

Paul Duguid *

O Vintage antes do Vintage**

Inevitavelmente, muito mudou no comércio do vinho do Porto nos últimos duzentos anos. No entanto, escritores e historiadores do vinho falam, por exemplo, do «Vintage de 1790» da Sandeman (defendido por muitos como o primeiro «verdadeiro» Porto Vintage¹) e do «Vintage de 1994» (da mesma casa) num único fôlego, sendo tentador pensar que, aqui, pelo menos, a continuidade – e não a mudança – é a norma. Contudo, na realidade, muita coisa mudou.

Com efeito, os registos históricos sugerem que a «ideia» do Porto Vintage é, curiosamente, muito semelhante a uma boa «garrafa» de Porto Vintage. Tal como o vinho, a ideia levou um tempo considerável a amadurecer. Ao longo do caminho, perdeu algumas qualidades associadas aos anos de formação. Simultaneamente, o tempo ajudou a desenvolver muitas novas e robustas características, que, hoje em dia, associamos ao Porto Vintage. Neste trabalho, tentaremos seguir o desenvolvimento da ideia de Vintage desde o início do século XIX até à altura em que esta se aproxima do conceito actual. Para entender estas mudanças e desenvolvimentos, começemos pelo Vintage actual².

O VINTAGE ACTUAL

Hoje, os Vintage são genericamente definidos como «vinhos de um único ano excepcional, envelhecidos durante dois anos antes do engarrafamento, e que amadurecem depois em garrafa entre 10 a 20 anos». (O Porto de outros anos, por oposição, será misturado com vinhos mais velhos ou mais novos para atingir uma qualidade desejável). O Vintage é produzido por grandes e pequenos exporta-

* Universidade da Califórnia, Berkeley.

** No original «Vintage before Vintage». Tradução de Margarida Carmo e Paula Montes Leal.

¹ Ver, por exemplo, MAYSON, Richard – *Port and the Douro*. Londres: Faber & Faber, 1999.

² O conhecimento geral sobre o Porto Vintage foi altamente beneficiado pelo livro «Vintage» do Prof. Gaspar Martins Pereira e do Eng. João Nicolau de Almeida, publicado pelo Instituto do Vinho do Porto, coincidindo com a celebração «Os Vintage do Século».

dores, engarrafado em Portugal, marcado com o selo de garantia do Instituto do Vinho do Porto (IVP) e exportado para todo o mundo.

Porque vem de um ano particular, o Porto *Vintage* é rotulado não com uma idade, tal como «dez anos», como alguns outros Portos, mas com uma data, como «1994». Além disso, é identificado com um exportador em particular (como a Graham, a Ferreira, a Offley, ou a Sandeman), que produziu, envelheceu e engarrafou o vinho antes de o exportar. Uma garrafa com o rótulo «Taylor *Vintage* Porto, 1994», por exemplo, indica que a Casa Taylor produziu o vinho nesse ano, o envelheceu em casco durante dois anos e, depois, em 1996, decidiu que o resultado era de tal qualidade que merecia a designação *premium Vintage*, para o que recebeu a aprovação do IVP.

Os consumidores podem, então, esperar que uma garrafa com tal rótulo e com o selo do IVP tenha todas as características do Porto *Vintage* – cor rica, bom aroma, sabor complexo e grande longevidade. Podem, também, esperar que garrafas com o mesmo rótulo, quer sejam compradas em Los Angeles, Londres ou Lisboa, sejam oriundas das mesmas caves em Portugal e que tenham características idênticas.

Cor, aroma, complexidade e longevidade são comuns a todos os grandes Porto, independentemente do ano. Contudo, a garrafa, o rótulo, a identificação com um exportador e a confiança e normalização que agora esperamos de tais vinhos são, indubitavelmente, na história longa do vinho do Porto, introduções recentes. Por exemplo, o engarrafamento em Portugal só começou «a sério» no início dos anos setenta do século XX. Antes dessa data, a maior parte dos Porto *Vintage* (com excepção do período da Segunda Guerra Mundial) era engarrafado em Inglaterra. Da mesma forma, o IVP, cujo selo de garantia tem que figurar em todas as garrafas, só foi criado nos anos trinta deste século. Os vinhos, por seu turno, só começaram a ser identificados com os exportadores do Porto, mais do que com os negociantes a quem eram comprados em Inglaterra, na segunda metade do século passado. Não obstante, o Porto *Vintage* parece ser anterior a tudo isto.

Por outro lado, não é correcto afirmar-se que, por essa razão, o Porto *Vintage* é tão antigo como o próprio vinho do Porto. É que, embora há centenas de anos o vinho seja exportado a partir do Porto, uma vez que o termo está associado ao envelhecimento do vinho em garrafas, parece fazer pouco sentido falar de Porto *Vintage* antes do aparecimento da técnica de fabrico de garrafas apropriadas para o armazenamento do vinho. Este desenvolvimento pode ser datado da segunda metade do século dezoito³.

³ A interdependência entre vinho e garrafas é muito bem ilustrada por um dos mais antigos clientes da Sandeman, a Pilkington Brothers, de St. Helens, Inglaterra. Os Pilkingtons eram mercadores de vinho e bebidas espirituosas que, nos anos 1820, se interessaram pelos desafios do processo de engarrafamento. O seu interesse cresceu tanto que, passado pouco tempo, desistiram do negócio

Pessoalmente, consideramos bastante obscuro em relação ao desenvolvimento do «*Vintage*», o período que medeia o progresso do engarrafamento, em finais do século XVIII, e o estabelecimento das «declarações» formais de *Vintage* pelos exportadores, que foram introduzidas pelo IVP nos anos trinta. É certo que o Porto *Vintage* moderno precede esta data. Mas, «em quê?» e «em quanto?», isto é, será que todos estes factores que actualmente associamos com o Porto *Vintage* se «encaixaram»? Para tentar responder a essa questão, propomos um olhar para os primeiros dois terços do século XIX, entre 1790 e 1870, altura em que nos parece que o Porto *Vintage* estava a «lutar para nascer». É este o que consideramos ser o período do «*Vintage* antes do *Vintage*» e que iremos observar essencialmente através dos registos nos arquivos da Sandeman, usando em particular os livros de encomendas, que se estendem, quase sem interrupção, de 1814 a 1900⁴.

NÃO TÃO EVIDENTE COMO DEVIA SER

Antes de tudo, é importante reconhecer que o conceito de *Vintage* torna-se um pouco turvo (como nenhum bom *Vintage*, servido correctamente, deve ser) pelo próprio termo. Infelizmente, a expressão inglesa *vintage* é ambígua quando usada em relação ao vinho do Porto.

Hoje em dia, usamos o termo *Vintage* essencialmente para identificar, como já referi, o vinho do Porto de um ano excepcional. Assim, três ou quatro vezes numa década, as firmas declaram o vinho desse ano como um Porto *Vintage*. Deste modo, o *Vintage* marca anos excepcionais. Infelizmente, em inglês, o mesmo termo tem sido utilizado para referir a colheita de qualquer ano, seja ela excepcional ou não. É possível (e infelizmente verdade) dizer que, por exemplo, «o *Vintage* de 1816 foi particularmente mau e que as firmas inglesas compraram muito pouco ou mesmo nenhum vinho nesse ano».

Além disso, no decurso do século XIX, os comerciantes encomendavam vinho de um qualquer ano, fosse ele bom, mau ou indiferente, solicitando, simplesmente, o «*vintage*» desse ano. Consequentemente, nos livros de encomendas da Sandeman, vemos pedidos, por exemplo, de uma pipa de «*Vintage* 1817» ou «*Vintage* 1838» – apesar destes terem sido anos muito fracos. Com efeito, porque o termo *Vintage* foi usado tão amplamente, o que ressalta nesse período não são os anos bons, mas os maus, anos nos quais o vinho é de tão má qualidade que nenhum «*Vintage*» – quer dizer, nenhum vinho de um ano particular, embarcava.

do vinho e, desde então, tornaram-se um dos maiores e mais desenvolvidos fabricantes de vidro do mundo.

⁴ Estamos extremamente gratos à Casa Sandeman e ao Sr. George Sandeman pela oportunidade que nos deram de explorar o seu arquivo.

(No período 1814-1870, os anos que «sobressaem» por esta razão são 1816, 1840, 1845, 1856).

Tendo em conta a forma tão diversa em que o termo é agora empregue, torna-se difícil, quando olhamos para os registos mais antigos, dizer realmente em que sentido a palavra está a ser usada – com o significado moderno (indicando um ano excepcional) ou com o antigo (indicando qualquer ano) – e, conseqüentemente, fácil a confusão.

Mas, vejamos se conseguimos «afinar» ou clarificar esta noção obscura e compreender o lento desenvolvimento daquilo que hoje entendemos como Porto *Vintage*. Para o fazer, é necessário ver como o comércio mudou. As alterações intervenientes ajudarão a revelar porque é que os Porto *Vintage* de 1815, 1820, 1834, 1847, 1851, ou 1863 – todos óptimos vinhos exportados a partir do Porto no século passado –, embora possam ter muitas das «características» do Porto *Vintage*, tal como o entendemos hoje, todavia não são exactamente a mesma coisa.

Para isso, temos que nos debruçar não apenas sobre Portugal, onde todos esses Porto *Vintage* iniciais foram feitos, mas também sobre Inglaterra, onde a maior parte deles foi encomendada, provada e bebida, uma vez que «o mercado» desempenhou um importante papel no desenvolvimento do Porto *Vintage*. Assim, usando a Sandeman como exemplo, vamos começar pelo mercado e, em particular, pela «força comercial» que desenvolveu esse mercado. Depois disso, observaremos como se produz a fase final do negócio.

AS ILHAS BRITÂNICAS: UMA FORÇA COMERCIAL A DOIS

Quando a Casa Sandeman foi fundada, a força comercial para a Grã-Bretanha consistia em duas pessoas: o fundador da casa, George Sandeman, de Perth, Escócia, e o seu irmão David. Para angariar encomendas do magnífico vinho de Portugal, os dois irmãos percorreram as Ilhas Britânicas de lés a lés, muitas vezes a pé, sob todas as condições climatéricas. David dedicou-se à Escócia e George ao Norte da Inglaterra. Aceitavam encomendas principalmente de negociantes de vinho e de proprietários de estalagens e hotéis e enviavam-nas para o Porto⁵.

Aí, nos primeiros anos do século XIX, outro George, sobrinho do anterior, dirigia as operações, recebendo as encomendas da Grã-Bretanha, produzindo vinho

⁵ Em 1793, George escreveu ao seu pai, de Yorkshire, enquanto se abrigava de uma tempestade: «Eu raramente deixei um canto ou recôndito inexplorado em todo este imenso país, nem em Northumberland, ou Durham, Cumberland, Westmoreland, nem em Lancashire, nos quais, sendo eles uma grande parte de Inglaterra, penso não existirem mais do que dois ou três comerciantes de vinho com os quais não falei. Devo acrescentar Nottingham e Derbyshire, para além de muitos outros caminhos».

segundo as instruções recebidas e enviando-o directamente para os clientes⁶. (Embora a força comercial, a área de vendas e a operação no Porto tenham mudado e crescido dramaticamente ao longo do século, este processo manteve-se sensivelmente o mesmo).

As encomendas indicavam a quantidade de vinho pedido (em pipas), o preço acordado e uma breve descrição do tipo de vinho desejado. É a partir destas descrições que fazemos uma ideia dos vinhos que eram embarcados e, conseqüentemente, do que «Vintage 1821», por exemplo, pode querer dizer.

PORTO: MISTURAR PARA PROVAR

No Porto, o truque estava em misturar vinho de acordo com essas descrições, em volume suficiente para satisfazer a quantidade solicitada, mantendo o custo dentro dos limites de preço combinados. Tendo em conta as descrições dos livros de encomendas mais antigos, podemos verificar que se tratava de um verdadeiro desafio, principalmente para tentar satisfazer as especificações dos clientes.

Talvez as especificações mais simples fossem aquelas que usavam como comparação a encomenda antecedente. Desta forma, encontramos muitos pedidos que dizem:

«igual ao último»

«melhor do que o último»

«com menos aguardente do que o anterior»

«estilo semelhante»

ou, ainda:

«idêntico ao anterior»

ou, talvez:

«da mesma qualidade que o seu pai costumava ter».

Evidentemente que, apesar de ficarem no Porto amostras do vinho exportado, mesmo essas instruções directas podiam ser difíceis de concretizar, uma vez que é difícil fazer algo «igual» ou «idêntico» quando os ingredientes estão constantemente a sofrer alterações – e quando mesmo a amostra que se guardou mudou com o tempo.

Afinal, «como o último», ou «o mesmo», «melhor», «mais leve», «mais barato», ou «idêntico», pode dizer respeito a um vinho do Porto enviado muitos anos antes. Por exemplo, em 1844, um cliente pediu à Sandeman uma remessa do

⁶ Os exportadores tinham relutância em vender directamente a privados porque isso os poria em competição directa com os seus principais clientes – os comerciantes de vinho.

«melhor vinho velho para engarrafar, macio e adocicado, como o enviado pelo Bee em 1833». Esta descrição pede à casa do Porto que consiga um vinho igual ao exportado pelo navio Bee, cerca de onze anos antes. De notar que, nessa época, os barcos transportavam qualquer coisa como 150 a 250 pipas de vinho para diferentes clientes⁷.

Para ajudar, as equipas de venda valiam-se por vezes do seu conhecimento sobre o vinho em stock no Porto, acrescentando comentários esclarecedores como: «Algo o mais próximo possível do (D) (o «D» quer dizer «dry»), 1840, provavelmente cerca de $1/2$ 1840 e $1/2$ 1842». Ocasionalmente, quando havia tempo e a encomenda era difícil, a instrução podia incluir «Esperar até que o Sr. George Sandeman apareça», de forma a que este pudesse contribuir com o seu conhecimento pessoal tanto do cliente como dos stocks a usar.

Ao encomendarem vinhos por comparação, os clientes não tinham em conta apenas os seus próprios vinhos, mas também os dos seus concorrentes. Com frequência, um cliente pedia vinho «tão bom como» o que a Sandeman estava a enviar para os seus concorrentes da cidade vizinha. (Aqui, devemos acrescentar, para os «seus ou as suas» concorrentes: isto porque, nos livros mais antigos da Sandeman figuram muitas mulheres compradoras – meia dezena, em 1814, por exemplo).

Olhando por cima do ombro dos seus vizinhos, os clientes pediam, por exemplo:

«Algo como o vinho do Challender»

ou:

«Semelhante ao embarcado para Robte Shaw & Co».

Além disso, num mercado tão competitivo, os clientes tinham em conta não só os seus vizinhos mas, também, os vizinhos da Sandeman, no Porto. A Sandeman manteve o seu nível através de encomendas que pediam:

«Amostra para comparar com o vinho da Cockburn»

ou:

«Para competir com vinho que receberam da Offley».

Geralmente, enfrentavam este tipo de «avaliação» com confiança. Contudo, cento e cinquenta anos depois, é fácil imaginar a frustração sentida quando, depois de muitos esforços para combinar um vinho bom e «macio», solicitado por um cliente difícil, se tinha como resposta que ele tinha decido aceitar o vinho de um concorrente, por este ser mais «forte».

⁷ Esta encomenda em particular, referente ao ano de 1833, deverá ter sido um desafio, uma vez que coincidiu com a Guerra Civil. Esta causou uma grave ruptura nas actividades vinícolas do Douro, obrigando as firmas a exportar vinhos mais antigos dos seus stocks.

É fácil também sentir o desafio posto por descrições como:

«Os vinhos de qualidade inferior devem ser bem encorpados um pouco doces, mas não muito. O de melhor qualidade deve ser velho e delicado no sabor, mas também não muito seco. Não muito doce e bastante bem encorpado. O Tinto deve ter boa cor, não muito clara nem demasiado escura, um pouco adocicado, mas não muito doce».

«Não muito fácil de concretizar» não teria sido uma resposta pouco razoável vinda do Porto.

TERMOS DO NEGÓCIO

É evidente que termos como «áspero», «redondo», «macio», ou «bom» podiam ser suficientes para os conhecedores do negócio. Descrições *standard* no livro de encomendas incluem:

- «velho, macio, suave, não muito forte e áspero»
- «suave e aromático»
- «muito característico, velho, rico, com boa cor»
- «novo, não fresco»
- «muito velho e característico»
- «do melhor, sem limite»
- «forte, áspero»
- «rico, mas não doce»
- «muito claro, tawny transparente; claro, velho, castanho»
- «vinho velho e grapy»
- «velho muito curioso»
- «bom velho para estalajadeiros»
- «rico e frutado, destinado ao negócio local»
- «vinho forte e rico, com boa cor, mas não pesado ou verde»
- «idade respeitável»
- «elegante vinho de uva com grande aroma»
- «seco, com carácter»
- «vinho forte, áspero, com muito corpo»
- «muito velho, com 2 ou 3 almudes do macio de 1846 ou 1847»
- «muito velho, com uma pitada de cor»
- «Porto especial de 1870, estilo médio com muito bom corpo»
- «do melhor, totalmente fermentado»
- «o mais ardente possível»
- «para fins sacramentais»
- «estilo médio».

e, profeticamente:

- «ao preço mais baixo».

GUERRAS DE PREÇOS

Evidentemente que os conflitos motivados pelos preços eram inevitáveis. Alguns clientes pareciam querer tudo, pedindo um vinho de elevada qualidade, cheio de cor e sabor, pelo «mais baixo preço possível». Depois, havia aqueles que, como acrescenta uma nota, «ao pagar, descontam sempre £2 por pipa». Não obstante, havia muitos que, com segurança, enviavam pedidos de um «vinho do Porto bom e honesto, aromático, colorido e frutado, não alourado, superior, seco» e que, agradavelmente, acrescentavam «não limitado ao preço».

Quais eram esses preços? Por norma, a factura a pagar por um bom vinho nos primeiros dois terços do século XIX anda à volta do preço actual de uma garrafa de vinho *premium*, pronto a beber – entre £18 e £50, dependendo da idade e do estilo. A única diferença reside, obviamente, no facto de hoje esse preço pagar uma garrafa enquanto, no século XIX, pagava uma pipa (cerca de 550 litros).

Embora o preço por garrafa tenha mudado radicalmente desde essa altura, é interessante notar que os preços se mantiveram razoavelmente equilibrados ao longo deste período, subindo algumas vezes, mas, mais frequentemente, descendo. Nos anos vinte do século XIX, os preços oscilaram entre as £20 e as £50 por pipa, e na década de setenta, entre as £20 e as £60, com algumas excepções em ambos os extremos. Em 1874, segundo pudemos observar, a Sandeman ultrapassou, pela primeira vez, a barreira das £100, numa remessa embarcada para Nova Iorque.

Contudo, esses preços cobriam, unicamente, o «fretamento do navio, no Porto». O comerciante para quem o vinho do Porto era enviado devia pagar o frete, o seguro e as tarifas proteccionistas. Isto, em média, duplicava os custos do preço na factura. Assim, a pipa de £20 embarcada no Porto, dependendo dos impostos da época (as tarifas estavam sempre a mudar), custava ao comerciante, em Inglaterra, cerca de £40⁸. Quando o vinho saía da porta dos comerciantes, em garrafas, a 1 guinéu ou mais a dúzia (que, por convenção, geralmente tinha 13 garrafas), o comerciante recebia cerca de £60, o que nos parece ser uma margem respeitável.

⁸ O Ministro da Fazenda britânico estava sempre a fazer subir as taxas – e quando o fazia, tinha o hábito desagradável de fazer incidir as novas taxas não só nos novos carregamentos, como também, apesar dos grandes protestos dos exportadores e comerciantes, nas mercadorias já guardadas em stock. É divertido ver como, quando, em 1842, pela primeira vez em 60 anos, as taxas diminuíram, os comerciantes escreveram prontamente ao Ministro, insistindo para que este devolvesse a todos as taxas pagas em excesso em relação às novas tabelas. Apesar da razão estar do lado dos comerciantes, não pensamos que tenham tido muito sucesso.

RIVALIDADE ENTRE IRMÃOS

Em muitos aspectos, as mais fortes lutas de preços parecem ter sido provocadas por guerras familiares, entre os elementos da «força comercial» na Grã-Bretanha, sempre a baixar os preços para atrair clientes, e a «unidade de produção», no Porto, lutando para os aumentar, de forma a reflectirem os custos de produção. Em Inglaterra, baixar um par de libras ao preço para conseguir uma venda era uma prática comum. Mas, quando tais ordens chegavam ao Porto, eram recebidas com brados de exasperação. Eram enviadas notas de protesto, relatando despesas e insistindo, por exemplo, que «não vemos como o negócio pode valer a pena, com vinhos velhos a serem embarcados a menos de £44». Provavelmente, foi sempre assim entre «vendas» e «produção».

Os principais custos de produção eram, inevitavelmente, o vinho em si e a aguardente usada para o fortificar. Ora, estes custos nem sempre eram fáceis de controlar. Na maior parte deste período, de 1790 a 1870, o ramo português do negócio era conduzido sob a rigorosa supervisão da Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro, ou «Wine Company» como lhe chamavam os ingleses (a antepassada da actual «Companhia Velha»). A Companhia exerceu o monopólio sobre a aguardente durante a maior parte da sua existência, mantendo o preço alto e não negociável. Consequentemente, os exportadores tinham um incentivo para manter baixa a quantidade de fortificação do vinho, apesar dos gostos populares em Inglaterra que, de acordo com as sugestões dos livros de encomendas, preferiam vinhos mais «ardentes».

Era também suposto que a Companhia controlasse o preço do vinho. Contudo, neste caso, era menos bem sucedida, uma vez que os bons agricultores podiam estabelecer o seu próprio preço. Isto porque era norma os exportadores pagarem bem acima do preço oficial para obterem o melhor vinho, das melhores Quintas. Nos anos bons, os «*vintages*» excelentes do século XIX, o vinho dos «*crack lodges*» (expressão por que eram conhecidas as adegas onde era vendido o vinho de qualidade superior) custava o dobro ou o triplo da «taxa» oficial, o valor estabelecido pela Companhia. Uma pipa de vinho de primeira classe no Douro podia custar £30 – tanto quanto o preço de factura usual do frete no Porto.

ORQUESTRAÇÃO

Esta parte do processo de produção aponta para uma profunda diferença entre o vinho do Porto do século XIX e os seus descendentes. É esta diferença que torna difícil comparar o grandioso «Porto *Vintage*» desse período com os

Vintage de hoje. Actualmente, a maior parte dos exportadores compra as uvas aos viticultores e, depois, produz o seu próprio vinho. O mesmo não acontecia no século XIX. Nessa altura, os agricultores produziam o vinho. Depois disso, cuidavam dele vários meses e só depois é que os exportadores entravam em cena.

O vinho era produzido no período da vindima, nos fins de Setembro ou em Outubro. Depois, na Primavera, os exportadores percorriam o Douro, onde, na companhia do seu «comissário» ou agente no Douro, provavam vinhos, quinta por quinta, acordando comprar aqueles que lhes agradavam. Numa única Primavera, um exportador ou o seu agente podia chegar a visitar cem adegas de boa reputação. Consequentemente, em última instância, o vinho comprado por uma casa poderia ser tão variado como o número de adegas visitado.

No excepcional ano de 1821, por exemplo, apesar de não ter comprado uma grande quantidade, a Sandeman comprou vinho a cerca de 40 produtores diferentes. Assim, quando se falava, então como agora, desse bom *Vintage*, podia estar a referir-se um entre cerca de 40 vinhos diferentes, cada um com as suas características e vigor. Mesmo quando as hábeis misturas reduzem este número, continuava a ser grande o leque de vinhos que podiam esconder-se sob a designação «*Vintage*» de um ano particular.

Para dar outro exemplo, o escritor coevo Henry Vizetelly cita 1863 como um dos quatro «grandes anos» do século dezanove. Contudo, nesse mesmo ano, a Sandeman despachou não apenas as variações que correspondiam aos pedidos dos clientes, mas também uma variedade de estilos mais genéricos («rico», «médio», «seco», «leve»), assim como vinho denominado «low country» e «upper country» – tendo a todos chamado «*Vintage* 1863».

Além disso, por vezes eram solicitados vinhos provenientes de áreas específicas – das paróquias de «Donello», «Costa de Gouvinhas» e «Chancelleiros», por exemplo – aumentando, mais ainda, a paleta «*Vintage*» num único ano. E, nessa época como agora, havia interesse por aquilo que podemos considerar vinhos de uma só Quinta. Assim, chegavam encomendas não só de, por exemplo, «10 pipas das melhores quintas de 1859 sem excesso de aguardente, 1 pipa de cada Quinta», como, ocasionalmente, pediam vinhos de agricultores determinados. As encomendas pediam, por exemplo, vinho do Porto do «Braz» («Braz Gonçalves Pereira», um dos melhores produtores de vinho da paróquia de Covas) ou do «Lopo de Mello» (de Gouvinhas). Também eram requisitados vinhos de quintas específicas: «Roriz», «Vargelas», «Zimbro», «Seixo», «Ventuzello» e outras.

Assim, quando Vizetelly, George Saintsbury ou André Simon falam do *Vintage* 1863 da Sandeman, do de 1847 da Cockburn, ou do de 1851 da Kopke, mesmo quando nos restringimos aos vinhos *premium* desse ano, continua a ser provável que essas firmas tenham exportado um número considerável de vinhos bastante

diferentes, sob a mesma designação⁹. Em 1864, o primeiro ano em que foram vendidos, os chamados «*Vintage* 1863» oscilaram entre as £35 e as £85 por pipa. Uma década mais tarde, quando o *Vintage* 1863 desaparece dos livros de encomendas por quase já não estar disponível, só podia ser comprado pelo preço mais elevado.

Desta forma, produzir o «*Vintage* antes do *Vintage*» era uma tarefa muito diferente da actual, o que não significa que requeresse menos habilidade. Com efeito, temos tendência para pensar nos «Porto *Vintage*» celebrizados pelos grandes escritores do vinho do passado – o Conde de Vila Maior, André Simon, George Saintsbury ou H. Warner Allen – não como sendo o fruto do esforço isolado de uma só casa, mas sim como uma hábil orquestração, realizada pela mesma casa, de múltiplos colaboradores no Douro e no Porto.

IMPROVISO

E, a que devemos acrescentar, rapidamente, em Inglaterra. É importante lembrar que os grandes Porto *Vintage* discutidos por muitos escritores do século XIX eram essencialmente consumidos nas Ilhas Britânicas, o que aumenta o nível de complexidade da questão.

Isto porque, se a produção do vinho do Porto era um assunto de orquestração, pelo menos na primeira metade do século XIX, o seu aparecimento em Inglaterra deve ser pensado mais como uma improvisação, tendo em conta que, desde o barco até à mesa, o vinho passava pelas mãos de comerciantes de vinho e donos de estalagens, fora da orquestração directa do exportador.

Neste período, estes retalhistas não se limitaram a armazenar e vender vinho feito no Douro e preparado no Porto. Ao engarrafarem e misturarem o vinho, eles deram uma importante contribuição ao produto que acabava em cima de mesas importantes, de clubes venerandos e das melhores salas de jantar. Assim, uma importante parte do carácter final do que é lembrado e descrito como sendo os «grandes Porto» do passado dependeu das improvisações de numerosos comerciantes de vinho. Consequentemente, o âmbito do «*Vintage* 1863» da Sandeman é, teoricamente, não só tão extenso como o número de agricultores que lhe venderam esse vinho, mas também como o número de comerciantes que, por sua vez, o venderam nas Ilhas Britânicas. (Claro que a Casa Sandeman, em Londres, como muitos importadores, também actuou como retalhista e imprimiu a sua

⁹ É claro que as várias garrafas de Porto Cockburn 1847 que André Simon «apreciou» eram, provavelmente oriundas da mesma pipa e, portanto, muito semelhantes. Mas também é provável que existissem outros vinhos, igualmente qualificados, a terem o nome Cockburn 1847, mas bastantes diferentes no estilo.

marca particular no vinho que misturou, engarrafou e vendeu, como adiante poderemos ver. Portanto, aqui, pelo menos, a orquestração ainda era possível).

MISTURANDO/«REMENDANDO»

Esta mistura feita em Inglaterra surge, muitas vezes, sob a designação *blending* («remendo»). Se os retalhistas achavam que o seu vinho não correspondia ao seu gosto ou ao dos seus clientes, se consideravam que tinha estado tempo demais em casco, ou, ainda, que tinha sido engarrafado cedo demais, prontamente o «remendavam» com outros vinhos.

Deste modo, os livros de encomendas mostram muitos pedidos deste tipo:

«cheio, rico para remendo»

«cor escura e bastante encorpado para misturar com vinho tawny»

«amadurecido com aguardente para mistura»

«muito doce e de cor escura para misturar com vinho velho e seco»

«colorido e frutado para misturar com stock antigo»

«muito rico encorpado para misturar com oito pipas do melhor antigo que perdeu a cor»

«para misturar com uma pipa de bom vinho velho que perdeu a cor»

«vinhos de cobrir sobretudo de 1859 com algum de 1857 que julgamos ter corpo suficiente e com uma pequena ajuda do vinho de 1858 que podemos dispensar para este efeito»¹⁰.

Este tipo de mistura ou remendo, inevitavelmente, levou algumas pessoas a praticar o que pode mais concretamente ser considerado como acrescentamento. Por exemplo, o comerciante de vinho e escritor (e cliente da Sandeman) Thomas Shaw relata que muitos comerciantes ingleses achavam que tinham engarrafado o seu vinho de 1820 muito cedo. Consequentemente, este estava a envelhecer muito lentamente. Como não podiam dar-se ao luxo de esperar que o vinho se tornasse bebível, diz Shaw, «numerosas garrafas foram vertidas para pipas, tendo-lhes sido acrescentado vinho velho, depois afinada a mistura, trasfegada e engarrafada; e em dois ou três anos passava a existir outro óptimo 1820».

¹⁰ Esta última referencia a vinhos de cobrir introduz um termo muito antigo no negócio e refere-se a uma das três categorias frequentemente utilizadas no século XVIII. Nessa altura, os vinhos eram considerados «suficientes», quando eram bons por si só; «insuficientes», quando necessitavam da adição de um vinho melhor para serem bons; ou, finalmente, «vinhos de cobrir», quando eram suficientemente ricos para cobrirem a fraqueza de outros vinhos. Os termos sugerem que, em geral, pensava-se que era um desperdício utilizar os melhores vinhos (os vinhos de cobrir) sozinhos. Deixar os «suficientes» saírem sozinhos e manter os vinhos «de cobrir» para misturar com outros parece ter sido o entendimento.

Com efeito, o «*Vintage* 1820», assim como o «*Vintage* 1834», parece ser uma permanência durante a maior parte deste período. Tal como aconteceu com os fragmentos de relíquias sagradas que os peregrinos transportaram durante toda a Idade Média, nunca se conseguiria juntá-los todos para ver em que medida o seu conjunto excederia o original. Entretanto, muitos comerciantes de vinho reputados, como Hedges & Butler, aparecem vezes sem conta nos livros de encomendas com pedidos de «34 verdadeiro», o que nos sugere que o que era geralmente rotulado como «34» provavelmente não o seria.

ENGARRAFAMENTO

Como as observações de Shaw nos ajudam a lembrar, os retalhistas não só misturavam e «remendavam» como também engarrafavam. Mais uma vez, isto contrasta fortemente com as práticas correntes. Actualmente, o vinho é engarrafado em Portugal pelos exportadores, depois de passar dois anos em casco. Claro que o mesmo não se passava com o *Vintage* antes do *Vintage* que, quase sempre, deixava o Porto ainda em casco.

Consequentemente, com estes vinhos, temos de considerar não apenas onde e por quem eram engarrafados, mas também *quando*. Mesmo quando o «*Vintage* 34» era verdadeiro, podia ser engarrafado muito novo ou muito velho. De facto, em 1860, a Hedges & Butler encomendou duas pipas e com certeza que o engarrafou e vendeu como «*Vintage* 34», como realmente era – mas certamente que era bem diferente (muito mais próximo do moderno Porto *Tawny*) do «*Vintage* 34» que fora engarrafado em 1836 mas consumido em 1860¹¹.

Neste ponto, é útil olhar novamente para a história sobre o Porto *Vintage* 1821. Os negociantes esvaziaram as suas garrafas deste *Vintage* porque não podiam dar-se ao luxo de esperar o tempo necessário para o amadurecimento de um vinho engarrafado jovem. E, aqui, dizemos «dar-se ao luxo» literalmente, tendo em conta que armazenar vinho é um negócio caro.

Muitos comerciantes preferiam que fosse o exportador a suportar o custo do envelhecimento, só comprando o vinho quando envelhecido, engarrafando unicamente depois do exportador o ter armazenado e envelhecido em pipas. Outros, por contraste, compravam quando o vinho era mais novo (e mais barato), supor-

¹¹ Não deixámos de considerar, aqui, a história dos vinhos do Porto *Tawny* neste período. Inicialmente, o termo «*Tawny*» aparece como crítica negativa. Os vinhos *Tawny* eram aqueles que geralmente necessitavam de remendos. Mas, progressivamente, foram-se tornando respeitados. Nos anos sessenta do século XIX, descobrimos preços altos – de £78-80 – oferecidos por «Porto *tawny* superior».

tando a despesa (e o risco) do armazenamento. É ainda possível que, nesse caso, uns o tenham armazenado em pipas e outros em garrafas.

Assim, no que diz respeito ao engarrafamento, vemos uma grande variedade de encomendas (e podemos notar que a palavra «Vintage» não aparece em nenhuma delas):

«o melhor que houver para engarrafamento imediato»

«velho para engarrafar»

«velho de boa qualidade para engarrafar com 4 ou 5 almudes de vinho fresco»

«um lote para engarrafamento imediato, e outro para ser engarrafado mais tarde»

«vinho maduro macio e com cor & aroma sem doçura para engarrafamento na Primavera»

«pronto para engarrafamento à chegada»

«envelhecido de qualidade superior para engarrafamento imediato com dois almudes de refresco seco»

«engarrafamento de boa qualidade para hotéis»

«vinho do Porto cheio de aroma. De forma a estar alguns anos em garrafa sem perder a cor, mas sem ser doce».

E havia muitas encomendas deste tipo:

«vão engarrafar esses vinhos e pedem a nossa garantia de que se vão manter»

O que queria realmente significar «alguns anos» ou durante quanto tempo era esperado que essa garantia se mantivesse podia variar muito. Algumas vezes o envelhecimento era bastante breve:

«envelhecido para engarrafar imediatamente... para reaparecer dentro de 12 meses».

Outras vezes durava um período moderado:

«Pronto para engarrafamento imediato e para reaparecer com bom depósito dentro de 2 ou 3 anos».

E isto é verdade mesmo para alguns dos melhores vintages do século, como o de 1851, novamente encomendado pela Hedges & Butler:

«O melhor vinho do Porto velho Vi 1851 para ser engarrafado cerca de um mês depois da chegada para beber dentro de três anos».

Esta encomenda foi feita em 1856, depois do vinho ter estado a envelhecer em cascos no Porto, durante cerca de 5 anos.

Também são estipulados períodos mais longos:

«velho bastante encorpado e com boa cor para manter 8 ou 10 anos em garrafa»

«para manter em garrafa 10 ou 12 anos»

«para engarrafar no Outono e para se manter durante mais de 15 anos em garrafa, tendo, nessa altura, muita cor»

«da melhor qualidade que possa existir para se manter 20 anos em garrafa».

ROTULAGEM

É necessário lembrar que muito do vinho comprado e engarrafado desta forma era vendido mais em nome dos próprios retalhistas que dos exportadores. Provavelmente, a Hedges & Butler vendeu o vinho que encomendou com o seu nome. Neste caso, tal como se passa com o vinho a granel engarrafado pelos supermercados em anos mais recentes, era impossível para os consumidores saberem de quem era o vinho – ou se, na realidade, era de um exportador ou de vários –, quanto mais saberem se era de um ano em particular.

Contudo, o nome do exportador não era completamente irrelevante, podendo actuar como garantia de qualidade – uma questão importante para aqueles que não faziam tenções de beber o seu vinho, a não ser daí a dez, doze ou vinte anos. Ora, depois de tal período, o comerciante de vinho podia muito bem já não estar no ramo – o comércio a retalho de vinho era um dos mais instáveis em Inglaterra. Assim, Shawn lembra-nos que:

«Os vinhos de alguns dos exportadores mais antigos, com a sua própria marca e nome, são aceites como tendo um certo valor, mas se vinhos de idêntica qualidade estivessem em cascos desconhecidos, ou especialmente se tivessem sido importados de uma forma indirecta, ou se tivessem sido misturados nas docas em vez de o serem no Porto... o valor atribuído seria provavelmente trinta ou quarenta ou mesmo cinquenta por cento menos que se os mágicos ferros em brasa tivessem marcado o famoso nome».

É claro que aqueles que podiam comprar a pipa e as garrafas eles próprios tinham a tendência para saber de que exportador era o vinho que estavam a beber. Consequentemente, depois de lermos Saintsbury ou Simon a falarem do Cockburn, Martinez ou Kopke 1851, torna-se fácil assumir que tais vinhos eram uma referência. Por isso, é importante notar com que frequência os mesmos autores irão escrever sobre vinhos dos quais tinham tido conhecimento nesse ano, mas não sobre o exportador. E, por vezes, é mais fácil confiar neles quando estão hesitantes que quando estão confiantes, como está Simon quando escreve: «A última vez que saboreei um '68, presumivelmente da Cockburn, a rolha tinha a marca Biggs 1868 (sendo os Biggs de Dorchester os engarrafadores do vinho)».

O VINTAGE SURGE COM A IDADE?

Assim, por estas instruções é possível perceber alguma coisa do que chamámos o «*Vintage* antes do *Vintage*» e compreender quão diferente era. O vinho não era produzido nem engarrafado pelos exportadores. Mais ainda, os exportadores vendiam diferentes estilos de vinho sob a designação de um ano particular. Entretanto, os retalhistas não só engarrafavam (e faziam-no quando queriam), mas também misturavam (chegando mesmo a misturar vinho que já tinha sido engarrafado). Assim, embora possa parecer que os que escrevem sobre os grandes *Vintages* da primeira metade do século XIX estão a falar de vinhos que são parte de uma tradição contínua e imutável, o facto é que as mudanças são muito profundas.

Entretanto, os mesmos livros de encomendas que nos ajudaram a entender a diferença também nos fornecem algumas indicações sobre a emergência do sistema moderno. Em 1872, no final do período que temos estado a analisar, aparece nos livros de encomendas da Sandeman uma encomenda particularmente reveladora. É enviada pela Casa Sandeman em Londres, e pede:

«1870d: Estes vão ser engarrafados como Sandeman Vge 1870».

Esta é a primeira encomenda do género, e é a primeira sugestão clara de que estamos a sair do período «antes do *Vintage*» e a aproximarmo-nos da noção moderna de Porto *Vintage*.

Claro que não se trata de uma ruptura nítida. Apenas um par de anos antes (1866), existe um pedido de «vinho *Vintage*, £70, muito velho», onde o termo *Vintage* já é usado de maneira diferente; contudo nenhuma data é mencionada. Igualmente, em 1872 há uma encomenda de *Vintage* 1872 «para engarrafamento, para reaparecer em dois ou três anos, cobrindo parte do Vge 1868», sugerindo que tais vinhos pudessem ainda ser usados para «remendar» (e tornando completamente incerto qual o nome a dar ao produto final – *Vintage* 1868 ou 1870?). Portanto, neste caso, o termo *Vintage* é utilizado com o antigo significado. Existem também pedidos do tipo «Vge 70, seguem-se instruções sobre o estilo», o que sugere que o *Vintage* 70 não era ainda, seguramente, um vinho único e uniforme.

No entanto, com o pedido «1870d: Estes vão ser engarrafados como Sandeman Vge 1870», temos a percepção de que um lote particular do vinho desse ano (mais uma vez, o «d» quer dizer «dry»), depois de envelhecido durante dois anos, foi engarrafado e rotulado com o nome do exportador e inequivocamente designado como *Vintage* 1870 para os clientes do comércio a retalho. Todas as coisas que hoje associamos ao «Porto *Vintage*». Talvez possamos dizer que por volta de 1870, o Porto *Vintage* aparecia com a idade.

Claro que ainda lhe faltava o selo de garantia fornecido pelo Instituto do Vinho do Porto, que é uma característica da definição, hoje em dia. Embora este selo só

vá aparecer daí a 60 anos, a questão da garantia do vinho, não obstante, parece-me altamente relevante para o entendimento tanto do *como*, como do *porquê* do Porto *Vintage*.

Os anos setenta do século XIX foram tempos difíceis para os exportadores de vinho do Porto. Em 1865, todas as antigas restrições ao comércio foram abandonadas. Vinho vendido como «Porto» podia ter origem em qualquer lugar – o que frequentemente se verificou, à medida que as áreas exteriores à antiga zona demarcada tentavam tirar proveito da reputação do Porto – e, como consequência, ajudavam a destruir essa reputação. Além disso, na própria região do Douro, as vinhas não tinham ainda recuperado do flagelo do oídio e sucumbiam já à filoxera, que apareceu em primeiro lugar na paróquia de alta qualidade de Gouvinhas, em 1867.

Entretanto, nas Ilhas Britânicas a reputação do vinho do Porto já estava a ser vítima de ataques. O comerciante de vinho Thomas Shaw lamentava que o vinho tivesse «caído na presente infâmia». Porque, continua ele:

«Não se pode negar que este vinho é agora olhado, geralmente, como um vinho intoxicante e vulgar. É muito duvidoso que consiga reconquistar o seu prestígio».

Por volta de 1870, o vinho do Porto estava num ponto particularmente baixo da sua carreira e precisava de esforços concertados para se recuperar.

É evidente que recuperou o seu prestígio de outrora. Na verdade, ultrapassou-o. E, provavelmente, algo muito próximo daquilo que entendemos como Porto *Vintage* desempenhou um papel significativo nessa recuperação. Através dos esforços concertados de agricultores, exportadores e comerciantes, os padrões voltaram a elevar-se. Tal como já sugerimos, em vez de exportarem todos os «*Vintage*» (no antigo sentido do termo), a menos que fossem particularmente maus, os exportadores começaram a vender como «*Vintage*» (agora no sentido moderno) unicamente anos excepcionais. Em particular, casas como a Sandeman, que actuavam tanto como exportadores como comerciantes, não punham apenas bons vinhos nas garrafas, mas, como vimos, punham também o seu nome e data no exterior. Desta forma, marcavam a sua reputação nos conteúdos. E ofereciam a garantia, tanto aos comerciantes como aos clientes, de que, nessas condições, o Porto *Vintage* significava realmente algo indiscutível.

