

A regulação do mercado do vinho em Portugal: uma análise de longo prazo

Orlando Simões

Escola Superior Agrária de Coimbra, Bencanta, 3040-316 Coimbra

e-mail: orlando@esac.pt

Resumo

É por demais conhecida a importância que o vinho tem, desde longa data, na agricultura, na economia e na sociedade portuguesa. Depois de ter ocupado durante séculos o primeiro lugar destacado como produto de exportação e de constituir, a par dos cereais, um dos assuntos mais prementes da questão agrária nacional, a produção de vinho e a cultura da vinha continuam ainda hoje a merecer um lugar de destaque na nossa economia.

Ao longo da sua história, o mercado do vinho foi frequentemente caracterizado por crises de natureza diversa, as quais, dada a importância económica e social do sector, originaram frequentemente graves crises sociais, especialmente nas regiões de maior especialização. Nestas condições, e dada a manifesta incapacidade do sector resolver os seus próprios conflitos internos, o Estado foi frequentemente chamado a restabelecer equilíbrios, redimir conflitos, enfim, a regular o sector.

Recorrendo a conceitos desenvolvidos no âmbito da *teoria da regulação*, o presente trabalho tem como principal objectivo estabelecer uma periodização para a análise da evolução do mercado do vinho em Portugal, durante o século XX. Os fundamentos para esta periodização são as sucessivas formas de regulação desta actividade económica, isto é, a forma como sucessivos regimes económicos de funcionamento

foram condicionados pelo desenvolvimento de diferentes mecanismos institucionais específicos.

Introdução

Depois de ter ocupado um primeiro lugar destacado como produto de exportação e de constituir um dos assuntos mais prementes da questão agrária nacional, a produção de vinho e a cultura da vinha continuam ainda hoje a merecer um lugar de destaque na nossa economia. A dimensão económica não esgota a importância da vinha e do vinho em Portugal. A sua relação com a terra, o clima, a técnica e a sociedade, apela para uma multifuncionalidade digna de nota: como agente de humanização de vastas regiões com solos de fraca aptidão agrícola; pelo seu contributo na manutenção da ligação à terra de gerações sucessivas; pela modulação da paisagem, imperativo produtivo de outros tempos e que constitui hoje múltiplas oportunidades de lazer; pela sua dimensão simbólica que fez a ligação do vinho à arte e à cultura dos povos da bacia mediterrânea e que tem actuado, ao longo do tempo, como um poderoso instrumento de diferenciação social; pela complexificação das relações mercantis e a proliferação de interesses sociais e políticos que conduziram, desde muito cedo, à intervenção dos poderes públicos.

Neste contexto é objectivo deste trabalho analisar a evolução da vitivinicultura portuguesa durante o século XX, numa perspectiva de regulação sectorial, tendo em conta o posicionamento do país na periferia europeia. Para isso o trabalho é desenvolvido em duas partes. Na primeira, procura-se caracterizar a especificidade de Portugal na periferia europeia e define-se o quadro teórico para a análise do sector vitivinícola português numa perspectiva regulacionista. Na segunda, procede-se a uma

periodização da evolução do sector, colocando-se em evidência a compatibilidade lógica entre os diferentes níveis do regime económico de funcionamentos do sector vitivinícola (produção, circulação e consumo) e os dispositivos institucionais que lhe estão subjacentes.

A regulação sectorial na periferia europeia

A teoria da regulação (Aglietta, 1982; Boyer, 1987) constitui hoje uma referência obrigatória para a compreensão da evolução das sociedades contemporâneas. Embora desenvolvida ao nível macroeconómico, nela se encontram os elementos essenciais para uma análise multifacetada do sector vitivinícola: uma visão da economia que não se esgota na racionalidade económica, fazendo frequentemente apelo a conceitos desenvolvidos em outros ramos das ciências sociais; uma contribuição forte da economia institucional, a qual se adapta perfeitamente a um sector desde sempre fortemente regulado por regras sociais e normas jurídicas; uma nova abordagem das crises económicas e dos conflitos sociais, capaz de analisar melhor os actuais mecanismos complexos que regulam as sociedades contemporâneas desenvolvidas.

Levando em consideração as interligações entre os níveis sectorial e global da regulação (Boyer, 1990), Bartoli e Boulet (1989; 1990) desenvolveram os instrumentos conceptuais necessários para uma abordagem regulacionista do sector vitivinícola francês, dando conta da complexa realidade deste sector, isto é, da interpenetração do económico, do social e do político na regulação de uma actividade produtiva.

Tal como não é linear a transposição da regulação global para o plano sectorial, também o não poderá ser para o plano espacial. De facto, a tónica da teoria da

regulação na variabilidade histórica e espacial das dinâmicas económicas e sociais, conduz à necessidade de cuidados especiais quando se aplicam os instrumentos conceptuais desta teoria a diferentes contextos, nomeadamente quando se trata de espaços situados em diferentes estádios de desenvolvimento.

O conceito de semiperiferia foi criado por Wallerstein (1979; 1984) para designar, no conjunto da economia mundial, a posição relativa dos países que apresentam estados intermédios de desenvolvimento situados entre os países centrais e periféricos. Trata-se de uma categoria conceptual derivada, sem uma lógica fundadora e evolutiva própria, que atribui às sociedades assim designadas características ora de uma ora de outra daquelas categorias polares, ou uma posição intermédia quando as características são avaliadas por variáveis contínuas.

Para se tornar operacional, o conceito de semiperiferia necessita de ser regionalizado em função dos principais polos do sistema mundial (Europa, América ou Ásia), no seio dos quais os países semiperiféricos ganham uma identidade própria, que lhes adovem de uma contextualização espacial e evolutiva que condiciona a sua posição actual específica. Desta forma, e reportando-nos apenas ao caso europeu, a semiperiferia reduz-se a uma periferia localizada, na qual as sociedades mantêm as características gerais das semiperiferias mundiais ao mesmo tempo que as especificam num contexto histórico, cultural e geoestratégico específico.

No caso português, a característica geral apontada às semiperiferias, de serem um agente intermediário entre centros e periferias (Wallerstein, 1984), ganha um significado específico se levarmos em consideração o longo período colonial em que Portugal ocupou uma posição central relativamente às sociedades colonizadas e uma posição periférica em relação aos principais centros de acumulação de capital. Depois deste período, modificando-se embora o papel que vinha sendo desempenhado, ficou

a capacidade de intermediação que ganhou raízes nas condições sociais, políticas, económicas e culturais da sociedade portuguesa.

Para além desta posição relacional, que se inscreve na posição geoestratégica do país e na sua inserção no regime internacional, Santos (1990: 109) especificou o conceito de semiperiferia no contexto europeu, conferindo-lhe consistência teórica e operativa: são sociedades caracterizadas por uma *descoincidência articulada* entre as relações de produção capitalista e as relações de reprodução social, ou seja, entre o nível de desenvolvimento do sistema produtivo e o nível alcançado pelos padrões de consumo. *Descoincidência*, porque se verifica nestas sociedades um atraso no desenvolvimento das relações entre o capital e o trabalho na esfera da produção, relativamente às relações sociais que presidem aos modelos e às práticas dominantes de consumo. *Articulada*, porque corresponde a um *status quo* que apresenta uma certa estabilidade temporal, o qual se estabeleceu e é sustentado tendo por base dois tipos de factores: uma estrutura de classes sociais específica que amortece os conflitos entre o capital e trabalho e o papel preponderante do Estado na regulação da economia. Por outras palavras, pese embora a diferença de níveis gerais de desenvolvimento relativamente aos países do centro, existem nestas sociedades mecanismos que permitem níveis e práticas de consumo mais avançadas do que aqueles que seriam de esperar tendo em consideração o nível de desenvolvimento das suas forças produtivas.

Contrariamente aos países centrais, em que as relações de produção são caracterizadas por elevados níveis de produtividade, por uma relação salarial formal institucionalizada e por uma forte presença de classes médias que atenuam os conflitos entre o capital e o trabalho, em Portugal verifica-se um complexo tecido social que cria frequentemente mecanismos informais compensatórios do atraso das relações de produção (Santos, 1990, p.118 e seg.), nomeadamente: um grande peso da

pequena agricultura familiar a tempo parcial como forma de reprodução da força de trabalho; diversas formas de economia subterrânea permitida por falhas diversas do sistema fiscal; políticas distributivas desvinculadas do processo de acumulação, como por exemplo o alargamento da segurança social a regimes não contributivos ou o controlo administrativo de certas rendas urbanas; a importância relativa dos juros de depósitos bancários das pequenas poupanças; as remessas dos emigrantes.

Na medida em que suportam economicamente o operariado, este conjunto de mecanismos permite uma reprodução social mais avançada do que aquela que seria de esperar pelas relações de produção existentes, evitando tensões sociais fortes ou mesmo rupturas. Daí a *descoincidência*. Por outro lado, do ponto de vista social, as fortes relações familiares e de vizinhança, o trabalho doméstico das mulheres, jovens e idosos ou o trabalho suplementar dos adultos, e ainda um conjunto diversificado de manifestações culturais e ideológicas que reforçam as relações de solidariedade social, permitem, no seu conjunto, a atenuação dos conflitos entre o capital e o trabalho.

O funcionamento destes mecanismos confere ao Estado um papel preponderante. Em resultado da fraca organização e representação dos interesses sociais e profissionais em jogo, do peso significativo de relações sociais pré-capitalistas e dos condicionalismos à acumulação intensiva de capital resultantes do posicionamento geoestratégico do país, o Estado é frequentemente chamado à arbitragem de conflitos sociais. No período do Estado Novo,¹ o sistema político vigente mantinha um Estado forte, com grande poder de intervenção no sistema económico, que tolerava ou promovia a *descoincidência* relativa entre a produção capitalista e a reprodução

¹ Estado Novo foi o regime político ditatorial que vigorou em Portugal desde 1926, que modificou a ordem constitucional em 1933 e vigorou até à intervenção dos militares em 1974, da qual resultou a reposição do regime democrático em 1976, através de uma nova ordem constitucional.

social. Depois de 1976, com o poder político assente num regime democrático, o Estado relançou o regime de acumulação, contornando, quando necessário, o quadro legal e as relações sociais de orientação socialista saídas do período pré-revolucionário de 1974-75. Para isso procedeu frequentemente à não aplicação da lei, à sua aplicação selectiva ou mesmo à sua instrumentalização (Santos, 1990).

O posicionamento geoestratégico do país, a sua estrutura social interna e o papel desempenhado pelo Estado são, por conseguinte, características da especificidade de Portugal na periferia europeia. Estas características condicionam não só a regulação da formação social portuguesa no seu todo, mas também a sua articulação com as diversas regulações sectoriais.

Levando em consideração as interligações entre os níveis sectorial e global da regulação (Boyer, 1990, p. 69), podemos então lançar mão dos instrumentos conceptuais desenvolvidos por Bartoli e Boulet (1989) para analisar a evolução da vitivinicultura de uma país na periferia europeia, levando em consideração a sua própria especificidade interna. Para sintetizar a articulação entre os regimes económicos de funcionamento e os dispositivos institucionais que os suportam, Bartoli e Boulet (1989: 715), definiram três níveis de determinantes susceptíveis de serem utilizadas na compreensão da dinâmica longa da esfera vitivinícola: a lógica do valor, baseada na distinção entre o valor de uso e valor de troca do produto vinho, a lógica das forças produtivas e das relações sociais e a lógica institucional.

Na lógica do valor, interessa-nos sobretudo a utilidade proporcionada pela utilização do bem em causa, o seu *valor de uso*, assim como a sua envolvente social, ou seja, as condições da apropriação e realização desse valor através do consumo. Os autores citados distinguem aqui dois aspectos importantes: um valor de uso ligado ao vinho como produto necessário e fornecedor de calorias na alimentação humana (momento

objectivo); um valor de uso ligado ao simbolismo do vinho como produto de luxo, de socialização e de diferenciação social (momento subjectivo). É esta lógica que permite a diferenciação das grandes categorias de vinhos segundo critérios qualitativos.

Quanto ao segundo aspecto, o objectivo é verificar como evoluíram sectorialmente as componentes das forças produtivas, ou seja, a força de trabalho, os meios de produção (integrando o progresso tecnológico e os saberes acumulados) e a combinação entre eles. Esta evolução acontece numa área económica onde restam ainda importantes formas de organização não capitalista, a agricultura familiar, mas fortemente submetidas à lógica do seu modo de produção.

Finalmente, a lógica institucional, faz eco da antiguidade, permanência e intensidade das intervenções do poder instituído sobre esta área económica. Neste ponto, devem ser incluídas não só as formas e os mecanismos concretos de intervenção, como também a natureza e os níveis das instâncias interventoras: o Estado, as corporações, as associações, os órgãos interprofissionais, etc.. Em suma, trata-se do nível da constituição e actuação dos mecanismos institucionais que actuam na regulação da esfera vitícola.

A viticultura portuguesa no século XX

Com base nos determinantes identificados no ponto anterior, é possível analisar sucintamente a dinâmica longa do sector vitivinícola em Portugal durante o século XX. Assim, são identificando três períodos distintos na regulação geral da esfera vitivinícola: a institucionalização de duas esferas vinícolas, período anterior aos anos 30, a produção de massa, situada genericamente entre os anos 30 e os anos 60 e o

período da diferenciação qualitativa que ocupa as décadas de oitenta e noventa. Especialmente entre estes dois últimos períodos, podemos conceber ainda um período de transição, no qual as características da regulação se vão progressivamente afastando do primeiro modelo e aproximando do segundo.

i) A institucionalização de duas esferas vinícolas

A institucionalização de duas esferas vinícolas, ocorreu em Portugal desde finais do séc. XIX até aos anos trinta. Todavia, as condições de base para esta dualidade são muito anteriores. Verdadeiramente, elas personificam a tradicional distinção entre vinhos vulgares e vinhos de luxo de que se fala desde a antiguidade clássica e ganharam corpo em Portugal com a protecção pombalina à viticultura duriense iniciada em 1756. Até 1907, esta dualidade foi representada pelos vinhos do Douro² e da Madeira e, do outro lado, pelos restantes vinhos nacionais. De 1907 até à década de 1980, para além do Douro e da Madeira, foram protegidas outras regiões demarcadas, umas de muito pequena dimensão que acabariam mais tarde por entrar em declínio (Bucelas Colares, e Carcavelos), outras de maior dimensão (Vinhos Verdes, Dão e Moscatel de Setúbal). Neste período a dualidade passou a ser entre os vinhos das regiões demarcadas, os vinhos regionais, incluindo o Porto, e os vinhos comuns. Depois de 1986, com a adopção da Política Agrícola Comum, a dualidade atenuou-se, passando a verificar-se uma gradação qualitativa que vai dos vinhos de qualidade produzidos em regiões determinadas (VQPRD), passando pelos Vin de Pays até aos vinhos de mesa.

² Desde 1756 que os vinhos do Douro se dividem em vinho de feitoria ou de embarque (que depois evoluiu para o vinho licoroso conhecido por vinho do Porto) e os vinhos de consumo corrente. Todavia, até à integração comunitária, a protecção institucional, embora diferenciada para aos dois tipos de vinho, abrangeu sempre toda a região.

Voltando ao processo de institucionalização, ele compreende dois aspectos interligados: a codificação do produto, ou seja, a implantação de um conjunto de actividades coerentes e interligadas entre si que definem as normas fundamentais da sua produção, as condições gerais de circulação e as funções desempenhadas ao nível do consumo; as condições de sectorialização, ou seja, as condições históricas que estiveram na origem dessa mesma codificação.

No caso português, a codificação do produto «Porto» teve lugar por volta do segundo quartel do séc. XIX e foi marcada por dois aspectos. Em primeiro lugar, pela paragem da fermentação do vinho por adição de aguardente, processo este que transformou um vinho seco alcoolizado (para melhor suportar a viagem para Inglaterra), num vinho licoroso (doce). Esta transformação foi acompanhada, pela mesma altura, por alterações nos hábitos de consumo ingleses que até então utilizavam o vinho do Porto no acompanhamento das refeições e depois o passaram a utilizar nas sobremesas ou degustado isoladamente. Estas alterações estiveram também relacionadas com a reconquista do mercado inglês pelos vinhos franceses em meados do séc. XIX. O segundo aspecto da codificação, diz respeito à fixação administrativa das quantidades deste vinho a produzir anualmente, desligando deste modo as quantidades produzidas das oscilações da produção e mais dependentes da evolução dos mercados (esta fixação vigorou de 1838 a 1865, sendo definitivamente retomado em 1932).

A codificação do vinho comum ocorreu, tal como em França, pela definição restritiva do produto (resultado da fermentação de uvas frescas) na sequência da crise vitícola da viragem do século.

Quanto às condições de sectorialização, elas resultaram do conjunto de factores que estiveram na origem da crise de sobreprodução vitícola do início do século. Durante as crises do oídeo e da filoxera, e num ambiente de livre comércio, desenvolveu-se

muito a produção vitícola no Sul³, não só para colmatar as quebras de produção do Douro (em vinho e aguardente) como também para alimentar a corrente exportadora, sobretudo para França (pelas mesmas razões) na década de 1880. Com as quebras da exportação para os nossos principais mercados da época (Inglaterra para o vinho do Porto e França e Brasil para o vinho corrente), entraram em conflito os circuitos de produção e comércio dos vinhos do Douro e os do Sul. Desta concorrência nasceram os desequilíbrios económicos sectoriais que marcaram a viragem do século, a expressão social desses mesmos desequilíbrios (a qual justificou a necessidade e a oportunidade da intervenção do poder político) e, finalmente, a criação de formas de representação dos diversos interesses ligados à fileira do produto. O saldo da crise foi a legislação de 1907/08 que retomou a protecção aos vinhos do Douro e, por extensão, das outras regiões então demarcadas. No primeiro caso a protecção dizia respeito à proibição de entrada de outros vinhos na região demarcada, ao exclusivo de embarque do vinho do Porto pelo porto daquela cidade e de um regulamento para a produção e comercialização do vinho do Porto. Para as restantes regiões demarcadas, dado não terem peso significativo no comércio, apenas teve importância a protecção do mercado regional pela proibição de entrada de outros vinhos. Em ambos os casos foram criadas Comissões de Viticultura Regionais para garantirem a aplicação dos respectivos regulamentos de protecção.

Ao nível da produção, as relações sociais neste período giravam muito à volta do papel desempenhado pela grande propriedade vitícola. Era muito considerável o peso dos assalariados agrícolas um pouco por todo o país vinhateiro (Lisboa, Santarém, Porto, Braga e Vila Real), com valores na ordem dos 40 a 50% da população activa agrícola em 1930 (Medeiros, 1978: 31-35). Isto sem contar com o trabalho das

³ Vinhos do Sul era a designação dada na altura aos vinhos produzidos nas regiões do Ribatejo e Oeste que, pelas características edafoclimáticas permitiam maiores produções e menores custos.

mulheres, dos jovens com menos de 14 anos e dos jornaleiros não diários, o que elevaria consideravelmente aquelas percentagens. Era o período em que cada aldeia possuía um ou mais património fundiário ou casa agrícola⁴, onde trabalhava “metade da aldeia”, alguns a simples troco de comida e dormida.

Ao nível da circulação do produto, faziam-se notar diferentes circuitos conforme a esfera em causa. O vinho do Porto era dominado pelos negociantes ingleses associados na Associação Comercial do Porto (ACP). Nos restantes vinhos mandavam os circuitos comerciais ligados aos grandes produtores, quer directamente através de redes de distribuição próprias em Lisboa, quer pela actuação das Companhias Vinícolas e Adegas Sociais de quem eram accionistas.

Para além do Douro e Madeira, os vinhos das regiões criadas neste período ou não tinham dimensão para criarem uma dinâmica de crescimento (Moscatel de Setúbal, Bucelas, Colares e Carcavelos), ou preocuparam-se mais em proteger o seu mercado regional (Vinhos Verdes e Dão).

Sob o ponto de vista institucional, e para além das Comissões de Viticultura Regionais já referidas, toda a restante representação profissional era indiferenciada, tanto ao nível da produção (a Associação Central da Agricultura Portuguesa, por exemplo), como ao nível do comércio: Associações Comerciais do Porto (ACP) e de Lisboa (ACL).

ii) A lógica da produção de massa

A gestão dos conflitos entre os ruralistas e os industrialistas no seio do Estado Novo (Baptista, 1993), com a prevalência dos primeiros, prolongou consideravelmente a

⁴ Património fundiário no Norte e casa agrícola no Sul (Baptista, 1993a), são designações que reflectem a grande propriedade das regiões vinhateiras, exploradas por conta própria ou dadas de arrendamento, e que tiveram geralmente origem na estrutura senhorial do Antigo Regime.

ordem tradicional nas sociedades rurais das regiões vinhateiras. Esta ordem tradicional em que assentavam as relações sociais de produção, baseava-se numa estrutura de poder cujos pilares eram a grande propriedade e a ideologia da Igreja Católica veiculada pelos padres das aldeias. Só o êxodo rural dos anos sessenta com as migrações internas e externas, veio criar dificuldades nas explorações baseadas na mão-de-obra assalariada, iniciando um processo de capitalização dos sistemas produtivos que se prolongou até ao presente.

Paralelamente, começou a ganhar peso quantitativo a pequena e a média produção familiar: pelo sua quota-parte do crescimento da produção nacional (Nunes *et al.* 1989), que levou grande parte do campesinato a ultrapassar o limiar de subsistência, passando a colocar excedentes no mercado ; pela defesa institucional da pequena e média propriedade nas regiões demarcadas, particularmente no Douro e nos Vinhos Verdes (neste caso pela protecção regional ao mercado destes vinhos); em consequência da progressiva divisão da propriedade que se vinha intensificando desde o fim dos morgadios e com a lei das sucessões de 1867.

Foi o desenvolvimento da pequena e média viticultura que conduziu a uma maior especialização do comércio. Contrariamente à grande produção, a atomização da oferta pelas pequenas exploração obrigaram ao desenvolvimento das operações de concentração, loteamento, armazenamento e distribuição do produto, operações estas que propiciaram a acumulação de capital mercantil baseada na especulação sobre um mercado sujeito a grandes variações na oferta.

A organização corporativa do Estado Novo, veio consolidar a estrutura institucional já anteriormente dividida em duas esferas, reforçando o papel dos organismos reguladores das maiores regiões demarcas do Continente (Vinhos Verdes, Douro e Dão) ao mesmo tempo que subordinava os organismos das regiões demarcadas mais

pequenas (Carcavelos, Bucelas, Colares, Moscatel de Setúbal e Madeira) à política geral da Junta Nacional dos Vinhos (JNV). Esta divisão estrutural estendia-se ao domínio das trocas, onde a lógica do valor separava ainda mais o negócio do vinho do Porto dos restantes vinhos nacionais. Contrariamente ao domínio da produção, nas trocas fazia-se sentir menos a protecção aos vinhos regionais (com excepção do vinho do Porto) sendo a divisão dos agremiados por tipo de mercados : GAV-Grémio dos Armazenista de Vinhos para o mercado interno e Grémio dos Exportadores do vinho do Porto (GEVP) e dos restantes vinhos (GEV) para os mercados externos.

As regiões demarcadas continuaram a sentir muita dificuldade em afirmar-se como verdadeiras denominações de origem. Os vinhos regionais certificados provenientes das regiões dos Vinhos Verdes, Dão, Bucelas, Colares e Moscatel de Setúbal não representavam, no seu conjunto, mais que 1,8% do vinho total vendido pelo Grémio dos Armazenistas de vinho na área da sua sede em Lisboa, no triénio centrado em 1939. Por seu turno, o mercado interno de vinhos do Porto oscilou sempre entre os 5 e os 8% do total comercializado entre a II Grande Guerra e os anos sessenta, continuando portanto a ser um produto essencialmente voltado para a exportação. O que verdadeiramente continuou a interessar às maiores regiões demarcadas, especialmente ao Dão e aos Vinhos Verdes, foi a protecção dos seus mercados regionais. Em particular nesta última região, foi este um dos principais factores da preservação deste tipo de vinho, pelo menos até que a reconversão qualitativa conduziu à afirmação do vinho verde branco no mercado nacional e internacional.

O que verdadeiramente marcou este período, foi o aumento da produção indiferenciada de vinho. Sustentada por um mercado interno e externo (províncias ultramarinas) pouco exigente, por um desenvolvimento técnico que possibilitou o aumento da produtividade e por uma maior estratificação do campesinato ligado a este

sector, a oferta de vinho cresceu tendencialmente até atingir um máximo histórico no início dos anos sessenta. A partir daqui, o país entrou num período de transição que conduziu a profundas mutações tanto ao nível da produção, como nas trocas e nos modelos de consumo. A juntar-se às crises “naturais” da segunda metade do séc. XIX e às crises económicas (sobreprodução) do início do século e dos anos trinta, dá-se então início a uma crise de “adaptação” às alterações no consumo (crise de ajustamento do modelo de produção ao consumo) a qual culminará nos anos oitenta com o arranque da actual reconversão qualitativa da produção.

iii) A diferenciação qualitativa

Este período é dominado por três linhas de força: uma mutação no consumo para produtos de qualidade, a proeminência da indústria vinícola na fileira produtiva e uma lógica institucional muito influenciada pela organização comum do mercado (OCM) do vinho da União Europeia.

A tradicional divisão muito centrada na dicotomia entre o vinho do Porto e os restantes vinhos, evoluiu para uma lógica de valor mais diversificada. Com o declínio do mercado inglês depois da II Grande Guerra, o vinho do Porto diversificou-se, apostando tanto na diversificação da gama como na diversificação dos mercados. Mantendo embora categorias especiais que lhe permitem satisfazer as elites mais exigentes (mercados de Inglaterra, Estados Unidos, Canadá ou Japão), o “Porto” popularizou-se também nas classes médias nacionais e europeias. Nesta componente, encontra-se hoje ao mesmo nível de preços de muitos vinhos de qualidade, de onde resulta uma bipolarização mais centrada em vinhos de qualidade produzidos em

região determinada (VQPRD) e vinhos de mesa, para usar a nomenclatura comunitária.

A bipolarização do sector em duas esferas vinícolas encontra-se hoje muito matizada. Em primeiro lugar pelo desenvolvimento de produtos intermédios que aumentam a gradação entre os vinhos de qualidade e os vinhos de mesa, como é o caso dos vinhos regionais. Em segundo lugar pela sobreposição de uma lógica de valor assente numa convenção cívica (Eymard-Duvernay, 1989), os VQPRD em geral, com uma convenção industrial baseada na marca comercial. Enquanto os VQPRD se podem inscrever num contexto de partilha do valor entre a esfera da produção e da circulação, a marca comercial e os vinhos de casta sem ligação às denominações de origem aparecem como uma estratégia alternativa do negócio. Trata-se de uma combinação entre as práticas produtivas da esfera dos vinho correntes, o loteamento predominante nas marcas, com as normas sociais de realização de valor da esfera dos vinhos de luxo: personalização, renome, raridade, etc.. Esta sobreposição das duas lógicas de valor maximiza a diversificação da oferta do produto, aumenta a concorrência na sua circulação e alimenta as possibilidades de diferenciação social ao nível do consumo. De facto, já pela gradação dos preços, já pela iniciação e aprendizagem necessárias, discutir, escolher ou degustar vinho são, hoje em dia, tarefas diferenciadoras de *status* social. Como salienta Lambert (1995: 73), com a vulgarização das denominações de origem controladas, inicialmente um poderoso meio de diferenciação dos produtos de gama alta, os jovens de hoje e os consumidores de amanhã terão de procurar outros sinais de qualidade, como o preço, a apresentação do produto, as castas ou o país de origem.

A evolução das forças produtivas que possibilitaram as mutações qualitativas enunciadas, registou-se tanto ao nível da produção como ao nível da circulação do

produto. No primeiro caso, a profissionalização em moldes empresariais dos patrimónios fundiários e casas agrícolas das regiões vitícolas, deram lugar ao aparecimento da nova categoria de produtores-engarrafadores que, embora não rivalizem com a indústria, permitiram uma larga diversificação no mercado interno. Também a agricultura familiar, através da sua socialização por intermédio das adegas cooperativas, contribuiu para aquela diversificação. As adegas mais bem sucedidas pertencem hoje, de pleno direito, ao núcleo duro da indústria vinícola. Num e noutro caso, foi o desenvolvimento técnico e as aplicações financeiras fortemente apoiadas externamente (apoios nacionais e comunitários) que permitiram adequar a oferta aos novos padrões de consumo.

Ao nível da circulação, este período é caracterizado pelo declínio do comércio especializado e pelo aumento da importância relativa da indústria (enquanto agentes também da distribuição) e, por outro lado, da grande distribuição alimentar e da restauração. A este nível, as relações sociais de produção são comuns aos outros sectores da actividade económica portuguesa, estando, por isso mesmo, sujeitas às mesmas vicissitudes actuais: inserção geoestratégica do país na semiperiferia europeia, acumulação intensiva e concentração do capital, flexibilização do trabalho, desresponsabilização do Estado na reprodução social, etc.

Todas as alterações registadas neste domínio nas últimas décadas, tanto ao nível da produção como na circulação ou consumo, tiveram como suporte institucional a adopção da Política Agrícola Comum no que concerne ao sector dos vinhos. Genericamente esta política tem-se centrado no controle do potencial de produção vitícola em geral, no desenvolvimento controlado da produção de vinhos de qualidade e abandono progressivo da produção de vinhos de mesa, na busca de soluções para a

concorrência mundial de forma a preservar a identidade vitícola europeia, numa gestão da oferta tendente ao equilíbrio dos mercados.

Ao nível nacional, a adopção desta política saldou-se por vários acontecimentos maiores. Em primeiro lugar, a passagem de 8 para 48 regiões demarcadas, no período de 1979 a 1994, com todas as alterações institucionais daí decorrentes: adequação dos órgãos de gestão das antigas regiões demarcadas à nova estrutura interprofissional; proliferação deste tipo de organismos na gestão das novas regiões e na certificação dos vinhos regionais; criação e afirmação de associações socioprofissionais para representação de interesses nas novas estruturas. A possibilidade deste movimento vir a conseguir basear a diferenciação das novas regiões numa renda de denominação é problemática e dependerá, no futuro, da capacidade da oferta em mobilizar um aparelho ideológico suficientemente forte e eficaz para impor normas sociais de consumo destes vinho compatíveis com aquela renda.

Uma outra consequência da adopção da política vitivinícola comunitária, diz respeito à construção de uma nova arquitectura de gestão sectorial, menos ligada à definição das políticas e mais vocacionada para a aplicação da política sectorial nacional e comunitária: extinção dos antigos organismos de coordenação económica e reestruturação dos institutos públicos oficiais de supervisão, nomeadamente os Institutos do Vinho e da Vinha (IVV), do Vinho do Porto (IVP) e da Madeira (IVM). Por último, um maior apoio institucional à internacionalização do vinho português (ICEP), em resultado de uma maior inserção nos mercados comunitários.

Conclusão

Ao longo da evolução do sector vitivinícola português durante o século XX, foi possível identificar períodos específicos onde se verificou uma compatibilidade lógica entre os diferentes níveis do regime económico de funcionamento, articulando entre si modelos específicos de produção, circulação e consumo e, por outro lado, a compatibilidade entre estes níveis e os dispositivos institucionais que lhe estão subjacentes. Esta conclusão geral encerra um conjunto de premissas que importa especificar.

Em primeiro lugar a necessidade de compatibilização entre modelos de produção, circulação e consumo. A ideia amplamente difundida de que a política vitivinícola do Estado Novo se baseou no incremento da quantidade em detrimento da qualidade, deverá ser completada por uma certa inevitabilidade deste procedimento. De facto, aquela ideia é normalmente veiculada por análises centradas ao nível da produção, esquecendo muitas vezes que os modelos de consumo prevaletentes na altura dificilmente sustentariam outro modelo de produção. De facto, pode dizer-se que o consumo (indiferenciado) tinha a produção (de massa) correspondente.

Um segundo aspecto a reter, é a necessidade da articulação entre os dispositivos institucionais e os regimes económicos de funcionamento. Dito de outra forma, as políticas sectoriais só têm eficácia quando são desenvolvidas no sentido de resolverem os problemas concretos dos actores sociais e dos agentes económicos. Vários exemplos decorrentes da análise efectuada podem ser citados em abono desta constatação, tanto pela afirmativa como pela negativa: o fracasso da política de condicionamento da vinha até aos anos oitenta; o êxito do controlo administrativo da produção e da circulação do vinho do Porto; a resposta da produção às solicitações da procura de vinhos do Porto e do Douro nos anos oitenta, etc.

Uma terceira questão, prende-se com a relação estreita entre as crises vinícolas, a repercussão económica e social delas decorrentes e a intervenção do Estado. Para além do contributo para resolução das crises estruturais no curto prazo, a intervenção estatal serviu também, muitas vezes, como alavanca para a estruturação de outras intervenções nesta e noutras actividades económicas. Como exemplo, podemos recordar o apoio estatal à reconversão da viticultura depois das crises “naturais” do séc. XIX, em particular da filoxera, e a sua relação com a estruturação de serviços regionais de apoio à agricultura; a criação de serviços de fiscalização e de critérios de repressão de fraudes, em conformidade com a definição do sector e do produto, decorrentes da crise vitícola do virar do século; a organização e a intervenção nos mercados depois da crise dos anos trinta; o apoio, no quadro comunitário, à reconversão qualitativa na sequência da crise da “adaptação” aos novos modelos da procura. Verificou-se assim, durante todo o período analisado, uma relação estreita entre as grandes crises estruturais da vitivinicultura portuguesa e as grandes linhas de orientação da política económica para este sector.

Bibliografia

AGLIETTA, M. (1982) - *Régulation et crises du capitalisme: l'épéerie des Etats-Unis*. (1^a ed. em 1976). Calmann-Lévy, Paris.

BOYER, R. (1987) - *La théorie de la régulation: une analyse critique*. La Découverte, Paris.

BOYER, R. (1990) - Les problématiques de la régulation face aux spécificités sectorielles. *Cahiers d'Économie et Sociologie Rurales* (17): 39-76, INRA, Ivry-sur-Seine.

BARTOLI, P.; BOULET, D. (1989) - *Dynamique et régulation de la sphère agro-alimentaire: l'exemple viticole*. Tome I, II, III, INRA, Montpellier.

BARTOLI, P.; BOULET, D. (1990) - Conditions d'une approche en termes de régulation sectorielle. Le cas de la sphère viticole. *Cahiers d'Économie et Sociologie Rurales* (17): 7-38.

- SANTOS, Boaventura S. (1990) – *O Estado e a Sociedade em Portugal (1974-1988)*. Edições Afrontamento, Porto.
- MEDEIROS, Fernando (1978) – *A Sociedade e a Economia Portuguesas nas Origens do Salazarismo*. Ed. A Regra do Jogo, Lisboa.
- BAPTISTA, F. Oliveira (1993) – *A política Agrária do Estado Novo*. Edições Afrontamento, Porto.
- BAPTISTA, F. Oliveira (1993a) – *Agricultura, Espaço e Sociedade Rural*. Fora de texto, Coimbra.
- NUNES, A. B.; MATA, E.; VALÉRIO N. (1989) - Portuguese Economic Growth 1833-1985. *The Journal of European Economic History*, Vol.18 (2): 291-330.
- EYMARD-DUVERNAY, F. (1989) - Conventions de qualité et formes de coordination. In J-P. Dupuy *et al.*: *L'économie des conventions*. Revue économique (nombre especial), 40 (2): 329-359.
- LAMBERT, J.L. (1995) – Prise en compte de la diversité des goûts et de la demande dans la différenciation des produits. L'exemple des vins. In F. Nicolas e E. Valceschini (eds.): *Agro-alimentaire: une économie de la qualité*. INRA-Economica, Paris.
- WALLERSTEIN, I. (1979) – *The Capitalist World-Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- WALLERSTEIN, I. (1984) – *The Politics of the World-Economy: the state, the movements and the civilizations*, Cambridge, Cambridge University Press.