

Paul Duguid *

Lavradores, exportadores, intermediários e capitalistas: componentes da Região do vinho do Porto **

1. UMA BURGUESIA SEM HISTÓRIA?

No decorrer dos últimos trinta anos, historiadores e antropólogos têm discutido aquilo a que Eric Wolf chamou «pessoas sem história», actores históricos secundários que foram ignorados ou, simplesmente, excluídos do registo histórico. Inevitavelmente, predominam as comunidades rurais e os investigadores da história do comércio do vinho do Porto percebem rapidamente que os produtores rurais, em particular os pequenos lavradores e jornaleiros responsáveis pelo cultivo das videiras e pela produção do vinho são quase invisíveis na maior parte das histórias. Por contraste, e dado que ela é responsável pela maioria dos registos históricos escritos, raramente a burguesia urbana se encontra entre os que são deixados «sem história». É raro as virtudes burguesas não serem enfatizadas e, dada a sua tendência para ocupar a ribalta, há boas razões para se ficar surpreendido, se não desconfiado, quando a burguesia se oculta na sombra. Por isso,

* Universidade da Califórnia, Berkeley.

** A investigação apresentada neste trabalho foi generosamente apoiada pela Fundação Luso-Americana para o Desenvolvimento, em Portugal, e o National Endowment for the Humanities, nos Estados Unidos. Uma versão anterior foi apresentada no 6º Encontro do International Conference Group on Portugal, em Durham, New Hampshire, E. U. A., 5-7 Outubro, 1995, sob o título «The bark of the bourgeoisie». Estou extremamente grato pela ajuda e acesso aos arquivos por parte de várias firmas de vinho do Porto e, em particular, ao Sr. George Sandeman e ao Sr. António Maia (House of Sandeman), ao Dr. Oliveira Bessa (Offley, Forrester), ao Dr. John Burnett (Croft), ao Dr. Francisco Olazábal e à Senhora D. Maria Luísa Olazábal (A. A. Ferreira & Ca.), ao Sr. Huyshe Bower (Taylor, Fladgate, Yeatman), ao Sr. Pedro Silva Reis e ao Dr. Ferreira do Amaral (Real Companhia Velha). Os dados apresentados neste trabalho vêm, principalmente, dos arquivos privados destas firmas. Pela extensa ajuda prestada neste trabalho, agradeço aos meus colegas Jean Lave, Shawn Parkhurst, Gaspar Martins Pereira e Norman R. Bennett. Também estou muito grato à Dr.ª Paula Montes Leal, do GEHVID, pela sua tradução.

escrevo este trabalho devido à minha surpresa relativamente à omissão do papel de alguns portugueses e, em particular, da burguesia portuense, na literatura clássica do comércio do vinho do Porto, no século dezanove¹.

No texto que se segue, tentarei lançar alguma luz sobre o papel desempenhado pela burguesia portuense neste comércio, sugerindo que, apesar de se ter mantido invisível, não esteve ausente. Escrevo, baseado na suposição de que um melhor conhecimento do comércio do vinho do Porto e dos seus intervenientes é útil não só para os interesses específicos dos historiadores do vinho como também para os interesses mais vastos da história portuguesa e europeia. Tem vindo a notar-se cada vez mais que, apesar da proeminência do comércio do vinho do Porto, a sua estrutura interna ainda não foi bem entendida, sendo infundadas muitas hipóteses a seu respeito. Uma vez que, no início do século dezanove, a política e a economia de Portugal e do Porto eram significativamente influenciadas pelo comércio do vinho do Porto, estas hipóteses erradas podem, por vezes, distorcer a nossa perspetiva sobre a história económica e política do país².

2. A POLÍTICA DA REGIÃO

Recentemente, a perspicaz obra de Maria de Fátima Bonifácio, *Seis Estudos sobre o Liberalismo Português*, veio animar e esclarecer a história política do Portugal de inícios do século dezanove. Em particular, M. F. Bonifácio contesta as anteriores perspectivas sobre o papel político da burguesia liberal defendidas por Albert Silbert, Miriam Halpern Pereira e José Capela. O complexo debate político entre estes historiadores está fora do alcance do presente trabalho e do seu autor. Para resumir este debate, cito, simplesmente, a conclusão do quarto dos *Seis Estudos* de M. F. Bonifácio: «Onde outros vêem luta de classes, eu vejo geografia

¹ WOLF, Eric R. – *Europe and the people without history*, Berkeley, CA, University of California Press, 1982. A minha colega Jean Lave, que está a conduzir uma etnografia sobre os actuais comerciantes de vinho do Porto, enfrenta continuamente a timidez etnográfica da burguesia. (Ver LAVE, Jean – *Becoming British*, trabalho apresentado na conferência «Endemic struggles, enduring identities», na School of American Research, Santa Fé, Novo México, Outubro, 1995). «Studying up» (estudar classes sociais mais altas que a própria), como lhe chamam os antropólogos, não é uma tarefa fácil, ao passo que, para os historiadores, «a história a partir de baixo» (a história das classes mais baixas que, frequentemente, não é registada) é o maior problema.

² O comércio do vinho do Porto provou ter interesse não só para historiadores portugueses e britânicos, mas também, para os teóricos do «desenvolvimento» e dos «sistemas mundiais». Ver, por exemplo, SIDERI, S. – *Trade and power: Informal colonialism in Anglo-Portuguese relations*, Roterdão, Rotterdam University Press, 1970; WALLERSTEIN, I. – *The modern world system*, Nova Iorque, Academic Press, 1974-79, 3 vol.; e a aplicação da noção de Wallerstein de «semi-periferia» para Portugal em SCHWARTZMAN, K. – *The social origins of democratic collapse: The first Portuguese Republic in the global economy*, Kansas, University of Kansas Press, 1989.

económica». Essencialmente, M. F. Bonifácio defende que é a especificidade da região (neste caso, a região do vinho do Porto), juntamente com os interesses comuns dos seus habitantes, e não os interesses gerais da classe e os divididos interesses comerciais, que nos permite compreender a forma como o comércio do vinho distorceu a economia-política do país. Ao que parece, a «região vinícola» estava unida, principalmente, pela subserviência colectiva aos interesses britânicos. Como resultado, actuaram contra o interesse nacional português³.

M. F. Bonifácio tem toda a razão em insistir na importância – teórica – do estudo da economia do vinho para se entender o século dezanove português. Contudo, o meu estudo preliminar sobre o comércio do vinho do Porto neste período, e particularmente durante a ascensão do liberalismo português (entre o fim das Invasões Napoleónicas, em 1811, e a vitória da monarquia liberal, em 1834) indica que as ideias dominantes sobre a região, o comércio e a sua homogeneidade interna podem ser significativamente enganadoras⁴.

Não obstante, antes de mostrar como é que a própria complexidade do comércio desafia as noções de uma região homogénea, subordinada ao capital britânico, gostaria de frisar que o facto de nos concentrarmos sobre a região não implica, necessariamente, que deixemos escapar os assuntos de classe.

Certamente que, em teoria, as duas – região e classe – não são logicamente exclusivas, particularmente numa região vinícola. O próprio Marx usou a especificidade geográfica dos vinhedos para mostrar como é que os preços de monopólio inflacionam as rendas de algumas classes. Com efeito, é muito mais provável que os conceitos de região e classe sejam interdependentes do que alternativos. No mínimo, qualquer utilização do conceito de região deveria exigir – e não pôr de lado, logo à partida – uma consideração sobre as suas relações sociais internas e estruturantes. Caso contrário, o conceito pode tornar-se – tal como aconteceu, frequentemente com a própria «classe» – não um termo útil mas, antes, problemático: um conceito central tão impenetrável como uma mónada leibniziana; uma

³ BONIFÁCIO, Maria de Fátima – *Nas origens da dissidência portuense: As contradições entre a capital do norte e a capital do país*, in BONIFÁCIO, Maria de Fátima – *Seis estudos sobre o liberalismo português*, Lisboa, Editorial Estampa, 1991. p. 179-239; SILBERT, Albert – *Cartismo e Setembrismo*, in SILBERT, Albert – *Do Portugal do Antigo Regime ao Portugal oitocentista*, Lisboa, Livros Horizonte, 1981, p. 177-198; CAPELA, José – *Burguesia mercantil do Porto e as colónias (1834-1900)*, Porto, Edições Afrontamento, [1975]; PEREIRA, Miriam Halpern – *Livre câmbio e desenvolvimento económico: Portugal na segunda metade do século XIX*, Lisboa, Cosmos, 1971.

⁴ Outros dedicaram a sua atenção à centralidade da noção de região e à profundidade das suas divisões internas. Em particular, Gaspar Martins Pereira: ver, por exemplo, *A produção de um espaço regional: O Alto Douro no tempo da filoxera*, «Revista de História da Faculdade de Letras do Porto», 1989, Vol. VI, p. 311-353; *Aspectos sociais da viticultura duriense nos fins do século XVIII*, Porto, Centro de Estudos Norte de Portugal/Aquitânia, 1986. Contudo, Pereira aplica o conceito de região ao Alto Douro e dá ênfase à profundidade das suas divisões sociais.

noção social informe que serve mais para impossibilitar do que para encorajar a investigação interna. Infelizmente, no caso do comércio do vinho do Porto, o facto de se reclamar muitas vezes a importância da região vinícola parece, com efeito, obstar a ulteriores análises mais aprofundadas. Talvez a recordação do argumento do deputado Agostinho Albano, dizendo que esta era uma região cuja agricultura era «tão especial» que «os princípios abstractos da Economia Política» não se aplicavam lá, faça com que muitos achem mais prudente não se debruçarem sobre o assunto⁵.

Para caracterizar – ou talvez mesmo para caricaturar – a explicação dominante sobre o comércio, gostaria de apontar uma simples, central e subtil díade, implícita na maioria dos registos: os portugueses produziram o vinho e os ingleses dirigiram o comércio. Sem dúvida, uma díade já é um avanço sobre a mônada que mencionei anteriormente, mas não se trata de um grande avanço. Nem o convencional desenvolvimento numa série de díades alinhadas é uma grande ajuda:

Inglês	Português
Negociante	Lavrador
Cidade	Campo

A eficácia destes pares homólogos é apoiada pela forma como eles parecem girar colectivamente em torno do eixo-arquétipo que, na opinião de Braudel, faz girar «as rodas do comércio»: uma feira, juntando na troca de mercadorias os habitantes da cidade e a gente do campo, os mercadores ricos e os agricultores pobres. No caso do comércio do vinho do Porto, nos inícios do século dezanove, a feira da Régua desempenha este papel na perfeição. Aqui, segundo os registos, os exportadores do Porto compravam o seu vinho aos lavradores. Esta feira era organizada todos os anos pela Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro (daqui em diante, a Companhia Geral) e era, principalmente, vista como um meio de evitar confrontos entre os exportadores britânicos e os lavradores portugueses⁶.

⁵ M. F. Bonifácio não evita totalmente as explicações de classe. O seu argumento permite-lhe simplesmente afirmar que a região, não a classe, explica melhor as lutas políticas do período. Não obstante, a sua oposição generalizada às análises baseadas na classe de Pereira, de Capela e de Silbert, sugere que, para ela, as duas são, se não mutuamente exclusivas, pelo menos alternativas. MARX, K. – *Capital: A critique of political economy*, vol. 3, p. 910, citado por UNWIN, T. – *Wine and the vine: An historical geography of viticulture and the wine trade*, London, Routledge, 1991, p. 312-313. O estudo antropológico contemporâneo de Shawn Parkhurst sobre o Douro sugere tal interdependência. (Ver PARKHURST, S. – *Claiming the middle ground*, trabalho apresentado no 6º encontro do International Conference Group on Portugal, em Durham, New Hampshire, E. U. A., 5-7 Outubro, 1995.) Albano, citado em BONIFÁCIO, p. 219.

⁶ Estas díades incorporam o comércio de vinho do Porto nos argumentos mais gerais sobre o comércio do vinho e a agricultura. Contudo, recentemente, as discussões sobre o comércio do vinho nou-

É esta imagem sobre os negociantes britânicos e os agricultores portugueses que permite que Sandro Sideri, no seu importante estudo sobre o domínio britânico em Portugal, faça a transposição – embora um pouco apressadamente – do hipotético relacionamento entre os negociantes britânicos e os lavradores portugueses para o relacionamento correspondente entre os britânicos e o Estado português. Igualmente, ela permite a M. F. Bonifácio construir uma região colectivamente escravizada pelo capital britânico. Embora, pessoalmente, não deseje, de qualquer forma, desculpar os britânicos, creio ser necessário clarificar a estrutura dos interesses financeiros e políticos que funcionam nesta região.

Na obra *The country and the city*, Raymond Williams aconselha-nos a ser cautelosos quando nos defrontamos com invocações duma simples relação binária de cidade e campo – particularmente quando esta parece substituir as relações políticas, económicas e sociais. Na maior parte das vezes, os divididos interesses, neste sentido, servem mais para mistificar do que para clarificar. Sem dúvida que cidade e campo são localizações importantes no comércio do vinho do Porto. No Porto e em Vila Nova de Gaia, os negociantes tinham as suas casas de negócio e armazéns. No campo, os lavradores tinham adegas e quintas. O entreposto e as quintas tinham, com efeito, posições bastante distintas. Na realidade, esta distinção torna particularmente incómoda a utilização do conceito de região singular e unida, envolvendo tanto a cidade como o campo. Além disso, no âmbito de tal diáde, dividida claramente pela nacionalidade e pela localização, a minha actual preocupação – a burguesia portuense – desaparece, quase inevitavelmente, de cena. Quando, por contraste, a oculta burguesia reaparece, as homologias parecem menos plausíveis⁷.

3. OS HOMENS INVISÍVEIS

Além do mais, não é preciso muito para fazer reaparecer a burguesia. De facto, ela só está omissa em metade da argumentação de M. F. Bonifácio: a metade económica. Ao tentar evitar a análise de classe de Silbert e Capela, ela quase só dá à burguesia um papel de figurante no actos económicos, atribuindo aos britânicos o domínio da economia e a preversão do interesse nacional. Nesta perspectiva, a burguesia portuense emerge como pouco mais do que um actor secundário dos ingleses. Seguindo Jorge Borges de Macedo e H. E. S. Fisher, M. F. Bonifá-

tros locais começaram a desafiar binários tão simples. Ver UNWIN, T., *op. cit.*; também, BRENNAN, T. B., [trabalho apresentado à Society for French Historical Studies, Atlanta, 1995]. BRAUDEL, Fernand. – *Civilization and capitalism*, vol. 1; *The wheels of commerce*, Siân Reynolds, trad., Nova Iorque, Harper & Row, 1985, p. 381.

⁷ WILLIAMS, Raymond – *The country and the city*, Nova Iorque, Oxford University Press, 1973.

cio conclui que os economicamente insignificantes portuenses competiram primeiro com os negociantes britânicos no que não tiveram muito sucesso⁸. Como resultado disso, muitos burgueses não passaram de «pequenos e médios exportadores» ou, muito simplesmente, limitaram-se a sobreviver no insignificante «mercado interno». No entanto, tendo insistido na importância política da região, M. F. Bonifácio tem que tornar esta mesma burguesia, economicamente ineficaz, em protagonista da cena política⁹.

Sem dúvida que as solicitações do mercado britânico dominavam a economia da região e que as firmas britânicas desempenhavam um papel central no comércio do Porto. Contudo, certamente que esta não é a história completa já que, tendo unicamente como base os princípios, parece problemático atribuir à burguesia portuense uma influência política significativa enquanto, simultaneamente, se descrevem as suas práticas económicas como relativamente fracas, principalmente mal sucedidas e totalmente dependentes. É um pouco como tentar explicar os papéis políticos de Perot ou de Berlusconi sem referir as suas contas bancárias. Se olharmos para dentro da mónada da região e para além da diáde cidade e campo, descobrimos que não somos obrigados a manter o poder político e o económico em estruturas analíticas separadas.

Um recente e gratificante ímpeto na história da região e do seu comércio permite-nos, agora, começar esta análise interna e distinguir um período dos outros¹⁰.

⁸ MACEDO, Jorge Borges de – *O bloqueio continental*, 2ª edição revista, Lisboa, Gradiva, 1990; FISHER, H. E. S. – *The Portugal trade: A study of Anglo-Portuguese commerce, 1700-1770*, Londres, Methuen, 1971 (edição portuguesa: *De Methuen a Pombal: O comércio anglo-português de 1700 a 1770*, J. Peixoto, trad., Lisboa, Gradiva, 1984).

⁹ Cf. BONIFÁCIO, p. 190.

¹⁰ Ver, por exemplo, BARRETO, António – *Douro*, Lisboa, Edições INAPA, 1993; BENNETT, Norman R. – *The port wine system in the 1890s*, «International History Review», 1994, 16 (2), p. 221-440; idem – *Wine growers of the Upper Douro, 1780-1800*, «Portuguese Studies Review», 1992, 2 (1), p. 28-45; idem – *The vigneron of the Douro and the Peninsular War*, «Journal of Economic History», 1992, 21 (1), p. 7-29; idem – *The golden age of the port wine system, 1781-1807*, «International History Review», 1990, 12 (2), p. 221-248; MARTINS, Conceição Andrade – *Memória do Vinho do Porto*, Lisboa, Instituto de Ciências Sociais, 1990; idem – *Os ciclos do vinho do Porto: Ensaio de periodização*, «Análise Social», 1988, 24 (100), p. 391-429; PEREIRA, Gaspar Martins – *O Douro e o vinho do Porto: De Pombal a João Franco*, Porto, Edições Afrontamento, 1991; idem – *As quintas do Oratório do Porto no Alto Douro*, «Revista de História Económica e Social», 1984, 13, p. 13-50; idem – *O vinho do Porto, o Alto Douro e a Companhia na época pombalina (1756-1777)*, segundo Bernardo José de Sousa Guerra, «Estudos Transmontanos», 1984, 2, p. 81-188; RIBEIRO, Jorge Martins – *Economia e política no burgo portuense através da correspondência dos cônsules dos Estados Unidos no Porto*, «Revista da Faculdade de Letras do Porto», 1992, 2 (9), p. 173-198; idem – *La communauté britannique de Porto au début du XIXe siècle*, in *L'identité régionale: L'idée de région dans l'Europe du Sud-Ouest*, Paris, Centre National de la Recherche Scientifique, 1991, p. 93-101; ARAÚJO, Henrique Costa Gomes de – *O Conselheiro Wenceslau de Lima: Critérios de uma escolha*, «Ler História», 1995, 9, p. 137-44.

Todavia, M. F. Bonifácio tira as suas conclusões essencialmente de estudos anteriores: *Marquês de Pombal*, de Susan Schneider, *Portugal Trade*, de Fisher, e *Bloqueio Continental*, de Borges de Macedo. Estes três estudos abarcam um período de cerca de 50 anos. Apesar de tudo, tem vindo a tornar-se cada vez mais claro que (embora, tal como defende Martins, o comércio não tenha passado por ciclos) as relações dentro do comércio, em 1756, quando a Companhia Geral foi instituída, não eram, provavelmente, as mesmas que em 1804, nem, certamente, as mesmas que em 1834, quando a Companhia foi dissolvida. Se não for por mais nada, o poder da própria Companhia declinou significativamente ao longo deste período – e as importantes mudanças na Companhia produziram, quase inevitavelmente, importantes mudanças na relações do comércio. Desta forma, a extrapolação é problemática. Por exemplo, em conformidade com M. F. Bonifácio e Borges de Macedo, Schneider regista, de facto, a subordinação da burguesia portuense nos primeiros anos da Companhia de Pombal. Mas, nota também o seu ressurgimento nos finais do século XIX. Se não mais, isto deveria avisar-nos que (e a própria Schneider considera) a descrição que Schneider faz da década de 1760 não é contínua com a de Borges de Macedo e certamente não pode ser alargada sem problemas aos anos 1830 e seguintes. À medida que nos vamos deslocando do período abordado por Schneider para o século XIX e, depois, com Borges Macedo, para o período entre as Guerras Napoleónicas e a Guerra Civil – o período crítico em que a burguesia portuense se afirma politicamente – torna-se necessário procurar mais cuidadosamente a presença dos negociantes portuenses¹¹.

4. EXPORTAÇÕES INVISÍVEIS

Como indicador grosseiro da presença dos negociantes portuenses, vamos considerar, neste período interguerras, os quinze anos que vão de 1813 a 1827. Este breve período segue-se à implementação do Tratado de 1810 (considerado desvantajoso por muitos portugueses e portuenses), abarca a regência autocrática do General Beresford e vai também permitir a vaga inicial do comércio, a seguir à expulsão dos franceses e ao restabelecimento das casas comerciais britânicas, depois das Guerras Napoleónicas. Este é o período denominado por um historiador como «o apogeu da hegemonia britânica» e durante o qual podemos considerar como certos o domínio britânico e a subordinação portuguesa¹². No entanto,

¹¹ SCHNEIDER, Susan – *O Marquês de Pombal e o vinho do Porto: Dependência e subdesenvolvimento em Portugal no século XVIII*, Lisboa, A Regra do Jogo, 1980; MACEDO, Borges de – *O bloqueio continental*, MARTINS – *Os ciclos do vinho do Porto*.

¹² Domingos Oliveira Silva citado por RIBEIRO, Jorge Martins – *British trade and merchants in Oporto in the first half of the nineteenth century*, trabalho apresentado na Conferência do ICGP «The

se, para este período, considerarmos as exportações de Vinhos de Embarque – os vinhos mais qualificados que constituíam o principal interesse das casas britânicas e que seguiam quase exclusivamente para Inglaterra (e onde, como notam Fisher e Guimarães, os exportadores britânicos tiveram sempre inumeráveis e inestimáveis vantagens sobre os seus congêneres portugueses), observamos que, neste período de quinze anos, os indubitavelmente poderosos exportadores britânicos, colectivamente, só conseguiram comandar, por quatro vezes, metade das exportações anuais (ver quadro 1)¹³.

De forma alguma considero que estes valores devam mudar a nossa opinião sobre o poder das firmas britânicas. Com efeito, o lento crescimento da parte britânica (evidente no quadro 1) continua e, com o declínio da Companhia Geral, os portugueses nunca mais conseguiram atingir os 50% do comércio. Além disso, neste período, os portugueses tinham cerca de 340 exportadores no mercado, enquanto os britânicos só tinham 70¹⁴. Deste modo, mesmo quando o comércio balançava entre portugueses e britânicos, o exportador britânico médio era sempre maior que o português médio. Todavia, tais números questionam efectivamente as caracterizações do comércio deste período como sendo de simples domínio britânico. Além disso, mesmo as separações que fiz, aceitam muito facilmente as divisões convencionais. Firms como Dixon, Allen, Figueiredo; Bastos Snellgrove; Azevedo, Cropp, Duarte, Murphy; Viúva Sampayo, Allen & Sousa; e Viúva Mello & Wye não se enquadram facilmente em nenhum dos lados desta divisão¹⁵. A firma britânica Swanns Knowsley forneceu dois terços do capital da companhia nitidamente portuguesa Sobral & Pinto, que representou a primeira, no Porto, tão bem como a firma George Sandeman & Co. representou, também no Porto, a firma londrina Sandeman, Gooden e Forster. Embora menos formais,

Anglo-Portuguese Alliance in History», Cambridge, G. B., Outubro, 1993. Paro em 1827, principalmente para evitar as importantes rupturas que se deram na vida portuense a seguir à proclamação de D. Miguel.

¹³ Tal como mostra a última linha do quadro 1, três dos quatro anos em que os britânicos detiveram a maior parte das exportações foram anos de precipitado declínio e insolvência no comércio – donde se conclui que, ao que parece, os portuenses eram pelo menos mais rápidos que os britânicos a abandonar um mercado em baixa. FISHER – *Portugal trade*, GUIMARÃES, Gonçalves – *Um português em Londres: Cartas de J. M. Virginiano, correspondente dos Ferreiras da Régua, no período pós-napoleónico*, Vila Nova de Gaia, A. A. Ferreira, 1988.

¹⁴ Ao longo deste período, os portugueses tinham, em média, 64 exportadores por ano, os britânicos 24 e os restantes 7. Os exportadores portugueses atingiam uma média de 188,5 pipas, os britânicos de 500 e os restantes de 419.

¹⁵ Num desses quatro anos, os exportadores britânicos atingiram 50% das exportações (1827); no entanto, este valor só é atingido se a firma Dixon, Allen, Figueiredo for considerada como totalmente britânica (não portuguesa, nem mesmo metade). A Companhia Geral designou «negociantes nacionais» e «exportadores não Inglezes» de acordo com os seus próprios interesses. No entanto, neste caso, a sua separação pode ter sido tão inexacta como a separação do vinho.

há outras alianças que parecem ter sido tão fortes como as anteriores. A firma Hunt, Newman, Roope, por exemplo, trabalhou em aliança com os Padres Congregados do Oratório do Porto, comprando todo vinho que estes conseguiam produzir nas suas diversas vinhas. Uma rede de alianças como esta questiona ainda mais as simples divisões entre britânicos e portugueses ou lavradores e exportadores, nas quais, em meu entender, se baseiam as opiniões sobre a homogeneidade da estrutura interna da região¹⁶.

Para se perceber o comércio do vinho do Porto e as suas relações com a política e a economia portuguesas torna-se necessário desenvolver uma opinião mais elaborada sobre as relações internas deste comércio e os seus diferentes interesses. Para isso, tal como já sugeri, precisamos de uma periodização mais cuidada, tendo o cuidado de não homogeneizar, nem marginalizar. Quero com isto dizer que não devemos assumir, sem verificar, que o comércio se manteve inalterado desde o início da actividade da Companhia até ao seu declínio. Não podemos, simplesmente, extrapolar de um período para o período seguinte. Igualmente, devemos questionar se as personagens envolvidas no comércio e na região agiram colectiva e homogeneamente. Falar uniformemente sobre «os portugueses» – ou mesmo sobre «os britânicos» – deveria requerer uma justificação. Da mesma forma, deveríamos justificar quando falamos sobre «os exportadores» ou «os agricultores» como se estes também fossem grupos homogêneos, divididos pela nacionalidade e dividindo o comércio. Finalmente, devemos ter o cuidado de não assumir que os portugueses eram inteiramente dependentes ou marginais, só porque não aparecem nos registos da Alfândega, onde os britânicos eram dominantes¹⁷.

5. AGENTES DIVIDIDOS

Para desafiar a homogenização e a marginalização, gostaria de utilizar alguns números preliminares retirados de livros de contabilidade da época, tentando caracterizar sucintamente as práticas do comércio. Se, mais do que combinarmos, compararmos estes dados, não só as práticas se tornam distintas e não homogêneas, como a posição dos negociantes portugueses – enquanto agentes significantes, defendendo os seus interesses próprios – se torna inevitável e o seu papel parece cada vez menos marginal. Assim, tentarei, primeiro, indicar a relevância da contribuição da burguesia portuense; de seguida, irei explorar os diferentes papéis desempenhados pelos seus elementos constituintes; finalmente, tentarei

¹⁶ Os livros de Sobral & Pinto para os anos de 1816-1819 encontram-se nos arquivos da Taylor, Fladgate, Yeatman. Os livros da Hunt, Newman, Roope estão nos arquivos da A. A. Ferreira. Para mais informações sobre o Oratório, ver PEREIRA, Gaspar Martins – *As quintas do Oratório*.

¹⁷ BONIFÁCIO (p. 189) cita Borges de MACEDO, considerando os melhores mercadores portugueses «intimamente ligados ao tráfico inglês, sem independência».

compreender como é que, ao desempenhar esses papéis, os negociantes locais eram vistos pelos seus contemporâneos britânicos¹⁸.

Nos registos, os mercadores portugueses surgem não só como exportadores – cujas contribuições são evidentes nos mapas da Alfândega – mas também como *agentes intermediários* («brokers»). Este termo englobava uma variedade de práticas, algumas das quais tendo lugar no campo, outras na cidade. De seguida, tentarei distinguir estas diferentes práticas, mas, para mostrar que estes negociantes merecem a nossa atenção, gostaria de, em primeiro lugar, dar uma ideia sobre o seu trabalho na cidade. Aqui, os *agentes* foram os que criaram um mercado secundário, dominado pelos portugueses. Começavam por comprar, especulativamente, o vinho no Alto Douro e, depois, traziam-no para Vila Nova de Gaia, não para exportar, mas para vender aos exportadores cujos *stocks* iam diminuindo ao longo do ano. Uma indicação aproximada sobre a extensão deste mercado secundário sugere que este mercado era secundário num sentido meramente técnico. Em termos financeiros, era tudo menos marginal.

De acordo com o quadro 2, parece que os exportadores compraram em média entre um quarto e um terço do seu vinho, por volume, aos comerciantes do mercado secundário de Vila Nova de Gaia e Porto¹⁹. No entanto, este vinho era muito mais caro. (Por exemplo, de 1813 a 1832, a Offley, Forrester & Webber [daqui para a frente, Offley] pagou aos lavradores, na feira, uma média de 52\$791 por pipa, pagando 118\$010 aos *agentes intermediários*, em Gaia). Neste caso, em termos de preço, o *ratio* entre campo e cidade quase que se inverte, com as firmas a gastarem pouco mais do que um terço do seu total de compras no campo, mas quase dois terços na cidade. Tentando dar uma maior perspectiva a estes valores, para os oito anos finais do período sob estudo, a Offley e a George Sandeman & Co. [daqui em diante, Sandeman], as duas maiores firmas, gastavam, respectivamente, 54% e 64% dos seus totais em vinho, não no Alto Douro mas em Gaia. Neste período, as duas firmas juntas gastaram mais de 1.000 contos de réis a comprar vinho na cidade.

¹⁸ Os meus dados são retirados, essencialmente, dos registos existentes nas firmas da House of Sandeman; Offley, Forrester; Croft & Ca.; A. A. Ferreira (que ficou com os registos da Hunt, Newman, Roope); Taylor, Fladgate, Yeatman (que detém os registos da Campbell, Bowden & Taylor e da Sobral & Pinto), em Vila Nova de Gaia. Também retirei alguns dados dos arquivos da Companhia Velha. Os meus dados da Sandeman são mais credíveis, principalmente porque pude confrontá-los na sua maioria com os registos da Companhia Geral, permitindo-me verificar detalhes com alguma precisão.

¹⁹ No quadro 2, forneço um segundo grupo de valores para o período de 1825-32, uma vez que os exportadores britânicos ficaram inevitavelmente dependentes dos intermediários portugueses quando voltaram para esvaziar os armazéns, depois das guerras napoleónicas. Contudo, os números para 1825-32 indicam que esta precoce dependência não distorceu indevidamente os valores globais para o período.

Em 1830, por exemplo, o último ano sobre o qual existem números fiáveis para este comércio, como um todo, estas duas firmas foram responsáveis por cerca de 13,55% do total das exportações de vinho do Porto e gastaram 187 contos em vinho, comprado em Gaia e no Porto²⁰.

Estes valores começam por levantar a muito debatida questão sobre o destino dos lucros do comércio. Muitas vezes os agricultores queixavam-se – justamente – que as pipas oferecidas, na feira, à taxa de 40\$000 apareciam, no mercado londrino, a valer cerca de £40 (a um câmbio de 4.5 mil réis por libra esterlina, o preço de venda em Londres deveria atingir cerca de 180\$000)²¹. Mas, como já referi, em Gaia, o vinho era vendido a um preço muito mais alto. Além disso, o número de negociantes portugueses era muito mais pequeno que a imensidão de lavradores. Por exemplo, entre 1825 e 1832, a Sandeman comprou vinho a 35 diferentes negociantes portuenses mas, nesse mesmo período, comprou a 118 lavradores diferentes. Em geral, então, a estrutura do comércio dava lucros disponíveis não aos pequenos lavradores, mas aos negociantes de Gaia e do Porto, tanto britânicos como portugueses. Estes conseguiram aproveitar-se do significativo valor acrescentado entre o Alto Douro e a cidade²².

Há duas coisas que se tornam cada vez mais evidentes se observarmos certos números referentes aos anos interguerras. Primeiro, a burguesia portuense não se confinou ao «mercado interno», como talvez nos tenham feito crer Fisher, Borges de Macedo e M. F. Bonifácio: só em 1830, os portugueses comandaram 34% das exportações. Segundo, mesmo que os portugueses se tivessem confinado ao «mercado interno», absorvendo até dois terços do dinheiro gasto a comprar vinho em Portugal, esse comércio era tudo menos marginal. Mais genericamente, acho que tais números sugerem que a díade dominante de exportadores britânicos e lavradores portugueses – formada em torno de uma feira – não se verifica para este período, nem os agentes intermediários se limitam a mediá-los. Antes, certas categorias cuja separação podemos ter aceite como estabelecidas – lavradores,

²⁰ MARTINS, Conceição Andrade – *Memória do Vinho do Porto*, quadro 70.

²¹ Claro que nem todo o vinho era vendido de acordo com a taxa. Era frequente o vinho bom duplicar ou mesmo triplicar o preço fixado pela Companhia. Em 1825, um ano em que houve muita procura de vinho, a Sandeman pagou um «excesso» (ou «maioria») sobre 90% das pipas que comprou na feira. Assim, embora os preços estabelecidos para a primeira e segunda qualidade dos vinhos para exportação fossem, respectivamente, 40 e 50 mil réis, a Sandeman pagou uma média de quase 60 mil réis por pipa. Em 1819, quando a taxa era de 60 mil réis, a Sandeman pagou 127\$000 pelo vinho da família Pereira Lima.

²² É difícil fazer estimativas exactas sobre o número total de lavradores ou agentes intermediários neste período. Pereira nota que, no final do século XVIII, havia 3257 «produtores» no Alto Douro (*Aspectos sociais da viticultura*, p. 5). Em geral, os exportadores partilhavam os agentes intermediários, por isso os 35 da Sandeman representavam provavelmente uma grande parte do total; no entanto, era raro partilharem lavradores, por isso os 118 são apenas uma pequena parte destes últimos.

exportadores e, menos notados, agentes intermediários – parecem menos distintas que anteriormente.

6. OS AGENTES INTERMEDIÁRIOS DO COMÉRCIO

Aqui, o papel negligenciado – e aquele que, significativamente, rompe com a simples combinação entre cidade e campo, negociante e lavrador, em torno da feira – não é o do exportador português, mas o do agente intermediário. Neste comércio, o termo é polissêmico, por isso gostaria de, rapidamente, caracterizar quatro tipos diferentes – apesar de nunca completamente distintos – de intermediários.

O primeiro envolvia os comissários ou, como os britânicos se lhes referiam, os «brokers» (agentes intermediários), que supervisionavam, para as firmas particulares, a compra e embarque do vinho do Alto Douro. Norman Bennett discute com algum detalhe esta combinação. Além disso, estes comissários eram, geralmente, habitantes do Alto Douro, não fazendo parte da burguesia portuense sobre a qual nos estamos a debruçar; assim, só os menciono para completar o quadro²³.

Uma segunda forma – e mais importante – de intermediação envolvia os lavradores ricos que se representavam a si próprios e a outros nos negócios com os compradores. A maioria dos livros de contabilidade revela a existência de grupos ocasionais de lavradores que trabalhavam juntos, frequentemente sob a liderança de uma única e poderosa figura. Alguns desses grupos são famílias, pelo que encontramos, por exemplo, os irmãos António Inácio e António Joaquim Pereira Lima a vender o seu vinho através do seu pai, Sebastião. Outros são vizinhos e, assim, Brás Gonçalves Pereira, de Covas, parece ter negociado em nome dos lavradores menos poderosos de Covas. Recusando-se a vender o vinho de alguém mais importante separado do seu próprio ou do dos seus vizinhos, os grupos de lavradores conseguiam assegurar a venda de uvas que, de outra forma, poderiam ficar sem comprador. Finalmente, alguns compravam vinhos à *bica*, juntando lotes que, por si sós, eram pequenos demais para encontrar comprador.

Uma terceira forma de acção dos intermediários, ainda na região vinhateira, dava-se quando os lavradores armazenavam o vinho que não conseguiam vender num ano, vendendo-o como vinho velho nos anos seguintes. Os livros de contabilidade individuais e os livros de arrolamento da Companhia Geral mostram a existência de quantidades substanciais de vinho a ser vendido como velho nos anos a seguir à feira. No quadro 2, os 14% de discrepância entre a quantidade que a

²³ BENNETT, Norman R. – *The golden age of the port wine system, 1781-1807*, «International History Review», 12 (2), 1990, p. 221-248; idem – *Port wine merchants: Sandeman in Porto, 1813-1831* (no prelo).

Offley comprou na feira e a quantidade que comprou em Gaia representa a crescente quantidade de vinho que esta firma comprava na região duriense depois da feira, a maior parte do qual era vinho velho, de colheitas anteriores.

Esta forma de intermediação requeria recursos mais substanciais que as anteriores. Os lavradores que vendiam vinho velho tinham que ter capacidade para resistir a vender à Companhia Geral que, no fim de cada ano, licitava o vinho que tinha ficado por vender. Também tinham que ter capacidade de armazenar e tratar o vinho durante a vindima seguinte. E, por vezes, ainda suportavam, eles próprios, o custo e o risco de embarcar o seu vinho para Gaia. Assim, por exemplo, quando os preços praticados na feira pareciam inadequados (como aconteceu em 1824), J. J. Viamonte, da Boa Vista, rico e astuto, tornava-se o comprador nominal do seu próprio vinho para evitar ser obrigado a vendê-lo. Por vezes, nos anos seguintes, vendia como velho o vinho que tinha voltado a comprar; outras vezes (como em 1824) levava, à sua própria custa, o vinho para a cidade, tentando conseguir aí um melhor preço²⁴.

Aqueles que, efectivamente, transportavam o seu vinho rio abaixo, depois de o terem armazenado, ficavam, inevitavelmente, incluídos na quarta e última forma de intermediação – a venda do vinho nos mercados secundários, em Gaia e no Porto. Como já indiquei, este último grupo, também denominado «brokers» (agentes intermediários) pelos exportadores britânicos, é mais evidente nos livros de contabilidade e, também, o mais numeroso. Essencialmente, estes agentes compravam, por sua conta, o vinho no Alto Douro, pagavam as despesas de transporte até ao Porto e Gaia e, depois, vendiam esse vinho aos exportadores que tivessem os stocks a esgotar. No entanto, como referi, alguns deles também eram lavradores e, com frequência, transportavam e vendiam vinho que tinham comprado juntamente com o seu próprio vinho. Outros eram, também, exportadores. E outros acumulavam as três funções: tendo transportado o vinho que tinham produzido para a cidade, em vez de o venderem na feira, tanto o vendiam às firmas de Gaia como procediam, eles próprios, ao embarque para o exterior, dependendo da melhor oferta de mercado. Os irmãos António Bernardo e José Bernardo Ferreira, assim como o sogro deste último, Pedro Gil, faziam parte deste grupo. Produziam vinho em terras de que eram donos ou alugadas, tal como mostram os livros de arrolamento, mas também compravam vinho por todo o Alto Douro. Além disso, por vezes – individual ou colectivamente, dependendo da ocasião – vendiam o seu vinho no Alto Douro, outras vezes levavam-no para a cidade e, regularmente, exportavam porções desse vinho²⁵.

²⁴ Viamonte vendeu à Offley, Sandeman e à Campbell, Bowden & Taylor durante este período. Por vezes também vendeu na feira; umas vezes como vinho velho, no campo; outras, na cidade.

²⁵ As páginas dos livros de contabilidade de António Bernardo Ferreira para este período parecem lis-

7. INTERMEDIÁRIOS & EXPORTADORES

Qual era o grau de importância destes agentes intermediários citadinos? H. E. S. Fisher defende que uma das razões pelas quais os britânicos dominavam o comércio se devia ao facto de só eles terem o capital suficiente para assegurar os necessários stocks de vinho. Em Janeiro de 1827 e de 1828, o agente da Offley inventariou os doze maiores armazéns de Vila Nova de Gaia. Estas listas permitem que, fazendo uma comparação entre o capital relativo envolvido nas exportações e no comércio intermediário, se passe a duvidar da suposição de Fisher (ver quadro 3). Em cada lista podemos ver que só metade dos grandes armazéns pertencia aos britânicos (estes números não incluem as reservas da Companhia Geral, que fazem parecer pequenos mesmo os maiores stocks mencionados nestas listas). Em 1827, os seis armazéns britânicos tinham, em média, 1408 pipas, enquanto os outros seis atingiam uma média de 1132 pipas. E, em 1828, os britânicos conseguiram uma média de 1135.83 pipas, contra 895 dos restantes seis. Assim, com uma certa latitude, estes doze têm investimentos de capitais comparáveis. Os britânicos são claramente maiores. No entanto, é perceptível que, embora cinco das seis firmas britânicas apareçam quer em 1827 quer em 1828, só duas continuam de um ano para o outro. Isto sugere que, entre as firmas não inglesas, existiam várias capazes de deter tão grandes stocks²⁶.

Contudo, quando reparamos nas exportações destes armazéns, o contraste é gritante. As exportações das seis firmas britânicas subiam a mais de 83% e 120% das reservas iniciais, respectivamente em 1827 e 1828. Estas firmas eram, indubitavelmente, exportadoras. As outras seis, por contraste, só exportaram mais de 20% em 1827 e menos de 10% em 1828. Estas eram de agentes intermediários. Além disso, dado que só dois nomes transitam de um ano para o outro, torna-se evidente que as firmas do segundo ano não ficaram com os seus stocks por vender. Em vez disso, devemos presumir que elas venderam o seu vinho no mercado interno, onde os preços parecem não ter sido muito diferentes dos preços para exportação. Por exemplo, António Bernardo Ferreira (que aparece na primeira lista) vendeu à Offley 95 pipas, em 1828. O preço – 120\$000 – é quase igual ao preço médio de exportação desse ano²⁷. O esgotamento destes stocks sugere

tas da Casa da Feitoria. Todos os «nomes» conhecidos no comércio lhe compravam vinho. Tal como a Sobral & Pinto, Ferreira também enviou directamente vinho à consignação para as casas londrinas de Butler e Van Zeller. Consequentemente, mais uma vez, as divisões nacionais dos mapas da Alfândega não conseguem captar a extensão das exportações dos mercadores portugueses.

²⁶ Uma vez que Van Zeller e Kopke aparecem nestas listas, refiro-me ao segundo grupo como «outros» ou «não ingleses», e não como portugueses. Aos olhos de muita gente, contudo, ambas as famílias eram vistas como naturalizadas portuguesas.

²⁷ Dado que o custo de vender vinho no Porto era muito mais baixo que o custo de o transportar e vender em Inglaterra, as margens de lucro para os mercadores portugueses seriam, claro, proporcionalmente mais altas.

que os agentes intermediários tinham, pelo menos, tanto sucesso como os exportadores a vender o seu vinho – possivelmente, mais ainda – uma vez que, nesta altura, o vinho exportado se estava a acumular nas docas de Londres²⁸.

O que estes números indicam, nesse caso, é que não só os portugueses, enquanto grupo, desempenharam um papel significativo no comércio de exportação e dominaram um lucrativo «mercado interno», como muitos deles tinham capital suficiente para rivalizar com as firmas britânicas nas compras, no armazenamento de stocks e nas vendas. Apesar de invisível nos registos alfandegários, este mercado e o capital nele investido têm que ser levados em conta quando se quiser avaliar a correspondente força económica e política da comunidade mercadora nacional e estrangeira. A contribuição da burguesia para esta parte do comércio começa a sugerir que os seus interesses não eram, necessariamente, os mesmos quer da «região», quer dos britânicos e, além disso, que esta burguesia tinha força suficiente para defender os seus interesses, o que fazia energeticamente e sem ajuda. Se é este o caso, então a imagem de uma região coesa, não dividida por classes, tem que ser discutida com maior fundamentação.

8. UMA RELAÇÃO DE INTERDEPENDÊNCIA

Dada a significativa força dos portugueses, torna-se mais útil considerar como interdependência (em vez de «sem dependência») a relação entre os agentes intermediários citadinos e os exportadores. Os agentes citadinos dependem claramente dos exportadores britânicos para conseguirem aceder ao lucrativo mercado britânico. No entanto, esta não era a única forma que os agentes encontravam para escoar a sua mercadoria. Muitos dos que enviavam vinho para a Grã-Bretanha através das firmas inglesas também tinham o direito de exportar os «vinhos separados» – vinho qualificado para venda no ultramar, mas não para a Grã-Bretanha. Obviamente que este era um mercado onde os britânicos tinham menos vantagens e, como tal, menos interesse.

Os exportadores, por outro lado, dependiam dos intermediários por um dado número de razões. Primeiro, tal como acabámos de ver, os agentes ajudavam a aumentar tanto o custo, como o risco de deter stocks neste intensivo comércio de capital²⁹. Segundo, os agentes forneciam crédito, enquanto os agricultores pre-

²⁸ Jornal, livro-razão e livro de cartas da Offley, 1828; MARTINS – *Memória do Vinho do Porto*, Quadro 30, p. 164.

²⁹ O principal risco era o de uma abundante vindima que, se fosse de qualidade superior à dos vinhos em stock, iria desvalorizar estes últimos. A possibilidade disto acontecer dava à Companhia Geral um grande poder. Quando os stocks estavam altos, ela podia qualificar grandes quantidades de vinho. Quando estavam baixos, só podia qualificar uma pequena quantidade e esperar beneficiar

tendiam dinheiro. Normalmente, o vinho comprado em Gaia era pago com letras a serem pagas em quinze meses e, em circunstâncias excepcionais, as letras vendiam em períodos máximos de dois ou três anos. Além disso, estas letras podiam muitas vezes ser reformadas³⁰. Terceiro, os agentes forneciam vinho que podia responder a encomendas quando os stocks disponíveis dos exportadores estavam baixos. Este vinho podia prover encomendas imediatas, enquanto o vinho comprado na feira não. Na Grã-Bretanha, os clientes eram instáveis e deixariam imediatamente um exportador que estivesse a vender vinhos novos não beneficiados a preços acima dos alcançados pelo vinho do Porto, consequentemente a grande maioria do vinho envelhecido em armazéns de Vila Nova de Gaia durante, pelo menos, um ano. O vinho comprado na feira, portanto, não chegaria para as encomendas desse ano, as quais, se os stocks baixassem, tinham de ser completadas a partir dos armazéns dos agentes. Quarto, os agentes podiam oferecer um maior volume e uma mais vasta variedade de vinhos de diferentes colheitas que um agricultor isolado. Quinto, ofereciam uma maior garantia de qualidade e nenhum dos riscos de transportar vinho Douro abaixo³¹. Finalmente, o crédito e os stocks dos agentes sustentavam as firmas pequenas e as firmas que entravam no mercado³².

Dada a variedade de objectivos servidos pelos agentes intermediários, é impossível traçar uma única lógica para as suas compras. O factor mais significativo era que o comércio do vinho do Porto era extremamente volátil. Tal como a última linha do quadro 1 mostra, as exportações expandiram-se e contrairam-se bastante violentamente, aumentando 50% em 1825, por exemplo, e diminuindo a mesma quantia no ano seguinte. Estas oscilações não se davam simplesmente em função da expansão ou da contracção do mercado britânico. Reflectiam também os efeitos das guerras napoleónicas e subsequentes distúrbios políticos no Porto,

com a venda das suas próprias reservas, à medida que os competidores iam ficando esgotados. Isto parece acontecer em 1825 quando a Companhia Geral aparece como uma presença significativa na maior parte dos livros dos exportadores. A Sandeman, por exemplo, compra 650 pipas e a Offley 220.

³⁰ Os «escritos» dos agricultores eram pagos em três partes: uma na altura em que o negócio era feito, outra quando o vinho era entregue, e uma terceira geralmente por altura da vindima, pelo que havia algum crédito envolvido, embora muito menos do que ofereciam os agentes.

³¹ Comprar vinhos já prontos aos agentes em Gaia evitava a difícil tarefa de provar vinhos novos no Alto Douro, tentando imaginar qual iria ser o seu paladar depois de transportados, tratados e envelhecidos. Também evitava as dificuldades que se levantavam quando os lavradores ou os comissários ofereciam um vinho para provar e embarcavam outro. As cartas das firmas para os agentes no Douro estão cheias de lamentos, afirmando que o vinho provado na feira não era o que tinha chegado a Gaia.

³² Para este último ponto, ver também o testemunho de John Gassiot perante um comissão parlamentar britânica, em 1851 (citado em SHAW, T. – *Wine, the vine, and the cellar*, London, Longman, Green, 1864, p. 174-179). Refere-se especificamente às enormes reservas da Ferreira e à forma como estas ajudaram as novas firmas britânicas – incluindo a sua – a entrar no mercado, na década de 30.

a quantidade e qualidade da vindima, o estado e destino dos stocks de colheitas anteriores guardados no Douro, em Gaia, e retido nas docas de Londres, e, acima de tudo, os caprichos da Companhia Geral que, em cada ano, só qualificava certas quantidades de vinho para o mercado exportador e estipulava a taxa ou preço de venda. A qualificação de vinhos de 1ª qualidade chegou a atingir um máximo de 68.000 pipas, em 1820 e um mínimo de 11.375 pipas, em 1825³³.

É essencialmente no contexto destas oscilações bruscas e das altamente imprevisíveis intervenções da Companhia Geral que a importância do lucrativo mercado secundário para os exportadores se torna cada vez mais clara. Em alturas diferentes, todos os exportadores, quer forçados pelo clima, quer pelos caprichos da Companhia, tinham que recorrer aos intermediários («brokers») de Gaia. Quando a vindima e a qualificação eram generosas, os exportadores podiam comprar todo o seu vinho na feira; mas, quando uma ou outra só conseguiam uma pequena qualificação, inevitavelmente que os exportadores tinham de recorrer aos agentes intermediários. Desta forma, em 1820, quando quase todo o vinho disponível foi qualificado para embarque, tanto a Sandeman, como a Offley e a Hunt, Newman, Roope compraram 100% do seu vinho no Douro, enquanto a Campbell, Bowden & Taylor e a Croft compraram aí respectivamente 99% e 93%. Em 1825, quando só 11.375 pipas se qualificaram (embora o mercado inglês se estivesse a expandir), só a Hunt, Newman, Roope comprou mais de 50% na feira (54%) e a Offley só 28%. Inevitavelmente, estas pressões afectaram os preços. Em 1820, a Offley pagou uma média de 41\$305 réis por pipa, enquanto, em 1825, os preço na feira era, em média, de 60\$876 e, depois da feira, aqueles que tinham mantido o vinho, venderam-no à Offley a uma média de 84\$643 por pipa. Nesse ano, quando tanto os exportadores como os intermediários tinham falta e a Companhia dominava, o preço médio por pipa que a Offley pagou em Gaia foi de 120 mil réis.

Evidentemente, a força central para o entendimento destes valores é a Companhia Geral. De muitas formas, através do controlo que exercia sobre a qualificação, a Companhia Geral controlava a forma do mercado interno e era, aos olhos dos britânicos, responsável por colocar os exportadores nas mãos dos agentes intermediários. Mas, porque fazia bom dinheiro ao vender vinho aos exportadores, estava em competição directa com os outros agentes intermediários da cidade. Com efeito, a relação entre os agentes intermediários da cidade e a Companhia Geral, em Gaia, era semelhante à existente entre os exportadores e a Companhia Geral, na Grã-Bretanha. A mesma instituição que controlava a produção competia pelos consumidores nos postos de mercado, tornando-se árbitro e jogador no mesmo jogo. Através do seu controlo sobre a qualificação, a Companhia Geral podia pressionar os exportadores britânicos, fazendo do mercado

³³ Estes valores para a qualificação de Vinho de Embarque são relatados nas cartas da Offley.

interno uma lucrativa fonte de rendimento. Contudo, os agentes intermediários da cidade competiam por esses rendimentos e impediam a Companhia Geral de estabelecer os seus próprios preços na cidade. Consequentemente, a Companhia agia periodicamente dentro da lei (controlando as condições segundo as quais os agentes compravam) e fora dela (ao vender, tal como quase toda a gente achava, vinho qualificado como ramo, comprado assim mais barato que o muito mais caro de embarque).

A competição entre a Companhia e os agentes intermediários da cidade confirma o argumento de Schneider, defendendo que a Companhia tinha um interesse muito real em incapacitar a burguesia portuense, enquanto favorecia os aristocráticos proprietários de terra da região. Esta animosidade é particularmente evidente nas leis referentes aos «não exportadores» que só podiam negociar depois da Companhia Geral e dos exportadores terem feito a sua selecção. Não obstante, a importância dos agentes no período interguerras sugere que os agentes não sucumbiram, como assumem aqueles que marginalizam os mercadores portugueses. A animosidade entre os intermediários citadinos e a Companhia Geral explica porque é que, embora sendo verdade que a Companhia é parcialmente responsável pela quota portuguesa nas exportações (quadro 1), o facto é que a quota dos intermediários (pela qual os portugueses detinham seis dos primeiros doze armazéns) foi conseguida apesar da clara oposição da Companhia Geral. Por outro lado, porque ela própria era um intermediário, a Companhia também manteve distintos os interesses dos exportadores e dos agentes intermediários, parecendo, por vezes, agir deliberadamente para colocar uns contra os outros³⁴. Assim, os exportadores falavam em serem «levados» pelas políticas da Companhia, «para as mãos dos especuladores» [i. e., os agentes intermediários], para as quais, podemos assumir, só se entregavam com menos relutância que nas mãos da Companhia.

9. OS BRITÂNICOS E OS AGENTES INTERMEDIÁRIOS

Se os interesses dos exportadores e dos agentes intermediários estavam divididos, quais eram as suas atitudes? Os registos em discussão só nos permitem observar a atitude dos primeiros em relação aos segundos. Embora a Companhia Geral se opusesse aos agentes intermediários, a atitude dos exportadores, particularmente dos exportadores britânicos, era mais ambivalente. Os livros de conta-

³⁴ Para limitar a acção dos comissários, a Companhia Geral deu aos exportadores o direito de comprar antes dos não-exportadores. Isto talvez explique também porque é que tantos agentes se aventuraram no mercado exportador com quantidades de vinho bastantes pequenas, tais como as 0,5 pipas que António Bernardo Ferreira exportou em 1827 (ver quadro 3).

bilidade mostram-nos alguns britânicos a trabalhar de forma muito próxima com os intermediários que, ao contrário da Companhia e dos exportadores portugueses, não disputavam com eles os clientes³⁵. A firma Sandeman é disso um bom exemplo. Esta firma só se estabeleceu no Porto e em Gaia, em 1814. E, tal como outras novas firmas, tanto anteriores como posteriores, estava inicialmente muito dependente dos agentes intermediários. Estabelecer relações seguras com os agricultores levou o seu tempo, pelo que, de início, a Sandeman trabalhou de perto com os agentes intermediários de Gaia e do Porto. A firma de Thomas da Rocha Pinto & Filhos, um intermediário e exportador, tinha sido sua fornecedora em Inglaterra e na Escócia, antes da Sandeman ter estabelecido a sua própria agência. Quando a George Sandeman & Co. abriu o seu escritório no Porto, Rocha Pinto ajudou a construir stocks, fornecendo só ele 7,5% das compras totais da Sandeman nos primeiros anos. A firma britânica comprou com precaução, baseada na garantia de que «o Sr. Pinto tem 1300 pipas de vinho e terá todo o prazer em vendê-las»³⁶. No entanto, as cartas sugerem que, apesar de algumas relações de proximidade entre exportadores e intermediários, os primeiros não estavam completamente bem impressionados com os últimos. O aspecto deste relacionamento depende da perspectiva segundo a qual é observado. Na cidade, exportadores e especuladores trabalhavam concertados de forma a conseguirem arcar com as flutuações do mercado e os caprichos da Companhia Geral. No campo, contudo, as compras dos agentes intermediários fizeram subir os preços para os exportadores³⁷.

Além disso, quando descrevem negócios com os intermediários, as cartas parecem imbuídas de um sentimento de falhanço: assim, falarão de «serem levados a» como se, quando compravam em Gaia, as firmas não tivessem o controlo do seu próprio destino. Mais geralmente, as cartas comerciais britânicas da época sugerem um certo desagrado em relação aos agentes intermediários, mais evidente, suspeito, quando descrevem os últimos como «especuladores». Este termo

³⁵ Não é excessivo dizer que, embora fosse relativamente fácil encontrar outro lavrador – alvo de disputa dos exportadores e agentes intermediários – podia ser muito difícil substituir um cliente perdido – alvo da disputa dos exportadores e da Companhia.

³⁶ Carta da Sandeman, 29 de Março de 1814. De modo inverso, quando a firma portuguesa foi pressionada pela Companhia Geral, depois da morte de Thomas Pinto, a Sandeman ofereceu-se para comprar vinho aos executores, mas a sua proposta foi ultrapassada pela Guerreiros (carta, 3 de Junho de 1817).

³⁷ Contudo, ocasionalmente, exportadores e agentes intermediários trabalhavam juntos no Alto Douro. Os registos da Companhia Geral sugerem que na década de 20, a Sandeman deve ter comprado em aliança com os agentes intermediários da Guerreiros e Ribeiro e da Souto Freitas, enquanto os comissários da Sandeman, Carlos António e José Jacinto Pereira da Silva, também compraram vinho para estas companhias. Finalmente, nos anos finais deste período, a Sandeman estabeleceu um relacionamento muito importante com os irmãos Ferreira, António e José Bernardo, e com o sogro do José, Pedro Gil.

sugere uma divisão conceptual – não pela nacionalidade, mas pelo compromisso com o comércio do vinho. Os «especuladores» eram aqueles cujo objectivo era fazer dinheiro de qualquer maneira e onde pudessem. Os especuladores podiam comprar vinho num ano, vender carvão no outro, e viver da troca no seguinte – ou fazer as três coisas simultaneamente. Claro que os exportadores faziam todas estas coisas. Mas, pela leitura das suas cartas, fiquei com uma forte impressão que, do seu ponto de vista, eles se sentiam diferentes. Embora todos possam especular e se descrevam a si próprios como envolvidos numa «especulação», seja em letras ou em garrafas, só alguns são identificados como especuladores. Estes são os que não têm um negócio específico mas que existem, em vários sentidos, à margem – embora pelo seu poder financeiro estejam muito longe de ser marginais. Por conseguinte, uma carta da Sandeman distingue bastante tipicamente três grupos distintos: «o hábito de dar aos vinhos doçura artificial aumentou recentemente tanto com os agricultores e especuladores em Vila Nova & mesmo com os exportadores»³⁸.

Ao ler tais cartas, descobri que embora os britânicos se referissem frequentemente aos lavradores como «os nossos amigos na Região Vinícola» e usassem descrições semelhantes para os exportadores portugueses, tinham tendência para olhar os agentes intermediários com mais hesitação, retratando-os quase como parasitas no comércio, trabalhando unicamente de acordo com os seus próprios interesses e não com os interesses do comércio ou mesmo regionais. Deste modo, um carta de 1819, da Sandeman Oporto comenta: «A extensão do insucesso da *Julius Burmester & Co* causou uma grande tristeza entre os *Especuladores de Vila Nova*, muitos dos quais irão sofrer severamente com ele [;] sem dúvida que isto terá efeito sobre a feira, restando o espírito da especulação e os agricultores também serão muito cautelosos a quem vendem: eles vão preferir compradores seguros [sic]»³⁹.

Isto reflecte a tendência dos exportadores para se verem a si próprios como casas seguras e estáveis empenhadas no comércio, em contraste com os mais volúveis especuladores que não comprarão em tal mercado. Com efeito, eles vêem-se como vítimas destes especuladores, que fazem subir os preços. Tal como se nota numa carta escrita na feira, quando esses agentes ficam fora do mercado, o preço geralmente cai: «Como os especuladores compraram pouco este ano, achamos muito provável que os preços cedam». E expressam um certo gáudio quando os especuladores são superados pelos exportadores: «Apesar de os vinhos novos estarem quase todos comprados, o facto é que não estão divididos por muitas mãos, e os principais exportadores, tal como os especuladores têm

³⁸ Carta da Sandeman, 9 de Setembro de 1828.

³⁹ Carta da Sandeman, 12 de Março de 1819.

enormes quantidades de vinhos velhos que, provavelmente, serão um empecilho ao longo do ano, dado que a sua qualidade, em geral, é muito medíocre»⁴⁰.

Nesta descrição do comércio, John Gassiot, da Martinez, Gassiot, viu claramente os especuladores como distintos dos exportadores não só no tipo de negócios, mas também no tipo de capital financeiro e mesmo social. «Os especuladores», nota ele, são preponderantemente *«homens de grande fortuna e grande respeitabilidade: muitos são Fidalgos. Pessoas dessa classe são sempre compradores»*.

E, muito ao contrário da opinião de Fisher, são estes ricos fidalgos que, na opinião de Gassiot, permitem aos exportadores britânicos «levar a cabo um grande negócio com uma comparativamente moderada soma de capital»⁴¹.

Neste caso, talvez signifique que são tanto as práticas como os recursos que distinguem os exportadores dos agentes intermediários, aos olhos dos primeiros. Em certas ocasiões os últimos são diferenciados simplesmente como «capitalistas». Este termo, mais do que «especulador», parece aplicar-se aos que são capazes de movimentar não só interesses mas também recursos líquidos de um empreendimento para outro. Fundamentais entre estes são os financeiros por trás dos novos bancos que apareceram depois da guerra civil⁴². No comércio, este termo aparece reservado para pessoas cujo interesse no vinho é apenas mais uma especulação financeira. Assim, este termo substitui ocasionalmente o termo intermediário ou especulador no imaginário das finanças, em frases como «Os actuais detentores do vinho são capitalistas e irão armazená-lo como ouro» ou «os capitalistas portugueses estão a formar depósitos [de vinho] em V. Nova, Regoa, [sic] & Pinhão»⁴³. No geral, embora o saber convencional tenha visto os britânicos como os capitalistas desta economia de vinho inteiramente capitalista, os britânicos pareciam ver-se a si mesmos como bastante distintos – tanto no comércio, como na nação – daqueles que eles consideravam como os capitalistas no comércio do vinho.

10. CONCLUSÃO: INVISIBILIDADE OU AUSÊNCIA?

Claro que os britânicos se iriam retratar a si próprios como estando mais integrados no comércio do que aqueles com quem competiam. As suas próprias contabilidades, construídas sobre um sistema de previsibilidade e regularidade, tor-

⁴⁰ Cartas da Sandeman, 4 de Março de 1815; 4 de Abril de 1815.

⁴¹ Gassiot, citado em SHAW – *Wine, the vine, and the cellar*, p. 176-177.

⁴² Assim, as cartas falam de como «o turbulento estado do país e as ameaças do Governo sobre qualquer tipo de emissão de papel-dinheiro alarmaram tanto os Bancos como os Capitalistas e tornaram o dinheiro mais escasso». Carta da Sandeman, Janeiro de 1837.

⁴³ Cartas da Campbell, Bowden, & Taylor, 25 de Outubro de 1834; 13 de Maio de 1836.

nam difícil observar os empreendimentos especulativos. Mas, o que estou a tentar argumentar é que a invisibilidade não é a mesma coisa que a ausência. A ideia que os negociantes portuenses eram marginais ou insignificantes parece-me ser mais produto da sua invisibilidade do que prova da sua ausência. Uma análise mais rigorosa revela que a burguesia portuense estava, de facto, presente e, embora afastada das luzes da ribalta, rivalizava com os exportadores em investimentos de capital e com os lavradores enquanto vendedores de vinho. Dado que o seu papel como financeiros caiu entre estes papéis estabelecidos de cidade e campo, e que os seus investimentos não são captados nos registos convencionais (tais como as listas da alfândega), eles acabaram por desaparecer do registo histórico. A burguesia portuense era uma das principais componentes do comércio, mas num outro registo que não aquele onde esperamos encontrá-los – o registo do crescente capital financeiro mais do que capital meramente mercantil.

Será que tal conclusão tem o significado mais amplo que sugeri de início? Penso que sim. Se os principais capitalistas do comércio do vinho do Porto eram portugueses, precisamos de reintroduzir a questão da classe nas discussões sobre região. Os argumentos defendendo a existência de uma região unida caracterizada pelo produtor de vinho, explorada por capital estrangeiro, e não afectada pela insignificante burguesia, não parecem ser adequados. As ideias de uma região agindo em bloco contra o interesse nacional parecem também simplistas. Certamente que estamos todos de acordo em que a influência política da burguesia portuense modelou as políticas económicas⁴⁴. Contudo o seu interesse não era necessariamente o interesse da região, assim como não era o interesse da nação: essa dicotomia não é suficiente para cobrir as opções existentes. Nem a burguesia portuense estava a seguir, necessariamente, um inequívoco interesse britânico. Antes, estava a agir em proveito dos seus próprios e muito substanciais interesses.

⁴⁴ Bonifácio e Capela consideram a hipótese da Associação Comercial do Porto (ACP) ser, de alguma forma, o reflexo português dos interesses britânicos. Contudo, torna-se claro a partir das cartas dos mercadores britânicos que eles não consideravam que a ACP reflectisse quer os interesses britânicos, quer o «interesse do vinho». O correspondente da Campbell, Bowden, & Taylor considerou que o «interesse do vinho» era não apenas uma significativa minoria – pequena mas influente – dentro da associação, mas também bastante distinta dos interesses britânicos. Assim, enquanto os portuenses se envolviam nas questões da tarifa de consumo, os britânicos mantiveram-se de fora. O correspondente da Taylor considerava infeliz a moção de oposição à tarifa, uma vez que a sua inevitável derrota indicaria a divisão do «interesse do vinho». Quando a moção de voto passou, a sua evidente surpresa testemunha, até certo ponto, a separação entre a ACP e os exportadores britânicos (cartas de Campbell, Bowden, & Taylor, 1834-1836).

Quadro 1: Quota anual britânica de exportação de vinho do Porto e crescimento (e declínio) das exportações (1813-1827)⁴⁵

Ano	1813	1814	1815	1816	1817
Quota britânica de exportações	28.67	38.04	35.52	29.81	46.72
Crescimento das exportações	-2.89	14.90	29.68	-45.97	51.74
Ano	1818	1819	1820	1821	1822
Quota britânica de exportações	44.75	54.75	46.49	46.99	49.05
Crescimento das exportações	21.11	-40.44	22.73	2.64	12.64
Ano	1823	1824	1825	1826	1827
Quota britânica de exportações	52.53	45.46	49.04	53.99	51.20
Crescimento das exportações	-15.06	13.33	51.64	-52.72	27.84

Quadro 2: Percentagem de vinho comprado na feira e na cidade⁴⁶.

Companhia	1813-32		1825-32	
	Feira	Cidade	Feira	Cidade
Sandeman & Co.	61	32	63	31
Offley, Forrester & Webber	69	25	55	31
Hunt, Newman, Roope	78	23	72	26
Campbell, Bowden ⁴⁷	73	27	—	—
Croft	79	21	84	14

⁴⁵ Estes valores são retirados das publicações anuais «Vinhos de embarque despachados na Alfândega do Porto», editados todos os anos pela Alfândega. No entanto, este material deve ser utilizado com precaução, dado que, embora os nomes das companhias sejam impressos, os valores são escritos à mão e podem variar de cópia para cópia. Na realidade, mesmo na sua época estas folhas não eram consideradas de confiança. Numa carta para a casa de Londres, um comissário da Offley, Forrester & Webber, escrevia «Junto enviamos uma lista dos vinhos exportados durante o último ano pelas várias firmas, tal como foi publicada sob a direcção de um dos oficiais pertencentes à casa da Alfândega, mas como eles indicam o nosso valor como sendo de 1174 pipas em vez de 1210, receamos que esta lista não seja muito exacta» (Carta da Offley, 1 de Maio de 1824). No conjunto, estas listas são provavelmente melhores quando usadas para mostrar as posições relativas em vez das absolutas. Para o resumo aqui apresentado, utilizei um conjunto de publicações reunida pela Offley, de 1808 em diante. Usando estas listas, separei as companhias designadas pela Companhia Geral como «Negociantes Nacionaes» e «Exportadores não Inglezes».

⁴⁶ Estes valores são retirados dos *Diários e Razões* das várias companhias. Os números não atingem os 100% porque não incluem as compras de vinho velho.

⁴⁷ A firma Campbell, Bowden & Taylor suspendeu os negócios em 1824.

Quadro 3: Stocks e exportações dos doze maiores detentores de stocks em Vila Nova de Gaia, 1827 e 1828⁴⁸.

Companhia (1827)	Stock	Exportações
<i>Britânicos</i>		
Lambert, Kingstons & Egan	1748.75	1164.25
Croft	1573	1348.5
George Sandeman & Co.	1553.75	1052
Quarles Harris, J. D. Harris	1436	1437
Dixon, Allen, Figueiredo	1180.75	669.5
Offley, Forrester, Webber	956	1362.75
Total em 1827	8448.25	7034
Média em 1827	1408.04	1172.33
Exportações como % do stock		83.26%
<i>Portugueses e «não Inglezes»</i>		
António da Cunha Barboza	1578	410
Nicolau Copke	1131	239.5
Van Zellers	1081	124.5
António Bernardo Ferreira	1063	0.5
Nogueira & Frutuoso	1039	531.5
Pedro Gil	899	103.75
Total em 1827	6791	1409.75
Média em 1827	1131.83	234.96
Exportações como % do stock		20.76%
Companhia (1828)	Stock	Exportações
<i>Britânicos</i>		
Quarles Harris, J. D. Harris	1624	1958.75
Dixon Allen, Figueiredo	1238.25	1300.5
Lambert, Kingstons & Egan	1076.75	1121.5
George Sandeman & Co.	1064	1226.75
Croft	933	1681.25
Smith, Woodhouse	879	831.75
Total em 1828	6815	8120.5
Média em 1828	1135.83	1353.42
Exportações como % do stock		119.16%
<i>Portugueses e «não Inglezes»</i>		
António da Cunha Barboza	1143	0
Urbano José dos Santos Lima	866.5	105
Guerreiro & Irmãos	844	166.5
Domingos Ferreira Pinto & Filhos	825	184
Francisco José de Barros Lima	827	0
Nogueira & Frutuoso	863	0
Total em 1828	5368.5	455.5
Média em 1828	894.75	75.92
Exportações como % do stock		8.48%

⁴⁸ Fontes: Os stocks são retirados de cartas da Offley datadas de 2 de Fevereiro de 1827 e 22 de Janeiro de 1828. Estes valores referem-se apenas ao vinho de Embarque. As exportações são as que constam nas publicações anuais da Alfândega descritas no Quadro 1, nota 45.