Que efeito tiveram as mudanças sobre os administradores e outras famílias comerciantes subordinadas? E quais foram os seus efeitos no proletariado português que trabalhava nessas empresas (particularmente os tanoeiros) e que tinha vindo a mostrar a sua força com greves periódicas²⁴?

3.3.3. Casamentos de empresas

A nossa terceira tentativa para capturar o desenrolar da relação família-empresa centra-se no período imediatamente posterior à Segunda Guerra Mundial. Esta produziu um longo período de estagnação no comércio. O mercado inglês declinou rapidamente, a emigração tornou o trabalho escasso e o vinho do Porto ficou para trás, atrás de outros sectores, na crescentemente integrada «indústria de bebidas alcoólicas». Embora este neologismo seja desvantajoso para os exportadores de vinho do Porto, eles eram agora um parente pobre numa indústria global verticalmente integrada.

À medida que outras bebidas invadiram os tradicionais mercados de vinho do Porto, as empresas familiares começaram a ser absorvidas umas pelas outras, com o objectivo de aumentar a sua parte num mercado que estava a enfraquecer, verificando-se uma variedade de consolidações que alteraram dramaticamente as relações familiares e a configuração do comércio como um todo. A Sandeman tornou-se pública em 1952. Usou o capital conseguido para comprar a Robertson e, mais tarde, a Offley. A Ferreira atravessou as fronteiras nacionais e comprou a antiga empresa exportadora inglesa Hunt, Roope. Mais tarde ainda, a Sandeman, que se mantém a maior marca isolada, foi comprada pela Seagram, a multinacional canadiana, enquanto a Ferreira foi comprada pela *Sociedade Comercial dos Vinhos de Mesa de Portugal* (SOGRAP), uma das maiores companhias vinícolas portuguesas. Estas fusões e aquisições deram origem a grandes mudanças na forma como o comércio é dirigido e no papel das famílias nas empresas. Em muitos casos, os membros da família ficaram reduzidos, se não à reclinada inactividade dos fiduciários prevista por Marcus e Hall, pelo menos a cargos de gerência ou a posições promocionais. Muitos deles não aceitaram impavidamente estas

²⁴ SHANNON, H. A., *The coming of general limited liability*, in CARUS-WILSON, E. M., *Essays in economic history*, Londres, Edward Arnold, 1968, vol. 1, pp. 358-379; SHANNON, H. A., *The limited companies of 1866-1883*, in *ob. cit.*, pp. 380-405.

novas posições. Assim, por exemplo, a família Graham, dando eco às acções de Thomas Glas, tentou começar uma nova companhia com o nome da própria família, vindo a ser colocada em tribunal pela família Symington, que é dona da original empresa Graham's²⁵.

Este período dá-nos outra oportunidade para observar e questionar o papel das famílias nas empresas. Também nos permite, enquanto antropólogos e historiadores, convergir no caminho da investigação para um único período e fontes comuns. O período é ainda suficientemente próximo no tempo para que muitas pessoas ainda em actividade no comércio nos forneçam informações inestimáveis. Um dos aspectos intrigantes da convergência, no contexto deste comércio particular, reside na forma como a prática corrente do comércio do vinho do Porto usa a história. Um comércio que etiqueta o seu melhor produto como «vintage» e guarda vinho para a posterioridade está inevitavelmente impregnado de passado sob inúmeras formas complexas. A declaração de um *vintage* e mesmo a lotação de um Porto corrente regista uma tentativa para atingir (ou reclamar) a continuidade histórica. Talvez melhor que ninguém, as pessoas que combinam um produto sempre em mudança em nome da continuidade intuitivamente compreendam o quão friável a história pode ser.

Em particular, iremos centrar-nos nas utilizações da história por parte daqueles que são tanto os seus produtos como os seus actuais produtores. Queremos investigar quem conta a história, de quem é a história que é contada e quão selectivamente ela é contada. Sem dúvida, a história das quintas e dos agricultores é tão importante para o comércio como qualquer outra, mas está inevitavelmente subordinada aos exportadores, com os seus nomes estabelecidos e importantes arquivos. Para as pessoas que estão dentro do negócio, esta história dominante é usada para desculpar práticas de dominação, amaciar conflitos duradouros e naturalizar a reprodução de relações desiguais. Para os estranhos, uma aparência de harmonia esconde as tensões transnacionais e transculturais que nós vemos como constitutivas do comércio. O uso da história convida, por isso, a uma exploração. Claro que a selecção da história e a emergência de uma voz dominante não são exclusivas do comércio do vinho do Porto. A ubiquidade de processos de apresentar e mesmo vender o passado, dá uma muito maior relevância

²⁵ Outras fusões abundam. A Croft, que estava há muito na posse da Gilbey, a empresa britânica comerciante de vinho, comprou a Delaforce (mais tarde todo o grupo se tornou parte da International Distillers). A Taylor comprou a Fonseca Guimaraens. A Cockburn comprou a Martinez e foi, por sua vez, comprada pelos comerciantes de vinhos de Bristol, Harvey's. (Depois, a Shewering comprou a Harvey's, antes dela própria ser comprada pela Allied Lyons). Também a família Symington, que era proprietária da Warre desde 1912, comprou a Silva Cosens, a Dow, a Quarles Harris e a Graham. Este grupo forma, agora, colectivamente, o maior exportador, embora a Sandeman continue a ser a maior marca. Em 1993, a Baccardi conseguiu uma posição de controlo na Offley, Forrester.

à nossa investigação sobre um comércio que está, actualmente, a desenvolver essa história com vigor, tentando resistir à perspectiva de se tornar, tal como o vinho da Madeira, uma mera história²⁶.

3.4. *Perspectiva etnográfica*

Como é que as relações do comércio, comunidade e famílias – cada uma com as suas relações constitutivas internas próprias, mas interdependentes – surgem hoje em dia? Um estudo da colónia dos negociantes de vinho do Porto fornece uma oportunidade para relacionar questões levantadas em estudos etnográficos de mercadorias específicas (por exemplo: Mintz, 1986; Appadurai, 1988; Schneider, 1992; Roseberry, 1992) com as questões levantadas em estudos sobre comunidades historicamente de elite (Cohen, 1981; Connell, 1972; Marcus, 1983; Marcus, e Hall 1992; McDonogh, 1986 e 1991; Schneider, Schneider, e Hansen, 1972; *História Social das Elites*, 1992; Yanagisako, 1991). Tendo isto em mente, tencionamos examinar: 1) As relações entre as empresas familiares e a mercadoria que estas produzem; 2) As relações sociais no seio das famílias e entre famílias; 3) A mercantilização e fetichização das histórias familiares²⁷.

3.4.1. *Empresas familiares em relação com a produção de vinho do Porto*

As tradicionais empresas exportadoras estão profundamente implicadas no carácter da mercadoria que produzem. O prestígio da mercadoria é crucialmente mantido através da reprodução do capital cultural dos seus produtores. A reprodução de produtores individuais tornou-se, assim, uma parte integrante do processo geral de produção e levou o comércio a pôr à venda esses próprios produtores. Assim, este conjunto desempenha um papel na reprodução do *habitus* (na

²⁶ BOMMES, Michael, e WRIGHT, Patrick, *Charms of residence: The public and the past*, in JOHNSON, Richard, et al., (eds.), *Making histories: Studies in history writing and politics*, Minneapolis, MN, University of Minnesota Press, pp. 253-302; HEWISON, Robert, *The heritage industry: Britain in a climate of decline*, Londres, Methuen, 1987; KARP, Ivan, e LAVINE, Steven D., (eds.), *Exhibiting cultures: The poetics and politics of museum display*, Washington DC, Smithsonian Institution Press, 1991.

²⁷ É claro que a forte tradição dos estudos da comunidade portuguesa, assim como o trabalho de Shawn PARKHURST, terão um papel importante no nosso entendimento das relações entre as famílias britânicas e os agricultores portugueses. Ver, por exemplo, DIAS (1953), CUTILEIRO (1971), RIEGELHAUPT (1964, 1979, 1981), PINA-CABRAL (1986), O'NEIL (1987), COLE (1991), JOHNSON, Twig (1977, 1980), BRETTELL (1982, 1986, 1992), LEEDS (1984). Alguns antropólogos portugueses (Brian O'NEIL, João PINA-CABRAL, comunicação pessoal) acreditam que esta economia não-camponesa, assim como o crucial carácter de laços extra-comunidade nas aldeias de viticultores tem, até agora, impedido a exploração antropológica da área. De facto, um anel de estudos etnográficos, focado nas comunidades agrícolas, envolve o Douro, mas não entra na região (sem a abordagem conjunta deste projecto, é provável que não tivéssemos também tentado tal incursão).

acepção de Bordieu) desses produtores (Bourdieu, 1977 e 1984). Os chefes de família personificam bastante bem o gosto que garante o carácter elite da mercadoria. Certas figuras bem conhecidas dessas famílias são ícones vivos do *status* não só do produto mas também da posição de classe dos seus mais prestigiados consumidores. Por conseguinte, estas figuras contribuem de forma muito importante para a localização do comércio na indústria de bebidas alcoólicas²⁸. Contudo, simultaneamente, a internacionalização do comércio e a sua integração nesta indústria tende a marginalizar as famílias produtoras (Unwin, 1991).

As grandes tensões que emergem da indústria do vinho do Porto sugerem este conflito e apresentam-se a si próprias para inquérito etnográfico. As empresas enfrentam a necessidade de ganhar capital, contudo, quando este vem de fontes externas, conduz geralmente a uma perda do controlo familiar. Os mercados convencionais requerem prestígio e carácter, enquanto os mercados novos e em crescimento requerem um produto normalizado²⁹. O movimento dos exportadores ingleses para criarem vinhos do Porto *vintage* de uma só quinta (à semelhança dos vinhos de Bordéus engarrafados nos *châteaux*) pode também ser um esforço para resguardar a sua posição.

3.4.2. *Relações de coresidência, intercasamento e partilha da vida quotidiana*

Por diversas razões, incluindo a integração do comércio em corporações multinacionais e a dispersão do produto pelos mercados mundiais, a colónia das famílias britânicas no Porto pode estar sob pressão. Existiram sempre conflitos internos numa comunidade que compreende empresas (familiares) concorrentes e famílias com intercasamentos³⁰. Mas hoje a comunidade enfrenta outros desafios. As leis de relações fiduciárias já não fazem com que as sociedades de membros

²⁸ Se os exportadores de vinho do Porto não fossem tão importantes para a capitalização cultural do vinho do Porto, certamente que os seus nomes já não apareceriam nos armazéns de Gaia. No Porto, não há referência pública nem representação da, agora, super-ordenada organização do comércio.

²⁹ Desde a Segunda Guerra Mundial, a Inglaterra desceu de primeiro para quinto importador (quer em volume, quer em valor), atrás da França, da Bélgica e da Holanda («Público», Junho 21, 1993, pp. 20-23). O vinho do Porto «Late Bottled Vintage» – uma categoria criada para fazer face à instabilidade do *vintage*, mantendo o significado simbólico de uma data *vintage* – é o produto da contínua luta entre prestígio e standartização.

³⁰ As fusões e a integração sectorial têm tido sérios efeitos locais na colónia, dando nova ênfase a uma antiga questão: as relações competitivas entre firmas rivais, todas pertencendo a uma pequena colónia, cujo comércio é baseado numa única mercadoria, virada sobre si mesma, e cujas famílias praticam um forma endógena de casamento. Um chefe de família comentou que todos os chefes das firmas acham que as suas relações competitivas existem, não em Portugal, mas onde o vinho do Porto é vendido. COBB (1965) refere que as «leis» da comunidade britânica que regem o negócio não eram discutidas em casa, onde os membros de diferentes firmas familiares eram amigos, desprezando a mistura de relações fiduciárias e familiares. Inversamente, os familiares (por vezes, muito próximos) não podiam entrar nos estabelecimentos comerciais uns dos outros.

das famílias sejam centrais para o comércio (Davidoff, e Hall, 1987; McDonogh, 1986; Marcus, e Hall, 1992). Além disso, as necessidades divergentes, os interesses e as possibilidades dos homens e mulheres na comunidade, desafiam, actualmente, a sucessão privilegiada dos elementos masculinos britânicos (Yanagisako, 1991; Davidoff, e Hall, 1987). Com estas mudanças, perdeu-se uma grande parte da lógica subjacente de uma colónia comercial. Os membros sobreviventes da colónia enfrentam uma inelutável diminuição do seu número. Apesar de instituições há muitos estabelecidas, como a Igreja Anglicana e a «Factory House», ainda apresentarem uma imponente presença para a rua e para o público, a realidade é que numa a congregação é muito pequena, enquanto na outra as instalações – biblioteca, sala do mapa, salão de baile, sala de bilhar – quase não são usadas (Delaforce, 1982 e 1990). No passado, a reprodução do comércio assentou na reprodução simultânea de uma comunidade de famílias comerciantes, residentes no Porto³¹. Se a comunidade não está a reproduzir-se a si própria, devemos investigar como é que as identidades da colónia, anteriormente formadas, em grande parte, através da sua relação com o comércio do vinho do Porto, estão a ser reconstruídas.

No entanto, o comércio já antes demonstrou ter extraordinária capacidade de recuperação, o que talvez seja o que se está a passar hoje em dia. Manifestações de significativa saúde são visíveis e uma combinação de devoção ao comércio e modos de existência em transformação parecem capazes de desafiar as mais lúgubres profecias. As famílias inglesas, que um dia viveram mais perto do Porto, vivem hoje na Foz do Douro, um rico e elegante subúrbio balnear do Porto. Abandonaram, talvez, as históricas instituições da *Baixa*, substituídas pelo mais conveniente e confortavelmente suburbano *Clube Britânico*. Uma investigação desta colónia precisa de reconhecer (e um antropólogo precisa de confrontar o problema) que uma comunidade de elite pode parecer desaparecer, quando de facto está apenas a investir mais numa auto-protectora privacidade. As mudanças nas relações fiduciárias, que acima discutimos, permitem, entre outras coisas, aos membros das famílias retirarem-se do olhar público. Um objectivo deste projecto será descobrir se esta colónia não está a conseguir reproduzir-se a si própria ou se está meramente a reproduzir-se segundo uma tendência que nos é menos familiar.

Primeiro, então, necessitamos de estabelecer a composição da comunidade no presente e no passado recente. Sabemos que ainda existe uma auto-designada «comunidade». Quais são as suas divisões e quais são os entendimentos, objectivos e conflitos que a constituem? Segundo, precisamos de saber se a comunidade continua a ser composta por famílias exportadoras de vinho do Porto ou se se

³¹ A nossa análise sobre relações na família e no grupo doméstico encaixa-se justamente na pesquisa e análise etnográfica. Uma óbvia área de interesse comum é a história da família europeia.

transformou numa comunidade britânica, baseada em nada mais do que a sua identidade nacional. Se continua a existir, mas está significativamente abstraída da participação directa no comércio, como é que se desenvolveu e como é que se relaciona com as comunidades mais participativas do século passado? A racionalização, a profissionalização e a cautelosa privacidade da organização de negócios, a dispersão das habitações e o isolamento da vida quotidiana dos participantes, faz da própria utilização do termo «comunidade» uma unidade para (em vez de) análise (Sullivan, 1993).

Para a comunidade, muito depende da próxima geração e dos desejos e possibilidades dos seus membros para se manterem na comunidade, no comércio e no país. Eles têm que enfrentar dilemas referentes à identidade nacional, que pode estar mais em questão que a dos seus pais; o dilema da riqueza, cujo reverso é a dependência; a condução das suas vidas numa comunidade tão pequena que tem tanto as vantagens como as desvantagens de uma aldeia; as ideias anacrónicas de género (e possivelmente classe); e, com tudo isto, o historicamente carregado significado das suas escolhas.

Uma questão central a explorar envolve as suas oportunidades de se tornarem membros do comércio. Alguns filhos podem preferir tirar uma parte do capital da empresa. Mas outros podem desejar continuar a tradição da família e trabalhar na empresa. Se o fazem, será que vão achar fácil mudar-se para posições na empresa familiar alienada? Para as mulheres, em particular, as possibilidades de participação directa parecem cinzentas: a história, tão cautelosamente manipulada neste comércio, pode ser usada contra elas. Também o pode ser a alienação do património familiar. Davidoff, e Hall (1987) apontam que, à medida que as mulheres têm acesso a mais capital no séc. XIX britânico, novos meios foram inventados para assegurar que elas não o pudessem controlar. O direito para participar no comércio do vinho do Porto nunca foi equivalente ao seu direito para ter capital nele – ou mesmo para retirar capital dele. (Com efeito, tradicionalmente, o papel das mulheres tem sido trazer capital para as empresas familiares, através do casamento)³². Claro que as mulheres sempre participaram no comércio, mas a sua participação não foi reconhecida nem celebrada. Em empresas e em quintas elas são quase sempre retratadas como leais espectadoras. O seu trabalho em empresas e quintas tem sido omitido – ou retratado como um «mero» trabalho nas famílias (Sacks, 1989). Um grande foco etnográfico será explorar a reconhecida e não reconhecida participação das mulheres de várias gerações em todos os aspectos da comunidade.

³² Além disso, numa comunidade cujo principal problema poderá ser a crescente dispersão multinacional dos agregados familiares, as diferentes possíveis trajectórias para mulheres e homens devem colidir com a probabilidade de partir que têm as mulheres que cresceram na comunidade.

4.3.3. A mercantilização e fetichização da história da família

Como acima referimos, muitas questões rodam à volta da mercantilização que o comércio do vinho do Porto faz da sua própria história. Quais são os seus *media*? Quais são as suas reivindicações? O que é que simplifica? De quem são os pontos de vista representados? De quem não são? Quem e o quê é excluído do seu consumo? Visitas guiadas às casas de exportação em Vila Nova de Gaia retratam uma venerável arte, envolvendo técnicas tradicionais e longa aprendizagem – aprendizagem tão íntima que é baseada no parentesco – o parentesco de gerações de agricultores e, mais especialmente, de chefes de família. Estes são, claro, retratados homogénea e harmoniosamente, produzindo Porto, como se o fizessem de alguma maneira sem capital multinacional e património, contabilistas, departamentos de publicidade, químicos, tanoeiros e produtores de rolhas, uma crescente força de trabalho proletária urbana, banqueiros, agentes de seguros, agentes de exportação, ou representantes de vendas. Capital, concorrência, lutas laborais, exploração dos lavradores e outros não têm lugar em tais histórias.

O insistente emprego da história da família na era das multinacionais transforma os participantes personalizados deste comércio em objectos, actores, ícones vivos do seu próprio passado. Parece importante, então, tentar perceber o que é que a mercantilizada e fetichizada história do comércio representa para a comunidade. A questão é complicada, uma vez que os participantes no comércio são tanto os seus produtores e fornecedores, como o seu objecto. Notamos – talvez porque o comércio, a comunidade e, mais particularmente, os árbitros-chave do gosto são tão claramente objectos da curiosidade pública – que os participantes parecem exercitados em produzir representações ideologicamente saturadas de si próprios e da comunidade para consumo público. Ao mesmo tempo, parece provável que existam formas especializadas através das quais a vida actual da comunidade, assim como as práticas empresariais, são escondidos do olhar do público. Será que este fosso, limitado por gerações e reproduzível nos *habitus*, está condenado a desaparecer ou a manter-se num contínuo «outra vez» numa era de capital internacional? Estas questões sugerem um inquérito tanto histórico como antropológico sobre as várias representações da história em diferentes contextos.

A terminar, é altura de voltar, de novo, a nossa atenção para o carácter de colaboração do nosso projecto, colocando questões desde a moldura referencial antropológica até à histórica. Que relações é que a tradição local de história mercantilizada do comércio do vinho do Porto tem com os processos históricos através dos quais foi produzida e com outros processos históricos que ela se propõe

detalhar? Poderemos encontrar ou reconhecer as vozes dos diferentes, especialmente dos marginais e silenciados participantes no comércio, um século ou dois atrás, com a ajuda de pistas do presente e com um melhor entendimento da comunidade e do comércio hoje em dia? E será que podemos intensificar a nossa compreensão das complexas relações de capital cultural e económico na produção do vinho do Porto no passado através do nosso crescente entendimento das mudanças dessas relações no presente?

