

Luís Roseira *

A recuperação de uma tradição: Os produtores-engarrafadores de vinho do Porto

A RECUPERAÇÃO DE UMA TRADIÇÃO

A comercialização directa dos vinhos do Douro constituiu, desde sempre, uma grande aspiração da lavoura duriense.

A partir da primeira metade do século XVIII, o domínio do comércio do vinho do Porto pelos exportadores britânicos suscitou múltiplas tentativas de reconfigurar as relações de força no sector.

Surgiram, assim, diversos projectos e reformas, assumindo diferentes modelos institucionais, desde a Companhia Comercial ideada por Pancorbo em 1753, passando pela Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro (a quem foi concedido o monopólio estatal, apesar de ser formada por accionistas privados muitos deles grandes proprietários durienses), instituída por alvará régio em 1756, até às soluções liberais oitocentistas (primeiro, em 1834-1838, depois, em 1865-1907, funciona o regime de liberdade comercial). A importância do sector no quadro económico nacional justifica, de resto, uma continuada intervenção do Estado no sector, mesmo nos períodos mais liberais. O fontismo, se por um lado retirou à Companhia os seus poderes e funções oficiais, não deixou de constituir um dos momentos de grande atenção do Estado face à Região do Douro e do Vinho do Porto, avançando, pela primeira vez, logo em 1852, para uma formulação inter-profissional, ao criar a Comissão Reguladora da Agricultura e Comércio dos Vinhos do Douro.

Em 1907, no início da ditadura de João Franco, o Dec. de 10 de Maio restaura o sistema proteccionista e, entre diversas medidas de regulação da produção e do

comércio, «concede aos produtores a faculdade de poderem exportar directamente os seus vinhos, desde que se encontrem inscritos no Registo das Alfândegas».

No ano seguinte, Calvet Magalhães cria a Comissão Agrícola e Comercial do Vinho do Porto e a Comissão Inspectorada da Exportação de Vinho do Porto, permitindo aos produtores «exportar directamente o seu Vinho do Porto por qualquer barra do reino».

Durante a I República, de 1910 a 1926, os viticultores durienses unem-se em torno das Comissões de Viticultura, em nome dos interesses regionais, perante a concorrência desleal de outros vinhos e face aos interesses do sector comercial. Entre os líderes deste movimento, que ficariam conhecidos como os «Paladinos do Douro», sobressai a figura de Antão de Carvalho.

Em 1926, no Governo da ditadura militar, o Ministro da Agricultura Alves Pedrosa cria em Vila Nova de Gaia, o Entrepasto dos vinhos do Douro como uma extensão da Região Demarcada. Todos os que se dediquem ao comércio de Vinhos do Porto são obrigados a armazenar e exportar os vinhos no Entrepasto, acabando com as exportações directas a partir do Douro. A administração do Entrepasto é entregue aos viticultores, o que suscita protestos dos exportadores que não reconheciam aos viticultores competência para fiscalizar o produto. Para resolver a questão, constituiu-se, nesse mesmo ano, uma Comissão mista de produtores-exportadores nacionais e ingleses.

Em 1928, Antão de Carvalho chefia uma delegação de 800 viticultores da Região que se dirigem a Lisboa para pressionar o governo com vista à defesa dos direitos dos lavradores do Douro.

Em 1929, já com António Oliveira Salazar como Ministro das Finanças, Antão de Carvalho retoma a presidência da Comissão de Viticultura (acompanhado por outros «paladinos», como Júlio Vasques e Torcato Magalhães) e preside a Câmara da Régua. Os «paladinos», perdida a batalha da comercialização, refugiam-se no seu reduto e, dando continuidade aos sindicatos agrícolas, mobilizam-se e mobilizam o Douro para a criação de uma instituição de representação da lavoura regional, que irá denominar-se a Federação Sindical dos Viticultores do Douro – Casa do Douro.

Chegamos, de modo muito sintético, a 1932, ao Regime Corporativo, que, durante quase meio século, iria manter o regime quase proibitivo de comercialização por parte dos produtores.

Porém, o Dec.-Lei 24.382, de 18 de Agosto de 1934, que regulava as condições necessárias para o exercício da actividade dos produtores e negociantes, continha uma cláusula que permitia que os produtores pudessem comercializar os seus vinhos exclusivamente no mercado interno.

Foi com base nesta cláusula que, em 1979, nos inscrevemos, como mandava a lei, «no registo especial» existente na sede do IVP, em nome individual como pro-

dutor-exportador de vinhos «produzidos exclusivamente nas suas propriedades», somente com vista à venda no mercado interno, dado que os condicionalismos para exportarmos, não sendo proibitivos, eram, na prática, inviáveis.

Deste modo, iniciámos um movimento com vista a ultrapassar o monopolismo da exportação, desde então conscientes que tal não poderia ser conseguido pelo poder central nem através de falsos protecționismos.

Já em 1976, a III Comissão de Reforma da Região e dos Vinhos do Porto e Douro, sob a minha presidência, propôs ao ministro da Agricultura de então, Dr. António Barreto, a comercialização directa pela Casa do Douro, dado o impasse permanente em ultrapassarmos os obstáculos que nos impediam o acesso ao mercado externo.

Só o facto do ministro António Barreto não ter transitado para o II Governo Constitucional impediu que se iniciasse a comercialização e exportação dos dois tipos de vinhos da região («Douro» e «Porto») pela Casa do Douro.

Um novo passo foi dado com a passagem, em 1982, de produtor individual a empresa familiar. Outros viticultores seguiram, entretanto, o mesmo caminho. Ainda nesse mesmo ano de 1982, constituiu-se uma Associação de Viticultores-Exportadores dos Vinhos do Porto e Douro (AVEPOD). A respectiva Comissão Instaladora, a que presidimos, organizou os estatutos, e, a 10 de Setembro de 1986, fez aprovar e registar, por escritura pública na Casa do Douro, esta nova Instituição, aberta a todos os produtores dos vinhos do «Porto» e «Douro», com o objectivo concreto da comercialização directa dos vinhos por parte dos seus associados.

Mantinha-se, porém, em vigência o Dec.-Lei 24.382 de 1934 e já estávamos em 1986. O modelo corporativo sobrevivia mesmo depois das transformações ocorridas em Portugal e na Europa.

Na sequência de um Dec.-Lei do governo do Prof. Mota Pinto, que já tinha permitido a exportação, através da Casa do Douro, a partir de uma pequena área de Entreposto em Godim (que, na verdade, nunca tinha funcionado) e mercê, finalmente, de vários esforços conjugados, mormente da Comissão Instaladora da AVEPOD, junto dos grupos parlamentares, o deputado independente e duriense António Barreto propôs na Assembleia da República, em 22 de Dezembro de 1985, a possibilidade da exportação de vinhos, pela lavoura e comércio, a partir da Região. O Governo, antecipando-se à discussão na Assembleia da República deste projecto, promulgou o Dec.-Lei 86/86, de 6 de Março, em que finalmente era permitida a exportação a partir da Região Demarcada aos produtores, comerciantes e exportadores em condições de total igualdade.

A utopia transformou-se em realidade. Criou-se o movimento de produtores que, depois de dar à luz uma nova figura – a de viticultores-engarrafadores – criou uma nova Associação, que, por sua vez, participou activamente na alteração da legislação corporativa.

Foi neste momento histórico que, para alguns com grande surpresa, para outros com grande indignação e, para outros mais, com grande perplexidade, que a nossa Federação de Viticultores – Casa do Douro decidiu, contra tudo o que era lógico, associar-se, em condições muito pouco transparentes, a um grupo exportador na distribuição e junto do consumidor final, na utopia, melhor dizendo na ignorância, ao pretender transferir para finais do século XX o ideário duma Companhia majestática do século XVIII.

O nosso movimento, de modernidade e de acerto, embora com grande atraso, face à hora das Regiões Vinícolas da Comunidade Europeia continuou e continua pelos seus próprios meios a caminhada, na convicção de que não tardará que os novos tempos nos dêem razão.

A COMERCIALIZAÇÃO DIRECTA DOS VINHOS DO PORTO NOS ÚLTIMOS ANOS

Em síntese, que conclusões podemos retirar da experiência recente da comercialização directa dos vinhos do Porto?

1. O imobilismo da nossa comunidade vinhateira, que, durante cerca de 50 anos, não foi capaz de ultrapassar o modelo corporativo de 1934, apesar da legislação consentir, sem grandes obstáculos, a comercialização no mercado interno; pelo inverso, as imposições legais quanto à exportação eram praticamente insuportáveis para a lavoura: Entrepasto único em Gaia, armazém próprio com stock mínimo de 150 mil litros submetidos à «Lei do Terço».
2. A lentidão com que se processou o arranque para modelos de organização e comercialização em plena aplicação noutras regiões vitícolas do país e do estrangeiro.
3. A experiência de comercialização directa por parte das cooperativas dos vinhos de mesa do Douro, a partir dos anos 50, não lhes trouxe organização e conhecimento para a venda directa do Vinho do Porto, não se libertando dos intermediários – exportadores, comerciantes e, ainda de modo mais primitivo, do escoamento pela Casa do Douro.
4. O ritmo muito lento em que este novo modelo – novo para o Douro – se processou: de 1979 a 1981 só existia um único produtor independente. Em 1982 surge a primeira e única cooperativa! A entrada de novos produtores associados crescem de 1 para 3 no período de 81 a 86 e os individuais aumentam de 1 para 6 no mesmo período (quadro nº 1).

Quadro 1 – Evolução anual do número de produtores individuais e associados e do seu peso no total da comercialização

Anos	Nº de Produt. Indiv.	Nº de Produt. Assoc.	Total de Produt.	Comercializ.		Nº de Grupos	Nº de Firms	Comercializ. Comerciantes		Comerc. Total hl (c)
				Prod. Indiv.+Assoc. hl (a)	%(a)/(c)			hl (b)	%(b)/(c)	
1979	1	0	1	59	0,01	15	54	696 404	99,99	696 463
1980	1	0	1	10	0,00	15	54	706 528	100,00	706 538
1981	1	0	1	16	0,00	15	55	626 521	100,00	626 517
1982	1	1	2	258	0,04	15	55	650 173	99,96	650 431
1983	2	3	5	141	0,02	15	56	657 827	99,98	657 968
1984	3	3	6	142	0,02	15	58	664 460	99,98	664 602
1985	6	3	9	563	0,08	17	59	708 797	99,92	709 360
1986	5	3	8	321	0,04	18	59	773 379	99,96	773 700
1987	6	3	9	1 525	0,19	18	57	783 353	99,81	784 878
1988	11	4	15	3 887	0,47	14	57	827 044	99,53	830 931
1989	10	5	15	3 845	0,47	12	53	806 787	99,53	810 632
1990	9	5	14	4 980	0,62	13	57	803 351	99,38	808 331
1991	12	6	18	7 494	0,96	15	63	772 090	99,04	779 584
1992	11	7	18	13 205	1,70	15	65	764 047	98,30	777 252
1993*	14	5	19	8 284	0,97	15	71	845 844	99,03	854 128
1994	21	5	26	6 526	0,77	15	69	845 109	99,23	851 635
1995	19	5	24	8 387	0,91	15	70	915 562	99,09	923 949

* Todos os indicadores sofreram alterações significativas, a partir deste ano, pela transferência das Adeegas de Santa Marta e Régua e das Caves de Ribatua para o grupo dos comerciantes.

Fonte: Instituto do Vinho do Porto.

5. A criação de uma nova Associação de Viticultores-Engarrafadores (AVEPOD), as reformas que viabilizaram a exportação directa da Região do Douro, o fim do monopolismo da exportação repercutiram-se, embora modestamente, por razões bem conhecidas – estruturais e de mentalidade conservadora – dominantes a nível individual e das instituições regionais (Casa do Douro e Cooperativas) nos indicadores. Em 1995, o número de produtores individuais é de 19 e são 5 somente as cooperativas que comercializam Vinho do Porto (Quadro nº 1).

6. Quanto à evolução da comercialização salienta-se:

6.1. Uma percentagem crescente da comercialização directa face ao volume total: começou com 0,01, em 1979, para, em 1992, atingir a percentagem significativa de 1,70.

Em 1993 com a transição das Cooperativas de Santa Marta, Régua e Caves Ribatua para o grupo dos comerciantes a percentagem da comercialização directa sofreu uma redução significativa, de 1.70 para 1.00, baixando o volume de 13.205 hl para 8.284 hl.

Vejam os com mais algum pormenor os números referentes a 1994-95.

Em 1994, atingimos os 6.526 hl (0,8%) da comercialização total praticamente divididos em percentagens iguais entre produtores associados (51%) e individuais (49%).

Em 1995, crescemos para 8.387 hl numa evolução mais favorável aos produtores associados (+ 39,7%) do que para os individuais (+16,9%), passando a representar 0,9% da comercialização total (crescimento de 1 ponto percentual em relação ao ano anterior).

6.2. É de salientar o maior volume de vendas no mercado nacional em detrimento da exportação.

Quadro 2 – Posição relativa dos produtores individuais e associados na exportação e no mercado nacional (em %):

Categorias de Produtores	1994			1995		
	Export.	Merc. Nac.	Total	Export.	Merc. Nac.	Total
Produtores individuais	0,2	2,3	0,4	0,2	1,8	0,4
Prod. Associados (Cooperativas)	0,1	3,0	0,4	0,1	3,4	0,5
Total	0,3	5,3	0,8	0,3	5,2	0,9

Fonte: Instituto do Vinho do Porto.

Vejam o que nos demonstra o Quadro nº 2. Em 1994, as percentagens dos produtores associados em relação ao total de 0,1 em relação à exportação e 3% no que diz respeito ao mercado nacional, passando, em 1995, para 0,1 e 3,4%, respectivamente na exportação e mercado nacional, a que corresponde uma percentagem total de 0,4 e 0,5%, em 1994 e 1995.

No que diz respeito aos produtores isolados, em 1994 atingem uma percentagem de 0,4 em relação ao total da comercialização, tendo a exportação correspondido a 0,2 e sendo 2,3% o correspondente ao mercado nacional. Em 1995, os números são 0,2 para a exportação e 1,8 para o mercado nacional, atingindo um total igual ao ano anterior, 0,4%.

Em 1995, no caso dos produtores individuais, as vendas no mercado nacional representam 57%, enquanto que para os associados o mercado nacional absorveu 84%.

As cooperativas exportaram 736 hl em 1995, sensivelmente metade da exportação dos produtores individuais, 1.612 hl; sucedeu praticamente o inverso relativamente à comercialização no mercado nacional (3.080 hl dos associados, contra 2.131 hl dos individuais), o que confirma as dificuldades globais de penetração

nos mercados externos por parte das cooperativas, contrastando com a experiência adquirida pela no mercado interno através dos vinhos «Douro». É de acentuar a maior maleabilidade e melhor estratégia dos produtores individuais, fundamentalmente devido, entre outras razões, à utilização do *marketing* do «Mis en Bou- teille au Domaine», «Château», «Quinta» ou «Estate Bottled», que lhes abriram canais para o segmento mais diferenciado dos consumidores (Quadro nº 3).

Quadro 3 – Categorias especiais*: volumes comercializados por produtores individuais e associados por mercados (em hl):

Categorias de Produtores/anos	Categorias Especiais			Totais		
	Export.	Merc. Nac.	Total	Export.	Merc. Nac.	Total
Produtores individuais:						
1994	598	447	1 045	1 333	1 868	3 201
1995	748	521	1 269	1 612	2 131	3 743
Prod. Associados (Cooperativas):						
1994	3	21	24	899	2 426	3 325
1995	0	0	0	736	3 908	4 644

* São consideradas «categorias especiais» os vinhos «Vintage», «LBV», «Com indicação de Idade», «Vintage Character» e «Branco Leve Seco» (segundo a classificação do IVP).
Fonte: Instituto do Vinho do Porto.

6.3. As categorias especiais reforçam e completam esta análise. Os associados que, em 1994, ainda só comercializavam um total de 24 hl (21 e 3 hl, respectivamente, no Mercado Nacional e na Exportação) desapareceram do mercado na estatística de 1995.

Em comparação, os produtores individuais viram aumentados os seus montantes, entre 1994 e 1995, de 1.045 para 1.269 hl, com um crescimento de 17 % no mercado interno e de 25 % na exportação (Quadro nº 3).

DOIS COMENTÁRIOS FINAIS:

O primeiro corresponde a uma chamada de atenção para que se tenha em conta o aumento crescente dos volumes totais de exportação jamais atingidos e mantidos na história do Vinho do Porto o que, naturalmente, influencia de um modo significativo as percentagens atingidas pela comercialização directa.

Em segundo lugar, refira-se que os produtores associados foram incapazes de iniciar uma política de qualidade diferenciada quer no mercado interno e externo

dado que, como se demonstrou, praticamente não vendem vinhos de categorias especiais.

Vantagens para o sector, região e benefícios acrescidos para os viticultores individuais e associados

1. Pelas mais valias acumuladas a comercialização directa constitui o mais rápido e mais eficaz meio de aumentar a dimensão económica e social das empresas.
2. Permite a conservação ou reconstrução do património vitivinícola.
3. Possibilita a obtenção mais fácil e de maiores incentivos financeiros e fiscais de toda a ordem, essenciais para a modernização e competitividade nas várias áreas empresariais, bem como a sua inscrição nos múltiplos projectos de valorização regional e o acesso aos subsídios ou incentivos de origem nacional ou comunitária.
4. Facilita a participação no turismo rural, de habitação ou cultural, incluindo a venda directa nas suas instalações, não só dos vinhos de «Quinta», mas, a exemplo de outras regiões vinícolas, pode promover cursos de iniciação de provas e tudo o mais que diga respeito aos vinhos e seus derivados ou produtos regionais.
5. Contribuição para a caracterização dos vinhos das várias sub-regiões com características enológicas próprias.
6. Valorização dos mercados e junto do consumidor final desta nova imagem do Vinho do Porto, «Mis en Bouteille à Quinta», ou «Estate Bottled», bem como a valorização correspondente dum *marketing* diferenciado, o que prestigia a denominação de origem «Porto».
7. Integração nas cadeias de distribuição que cobrem «nichos de mercado» de produtos de grande qualidade diferenciada, segmento médio/alto, o que, por si só, garante prestígio e preços mais remuneradores.
8. Moralização dos circuitos comerciais pela libertação de intermediários que, obviamente, pelas mais valias justas mas incontroláveis os viciam sobretudo em anos de vinhos de categorias especiais «Vintages», «LBVs», «Com data de colheita» e «Com indicação de idade», que são remunerados aos preços correntes do ano aos viticultores que vendem as uvas, mostos ou vinhos a esses mesmos intermediários.

9. Contribuição para uma autêntica política de qualidade diferenciada e criação de novos tipos de vinhos («biológicos», «Portos de casta única», recriação do vinho do Porto «tipo português», etc.), além doutras inovações na área da viticultura e/ou enologia.
10. Garantia, pelas mais valias acumuladas, de salários mais remuneradores, trabalho permanente e combate ao desemprego sazonal, bem como fixação de quadros mais diferenciados, o que, no seu conjunto, contribuirá para minimizar algumas das causas do subdesenvolvimento regional ou sub-regional.
11. Criação de um novo modelo de associativismo com possibilidade de contribuir para o enriquecimento e valorização da Comunidade Vinhateira e das instituições do sector – Casa do Douro, Adegas Cooperativas, CIRDD – ou a elas ligadas, sem entrar em linha de conta com o enriquecimento dum diálogo a estabelecer ou valorizar na Comunidade Vitivinícola Regional, Nacional e Internacional.
Constitui uma referência para aglutinar novos e futuros viticultores isolados ou associados e uma motivação para novas formas de associativismo.

Condições necessárias para a consolidação do projecto de comercialização directa dos produtores dos vinhos do Porto e Douro

1. Participação da Casa do Douro, a saber:
 - 1.1. Resolução do não cumprimento do acordo da Casa do Douro com o Grupo da «Real Companhia».
 - 1.2. Reestruturar a actual Departamentação e redefinir, com prioridades, os seus objectivos.
 - 1.3. Criar, por todos os meios, um amplo movimento de opinião em favor das novas reformas estruturais e de ampla organização do sector.
 - 1.4. Criação de um Departamento Comercial de Apoio a todos os associados que queiram participar neste projecto.
 - 1.5. Participação dos Departamentos técnicos existentes ou a criar.
 - 1.6. Disponibilidade das capacidades de stockagem com carácter prioritário para a área de comercialização directa
 - 1.7. Colaboração estreita na área de enologia nas suas múltiplas vertentes.
 - 1.8. Auscultação e representatividade dos viticultores exportadores ou das suas Associações no Conselho Geral da Casa do Douro e na Comissão Interprofissional da Região Demarcada do Douro (CIRDD).
 - 1.9. Constituir, como elemento coordenador, um modelo de intercâmbio

permanente com as outras associações do sector, estatais ou privadas, de modo a empreender uma acção comum não só no que diz respeito ao sector vitivinícola mas e também nos projectos de desenvolvimento regional e de animação cultural, experimentação aplicada e informação actualizada aos associados e à comunidade.

2. Adegas Cooperativas:
 - 2.1. Integração na área dos viticultores-engarrafadores, desligando-se (as que já fazem parte) do grupo dos comerciantes.
 - 2.2. Urgente reformulação e reciclagem dos actuais quadros dirigentes e formação dos futuros.
 - 2.3. Entrada em funcionamento efectivo da «União das Adegas», com vista à definição do papel do cooperativismo no contexto geral da política vitivinícola do sector com prioridade no que diz respeito à comercialização directa.
 - 2.4. Elaboração de um Plano Global de informação, consciencialização e participação activa dos Associados e intergrupos de associações.
 - 2.5. Colaboração mais estreita e diversificada com a Casa do Douro, na animação sócio-cultural e dos serviços na Região Demarcada.
3. Associação dos Viticultores-Engarrafadores de Vinhos do Porto e Douro (A.V.E.P.O.D.):
 - 3.1. Recriação, na base doutrinária do projecto inicial, de um novo modelo de gestão e ampliação das suas actividades de modo a constituir uma referência obrigatória a outras associações ou outros viticultores.
 - 3.2. Mobilização e demonstração dos benefícios e vantagens para os Associados e Região da comercialização directa.
 - 3.3. Criação de uma Federação de Associações de Viticultores já existentes ou a criar, com vista à sua integração neste projecto de moralização dos circuitos comerciais e a sua associação para a venda directa dos seus vinhos.
 - 3.4. Representação nas Instituições e nas actividades do Sector em que por direito podem participar, nomeadamente na Casa do Douro e na Comissão Interprofissional da Região Demarcada do Douro (CIRDD).
4. Instituto do Vinho do Porto (IVP):
 - 4.1. Promoção da designação «Engarrafado na Quinta», de modo a diferenciar os vinhos comerciais.
 - 4.2. Alteração da constituição, modelo jurídico e atribuições da Junta Consultiva.

- 4.3. Reestruturação da composição e funcionamento da Câmara dos Provedores.
 5. Comissão Interprofissional da Região Demarcada do Douro (CIRDD):
 - 5.1. Revisão em sede própria – a Assembleia da República – da legislação que a criou, na base do compromisso assumido pelos deputados do Partido Socialista do círculo de Vila Real, e precedida de um amplo debate aberto a todas as instituições da região.
-