

**O Impacto Económico da II Guerra Mundial no Sector Vitivinícola  
Português - O caso dos Vinhos Comuns**

**Ivo Manuel Canário Lopes da Silva**

**Dissertação de Mestrado em História Contemporânea**

**Setembro, 2011**

Dissertação apresentada para cumprimento dos requisitos necessários à  
obtenção do grau de Mestre em História Contemporânea, realizada sob a  
orientação científica do Doutor Fernando José Mendes Rosas

## **AGRADECIMENTOS**

Realizar uma tese não é tarefa fácil, envolve muito tempo de uma pessoa. Não só envolve o tempo de quem se propõe realizar um estudo, mas de quem a dirige. Neste sentido, agradeço ao meu coordenador, Doutor Fernando Rosas, pelo acompanhamento que sempre me possibilitou, bem como as suas críticas e as suas sugestões para melhorar o trabalho.

Agradeço também a todos os funcionários dos arquivos que consultei, mas neste caso, vou ter de salientar e agradecer mais veemente a todos os funcionários do Instituto do Vinho e da Vinha, que desde o primeiro dia de investigação me possibilitaram todas as condições para poder desempenhar livre e tranquilamente todas as consultas que realizei.

Corro o risco certamente de me esquecer de alguém para agradecer, mas penso que destaquei fundamentalmente quem me apoiou desde o primeiro dia até ao último dia.

Espero sinceramente, que este estudo ajude o leitor a compreender melhor o que ocorreu no sector do vinho comum no contexto da II Guerra Mundial, ou que sirva de referência para estudos futuros sobre o sector do vinho em Portugal.

# **Tema-Impacto da II Guerra Mundial no Sector Vitivinícola Português, Caso dos Vinho Comuns**

**Autor- Ivo Manuel Canário Lopes da Silva**

## **Resumo**

O Estado Novo foi o regime que criou os organismos corporativos ligados à organização dos vinhos comuns em Portugal. Era um sector que se encontrava desorganizado antes dos anos trinta do século XX. A criação dos organismos surgiu da necessidade de fazer face aos problemas que assolavam o sector dos vinhos comuns, como o excesso de produção e a desorganização do sector. O sector foi estruturado nos anos trinta, mas não abrangeu todos os vitivinicultores de forma igual, porque os grémios eram a face do corporativismo e da elite ligada ao Estado Novo. Estes organismos reforçam o seu poder de intervenção no contexto da II Guerra Mundial. A Junta Nacional do Vinho, face aos graves problemas que atingiram o sector, desde a falta de transportes, falta dos produtos de tratamento das vinhas, condicionamento dos mercados, vai reforçar o seu poder, tabelando o preço dos vinhos, abrindo financiamentos aos vitivinicultores, e comprando vinho, com o objectivo de garantir o equilíbrio entre a produção e o consumo.

## **ABSTRACT**

The Estado Novo was the regime that created the corporate connected whit the organization of ordinary wines in Portugal. It was a sector that was disorganized before the thirties of the twentieth century. The creation of organism arose from the need to tackle the problems that plagued the sector of ordinary wines, such as overproduction and disorganization of the sector. The industry was structured in the thirties, but did not cover all winemakers in the same way, because the guilds were the face of corporatism and the elite linked to Estado Novo. These organizations strengthen their empowerment in the context of World War II. The National wine board, given the serious problems that hit the sector, since the lack of transport, lack of products for the treatment of vineyards, conditioning markets, will strengthen his power, table the prices of vineyards, and buying wine in order to ensure a balance between production and consumption.

**PALAVRAS-CHAVE:** Sector do Vinho, Grémios, Segunda Guerra Mundial, Corporativismo

**KEYWORDS:** Wine Sector, Guilds, Second World War, Corporatism

## **Introdução**

1-Objecto do Trabalho-1

2-Âmbito Cronológico-1

3- Informação sobre Bibliografia e Plano das Fontes-2

4-Algumas referências sobre o Sector Vitivinícola Português-3

5-Plano Geral do Trabalho-5

## **Capitulo I- Mecanismos de intervenção do Estado na vinha e no vinho.**

1-Characterização de Vinho Comum-7

1.1-Sector do Vinho Comum-8

2-Intervencionismo no sector Vitivinícola antes do Estado Novo-10

2.1-Principais Alterações no Quadro Vitivinícola Internacional-13

2.2-Principais Países Produtores e Exportadores-15

2.3-Produção e Comércio Português-16

3-Estado Novo-18

3.1-Estruturação dos Grémios no sector Vitivinícola Português-21

3.2-Criação e extinção da Federação dos Vinicultores do Centro e Sul de Portugal-27

3.3-Junta Nacional do Vinho-29

## **Capitulo II – Impacto da II Guerra Mundial no sector vitivinícola**

1- Principais Impactos da II Guerra Mundial na Economia Portuguesa -34

1.1-Characterização do Mercado Internacional do Vinho-36

1.2-Intervencionismo dos Organismos de Coordenação Económica-39

- 1.2.1-Dinamização da área de acção da JNV-40
- 1.2.2-Alargamento do raio de acção da J.N.V á Região Vinícola da Madeira-41
- 2-Principais medidas adoptadas pela JNV na Conjuntura de Guerra (1939-45) -43
  - 2.1-Produzir Poupar, Consumo de Combustíveis Líquidos na Agricultura-43
    - 2.1.1-Manifesto da Produção-44
    - 2.1.2-Estabelecimento de guias para o trânsito dos vinhos-45
    - 2.1.3-Preço do Vinho no retalho-46
    - 2.1.4-Disciplinada do Mercado e equilíbrio entre a produção e o consumo-47
- 3-Estratégias e Soluções na distribuição do Sulfato de Cobre-51
  - 3.1-Abastecimento de Sulfato de Cobre à Vitivinicultura-52
    - 3.1.1- Medidas para a requisição da sucata de cobre, bronze e latão-54
    - 3.1.2- Acentuada escassez de Sulfato de Cobre-55
    - 3.1.3.-J.N.V no estudo das medidas a adoptar para a distribuição do Sulfato de Cobre-56
    - 3.1.4-Encargo de prover o País de Sulfato de Cobre-58
    - 3.1.5-Preço do Sulfato-59
- 4-Manifestos das produções dos Vinicultores na Área da J.N.V-62
- 5-Junta Nacional alarga a sua intervenção às regiões do Dão, do Moscatel de Setúbal e dos Vinhos Verdes-64
  - 5.1-Compra de Mostos-65
  - 5.2-Plantio da Vinha-66

### **Capitulo III- Mercado Interno e Externo dos Vinhos Comuns**

- 1-Alargamento da Área de influência do Grémio dos Armazenistas de Vinhos-69
  - 1.1-A acção do Grémio dos Armazenistas de Vinhos na Campanha de 1939-71
  - 1.2-Impacto da Guerra Mundial no Mercado Interno do G.A.V-73

1.2.1-Diminuição de vendas no ano de 1941-77	
1.2.2-Desarmonia no Comércio no ano de 1942-79	
1.2.3-Aumento da venda de vinhos em 1943-81	
2-Flutuações do mercado do G.A.V no período de Guerra-82	
2.1-Comportamento das exportações no período da II Guerra Mundial-86	
2.1.1-Impactos negativos na exportação, 1939 a 1940-88	
2.1.2-Mercados progressivamente bloqueados, 1941 a 1942-90	
2.1.3-Mercados estagnados, 1943 e 1944-92	
3-Regresso à normalidade dos quantitativos exportados, 1945-94	
Conclusão-96	
Bibliografia-100	
Índice de Quadros/ Gráficos-104	

## **LISTA DE ABREVIATURAS**

ACAP- Associação Central da Agricultura Portuguesa

DGSA- Direcção Geral dos Serviços Agrícolas

FCSH- Faculdade de Ciências Sociais e Humanas

FVCSP- Federação dos Vinicultores do Centro Sul de Portugal

GAV- Grémio dos Armazenistas de Vinhos

GCEV- Grémio do Comércio e Exportação de Vinhos

GEHVID- Grupo de Estudos de História da Viticultura Duriense e o do Vinho do Porto

ICS- Instituto de Ciências Sociais

INE- Instituto Nacional de Estatística

I.T.I.C.A- Inspeção Técnica das Indústrias e Comércio Agrícolas

ISA- Instituto Superior de Agronomia

IVV- Instituto da Vinha e do Vinho

JNV- Junta Nacional do Vinho

ME- Ministério da Economia

OIV- Office International du Vin

RSV- Repartição dos Serviços Vinícolas

## **Introdução**

### 1-Objecto do Trabalho

O presente trabalho, foi realizado no sentido de contribuir para o estudo do impacto da II Guerra Mundial no sector vitivinícola Português, mais propriamente no estudo do caso dos vinhos comuns.

Procuramos, analisar os condicionalismos que o conflito generalizado à escala mundial, (1939-1945) desde as alterações nos mercados exportadores, condicionamento das linhas de transporte, mudanças dos comportamentos da procura e da oferta, etc, tiveram sobre o sector do vinho comum, observando assim, quais as principais alterações que ocorreram no sector a nível interno e externo, e quais foram as principais medidas adoptadas pelos organismos que tutelavam o sector, para orientar e defender a produção e o comércio do vinho.

### 2-Âmbito Cronológico

Para a concretização de um estudo mais circunscrito no tempo e espaço, procuramos delimitar a análise do trabalho, aos anos de 1939 e 1945, aqueles que mais seguramente balizam a conjuntura económica e social de guerra em Portugal.

Tivemos de recuar no tempo, e descrever quais os principais problemas que afectavam o sector, problemas que se podem resumir essencialmente por uma falta de organização ao nível da produção e do comércio. Dentro do sistema corporativo do regime do Estado Novo, efectuaram-se as principais reestruturações no sector vitivinícola, criando-se para efeito os grémios, as federações, e os organismos de coordenação económica.

Para efeitos de analisar a tendência positiva ou negativa no sector vitivinícola, resolvemos, analisar as principais variáveis endógenas (internas), e as variáveis exógenas (externas).

### 3-Informação sobre Bibliografia e Plano das Fontes

A bibliografia e literatura existente sobre a apreciação dos impactos da II Guerra Mundial no sector Vitivinícola, do mercado dos vinhos comuns, é relativamente escassa. Existem apenas dois grandes estudos de fundo sobre a temática Portugal e a II Guerra, um de António José Telo<sup>1</sup>, e outro de Fernando Rosas<sup>2</sup>.

Existem duas obras que são ponto de referência e que muito auxiliam o enquadramento da análise do trabalho, nomeadamente o estudo de Dulce Freire, Produzir e Beber, A Questão do Vinho no Estado Novo<sup>3</sup>, em que são analisadas detalhadamente todas as problemáticas subjacentes ao sector do vinho comum, descrevendo as soluções que foram encontradas para os antigos problemas que assolavam o sector, onde a autora faz um estudo exaustivo da intervenção do Estado Novo ao longo dos anos trinta do século XX no sector do vinho, dando ênfase aos interesses que minaram todo o sector, revelando as tensões e consensos, traçando as principais prioridades do sistema corporativo.

Outro estudo de relevo para o sector foi realizado por Orlando Simões<sup>4</sup>, interpretando este autor a sua análise num âmbito cronológico mais extenso, abrangendo todo o sector do vinho, desde os vinhos comuns aos generosos, desenvolvendo a tese de que ao longo do século XX, a evolução do sector vitivinícola português foi determinada por uma sucessão de ciclos, separado por crises, cuja resolução implicou a reorganização do sector ao nível económico, social, e político.

No tocante aos núcleos arquivísticos, suportes do plano indicado do trabalho, beneficiaram a presente investigação, da consulta do arquivo do Instituto do Vinho e da Vinha, onde se consultaram os Relatórios e Contas do Grémio dos Armazenistas de Vinho, do Grémio do Comércio e Exportação de Vinhos, da Junta Nacional do Vinho, e do Bulletin de L'Office International du Vin (OIV), bem como a consulta da imprensa específica ligada ao sector, especialmente a publicação do Jornal Informação Vinícola, onde podemos encontrar divulgados conhecimentos de informações económicas e

---

<sup>1</sup> Telo, António José, “ Portugal na Segunda Guerra, Perspectivas e Realidades, Lisboa, 1987

<sup>2</sup> Rosas, Fernando, Portugal entre a Paz e a Guerra, Estudo do Impacte da II Guerra Mundial na Economia e na Sociedade Portuguesa (1939-1945), Editorial Estampa, Lisboa, 1990

<sup>3</sup> Freire, Dulce, Produzir e Beber, A questão do Vinho no Estado Novo (1929-1939). Âncora editora, 2000.Lisboa

<sup>4</sup> Simões, Orlando, a Vinha e o Vinho no século XX, Celta Editora, Oeiras, 2006

técnicas ligados ao sector do vinho, com artigos ricos em informação, publicados essencialmente por homens ligados à Lavoura, nomeadamente engenheiros agrónomos.

Por outro lado, consultamos documentação da Administração Central, mais especificamente, o Diário das Sessões. Foram igualmente consultadas folhas avulsas do Ministério da Agricultura, e relatórios finais de Engenheiros Agrónomos no Instituto Superior de Agronomia. Por fim reforçamos o estudo, com a consulta de série de revistas, como a *Análise Social*, *Revista de História Económica e Social* e a consulta dos volumes das Jornadas Vitivinícolas.

#### 4-Algumas referências sobre o Sector Vitivinícola Português

Entre os dias 15 a 23 de Outubro do ano de 1938, reuniu-se em Lisboa o V Congresso Internacional da Vinha e do Vinho. A realização em Portugal deste congresso constituiu uma verdadeira homenagem às nossas tradições vinhateiras.

Em Outubro, mais de 60 estrangeiros visitaram o nosso país, fazendo parte do congresso. Destes elementos, 34 fizeram-se representar como delegados oficiais ou observadores representando a Alemanha, a Argélia, a Argentina, a Bélgica, a Bulgária, o Chile, a Espanha, os Estados Unidos da América do Norte, a França, a Holanda, a Itália, a Noruega, a Roménia, a Suíça e a Turquia.

O congresso dividiu-se em quatro secções, viticultura, enologia, propaganda, organização da produção, comércio e legislação. Destaca-se do congresso, o facto de se debater questões da problemática da superprodução de vinhos, que assolou o sector ao longo dos anos trinta do século XX. Deliberou o Congresso para um reforço da intervenção dos Governos e Parlamentos para atenuar a diminuição das taxas e direitos que sobrecarregavam os vinhos.

A inflação que se seguiu à guerra de 1914-1919 estimulou os repovoamentos e aumentou extraordinariamente as áreas de plantação.

Na Conferência Económica de Londres que se realizou no ano de 1933, verificou-se que o aumento no continente europeu fora de 300.000 hectares e nos outros continentes de 270.000. A política de intenso protecção, no período pós depressão económica de 1929, provocaria uma quebra das exportações.

O Estado Novo entendeu que a solução do problema do mercado nacional se resolveria através da criação de organismos com os necessários meios de acção, para fazer face a uma concorrência desmesurada e à especulação dos preços.

A solução passou por estabelecer nos concelhos vitícolas, grémios de produtores, para auxílio e defesa dos seus associados e, unir esses Grémios numa Federação. Criou-se o Grémio do Comércio e Exportação de Vinhos, com o fim de orientar, fiscalizar e fomentar a exportação, e em 1935 criou o Grémio dos Armazenistas de Vinho, para orientar, disciplinar e fiscalizar o comércio por grosso de vinhos e seus derivados. Continuou o mercado até 1937 a registar desníveis e bruscas reacções atingindo a produção e o consumo. Tornou-se estritamente necessário aperfeiçoar o sistema, atenuando quanto possível, a irregularidade das produções, proporcionando á lavoura um preço médio compensador.

Com a nova constituição e com o Estatuto do Trabalho Nacional, reservou-se ao Estado o direito e a obrigação de orientar, coordenar e regular superiormente, a actividade dos indivíduos e dos grupos, com vista à realização do bem comum. Publicados os diplomas regulamentares das diversas categorias de organismos corporativos, saiu em Julho de 1936, o Decreto-lei n.º26.757, criando os Organismos de Coordenação Económica, Comissões reguladoras, Juntas Nacionais e Institutos. Às Juntas ficou atribuído desenvolver, aperfeiçoar e coordenar as actividades da produção e do comércio nacionais. A Lei nº1957 definiu as bases da organização corporativa da Lavoura, ficando esta a ter como organismos próprios os Grémios da Lavoura e a estes a competir a representação da produção agrícola, nos Organismos de Coordenação Económica já existentes, ou que viessem ainda a constituir-se.

Pelo Decreto-lei nº 27.979 de 1937 foi criada a Junta Nacional do Vinho. Em Portugal, no mercado de vinho no produtor estava muito afastado do modelo de concorrência perfeita. Além dos aspectos oligopolistas resultantes da presença de certas minorias com força suficiente para influenciar decisivamente o preço, há que considerar as intervenções levadas a cabo pela Junta Nacional do Vinho.

À Junta ficou a competir a coordenação económica das actividades dos organismos corporativos da produção e comércio de vinhos e seus derivados, na sua zona de influência, ao mesmo tempo que lhe ficou encarregue ao mesmo tempo a função de orientar e fiscalizar, em cooperação com os serviços públicos competentes, a produção e comércio de mostos, vinhos e aguardentes, cooperar com os organismos

corporativos da Lavoura, na criação de Adegas Cooperativas e na concessão de créditos a conceder aos produtores, e a proceder por intermédio dos Grémios da Lavoura, ao cadastro dos viticultores, promover o manifesto anual de produção de vinhos e seus derivados e a regularização do seu preço, desde a produção até ao retalho.

## 5-Plano Geral do Trabalho

O presente estudo foi dividido em três capítulos principais. No I capítulo analisam-se os mecanismos de intervenção do Estado na vinha e no vinho em Portugal ao longo do século XX. Dividimos o I capítulo em duas partes, na primeira parte, abordamos as principais alterações que ocorreram no sector ao longo do século XX, no quadro nacional, e no quadro internacional. No mesmo capítulo, analisamos como foi encarado o problema do sector vitivinícola pelo Estado Novo, e quais as tentativas que foram desenvolvidas para solucionar esses problemas, salientado a Estruturação dos Grémios no sector Vitivinícola Português, e a criação dos Organismos de Coordenação Económica.

No segundo capítulo entramos propriamente no estudo pelo qual nos propusemos realizar, ou seja, analisar o Impacto Económico da II Guerra Mundial no Sector Vitivinícola Português, no caso dos vinhos comuns. Tentamos enaltecer as principais acções da Junta Nacional do Vinho, numa conjuntura específica, que requereu medidas específicas.

Dentro dessas medidas, salienta-se o alargamento do seu raio de acção em 1940 à Região da Madeira, e em 1943 às regiões do Dão, do Moscatel de Setúbal e dos Vinhos Verdes. Na conjuntura de guerra, a JNV tentará estabelecer a disciplina do mercado, através da concessão de financiamentos aos vitivinicultores, garantido um equilíbrio entre a produção e o consumo. Na fase em que os vitivinicultores ficam privados do Sulfato de Cobre, (elemento vital para os tratamentos da vinha), vai ficar a Junta encarregue de abastecer e distribuir o produto aos vitivinicultores, montando para tal, um esquema que lhe permita solucionar o problema.

No terceiro e último capítulo, o estudo limitar-se-á à análise dos impactos da guerra, dentro do circuito comercial do sector (produção, armazenamento e consumo) no mercado interno e mercado externo do vinho comum. No mercado interno, dentro da

área de influência do Grémio dos Armazenistas de Vinhos, analisamos o comportamento dos principais mercados consumidores, Lisboa e Porto. No que concerne ao mercado externo, analisamos o comportamento das nossas exportações com os nossos principais mercados importadores.

## Capítulo I- Mecanismos de intervenção do Estado na vinha e no vinho.

### 1- Caracterização de Vinho Comum

Nada determina para estes vinhos um regime de produção e comércio diferente daquele a que estão sujeitos os produtos agrícola do seu grupo<sup>5</sup>, ao contrário do que sucede com os grandes vinhos, de características e valor especiais, a sua economia participa inteiramente das leis naturais que regem as produções agrícolas correntes.

No entanto, se a sua natureza não impõe nem justifica normais especiais, podem distinguir-se no seu comércio circunstâncias em verdade capazes de pôr de sobreaviso quem queira ou tenha de observar cuidada e metodicamente os seus problemas.

Derivado a serem vinhos produzidos praticamente em quantidade ilimitada, ao longo de duas largas faixas temperada da terra, e onde não se produzem, serem fácil e ordinariamente substituídos por outras bebidas mais ou menos alcoólicas ou alcoolizadas, isto é, sobre serem afinal produtos de bem comum, existe uma acentuada tendência para a limitação, ou mesmo diminuição do seu movimento internacional, sobretudo, pela incidência sobre eles de direitos demasiados fortes.

Desta maneira e, tratando-se de um produto que as substituições (cervejas, espirituosos, etc.) tornaram de baixo preço, portanto, de grande sensibilidade aos direitos, só uma grande campanha para o abastecimento das respectivas pautas aduaneiras que vigoravam, poderiam vir a estabelecer um notável acréscimo daquele movimento e um correlativo incremento da respectiva actividade produtora. Em consequência, o problema da produção e consumo dos vinhos denominados vinhos do Sul<sup>6</sup>, ou vinhos correntes, que eram consumidos pela larga fatia da população portuguesa, tendiam a ser cada vez mais, um problema nacional interno<sup>7</sup>.

---

<sup>5</sup> “A questão Duriense”, edição do “ O comércio do Porto”, 1948, onde se estabelecem a distinção científica económica entre estes e os grandes vinhos. De facto a qualidade especial é muitas vezes nos produtos agrícolas, mais que nos industriais, uma característica predominante na respectiva valorização. A escala corresponde, aliás sem que a separação possa tornar-se nítida e absoluta, costuma ser; bens comuns, de consumo corrente, indispensáveis á vida, simplesmente desejados, ou produtos de luxo.

<sup>6</sup> “Vinhos do Sul” era a expressão utilizada na altura para designar os vinhos produzidos nas regiões do Ribatejo e Oeste, normalmente associados a elevada quantidade e baixa qualidade.

<sup>7</sup> As alterações no sistema produtivo impostas pela crise filoxérica, colocaram a liderança do aumento da produção vinícola apenas ao alcance da média e grande exploração, por isso, foram os vicultores de maior dimensão e com maior influência social e política quem mais defendeu os interesses vitícolas.

## 1.1-Sector do Vinho Comum

Em Portugal, o sector do vinho comum, encontrava-se antes da década de trinta do século XX, sem a tutela de uma organização de cúpula, que determinasse ou organiza-se, quer a sua produção, quer o seu comércio interno ou externo. Era um sector regulamentado por medidas legislativas pontuais, desfragmentas no seu conteúdo e acção. A agricultura portuguesa foi perdendo ao longo do século XX as características de um mercado livre, para se tornar num sector cada vez mais protegido pelo Estado.

O regime corporativo do Estado Novo marcou uma ruptura no mercado vitivinícola português, produziram-se um vasto conjunto de diplomas, que romperam com o tradicional mercado, que funcionava com uma “certa” liberdade de actuação dos agentes económicos, para um mercado cada vez mais condicionado. Foi precisamente com o advento deste regime, que toda a estrutura vitivinícola foi institucionalizada, abrangendo todas as esferas de produção e comercialização, quer no que respeita aos vinhos comuns, correntes ou de pasto, ou mesmo aos vinhos generosos ou licorosos.

Conforme Orlando Simões<sup>8</sup> descreve, “um sector económico não pode considera-se como um dado à partida, algo fruto de uma divisão natural e linear da actividade humana, mas antes como uma construção social, com origem e evolução, com rupturas e continuidade, com razões que justificam historicamente a sua própria individualidade, a codificação de um produto passa pela definição das normas fundamentais da sua produção, pelas condições gerais da circulação e pelas funções desempenhadas ao nível do consumo. Este conjunto de normas podem ter origem na intervenção directa do Estado, por via da regulamentação legislativa, ou pela criação e desempenho de organismos especializados para tal legitimados, sejam eles de direito público ou privado”.

Segundo o mesmo autor, “uma vez criadas as condições de sectorialização, a institucionalização do sector tornou-se um processo lento, por etapas sucessivas, num processo de acção e reacção entre as diferentes representações profissionais e entre estas e o poder político, conduzindo à constituição de um conjunto de dispositivos institucionais, que não são mais que a expressão da política económica construída e

---

<sup>8</sup> SIMÕES, Orlando, A institucionalização da vitivinicultura portuguesa do início do século XX, a esfera do vinho comum, Douro Estudos & Documentos, pp.271

adoptada sectorialmente”<sup>9</sup>. E foram estes dispositivos, em interacção com os regimes económicos de funcionamento do mercado, que determinaram a evolução dinâmica do sector<sup>10</sup>. As características do mercado vinícola até meados do século XIX<sup>11</sup> estavam condicionadas por um desequilíbrio a nível produtivo, ou seja, por uma subprodução, face ao constante aumento do consumo interno.

No final do século XIX o problema foi inverso, ocorreram crises de superprodução no sector, aumentando assim o problema de escoamento do produto, excedendo a capacidade de armazenamento dos viticultores, implicando por seu turno, sucessivos abaixamentos nos preços pagos pelos comerciantes aos viticultores, dificultando a estabilidade dos preços do vinho no mercado nacional.

A actividade dos produtores, comerciantes ou armazenistas, flutuava ao sabor de crises conjunturais e estruturais, quer de subprodução, ou de superprodução, por vezes de curta duração, ou longa duração, crises com epicentro regional, nacional, ou mesmo internacional.

O mercado do vinho é extremamente volátil, criando-se e desenvolvendo-se ao longo dos séculos técnicas e processos de organização do espaço, de adaptação quer de solos e de castas, e de promoção e comercialização do mesmo<sup>12</sup>. Os pontos de ruptura, momentos de introdução de inovações e de mudanças significativas nos limites e na organização do espaço regional e do seu sistema de relações, parecem ter sido aqueles em que se verificou também a quebra dos equilíbrios internos tradicionais.

No caso do Alto Douro, a dependência da região face ao Porto e as vicissitudes do comércio do vinho (quer a relação de forças entre viticultores e negociantes, quer o aumento das exportações e a evolução dos gostos predominantes nos principais mercados consumidores) sempre se fizeram sentir profundamente.

A importância económica do vinho do porto, a par da persistência de uma política centralizadora, condicionou muitas vezes as formas de intervenção no sector, o modelo institucional, e sobretudo exerceu ao longo dos tempos sobre o mesmo, uma

---

<sup>9</sup> Ibidem, pp.272

<sup>10</sup> Segundo a Teoria da Regulação, (Aglietta, 1982;Boyer, 1987), o funcionamento dos mercados sectoriais resulta da articulação entre os dispositivos institucionais e os regimes económicos de funcionamento.

<sup>11</sup> Segundo Lains, os dados disponíveis sobre a composição do produto agrícola, permite-nos concluir da importância relativa do vinho no conjunto da produção agrícola da época.1995, pp.53

<sup>12</sup> Sobre este assunto ver, Fregoni, Mario – Rapport de Synthèse, in Symposium sur les Appellations d' Origine des Vins, Alessandria, OIV, p.353-354

forte punção fiscal<sup>13</sup>, retirando à região as mais-valias decorrentes da qualidade e da notoriedade<sup>14</sup> da sua produção.

Portanto, o sector do vinho encontrava-se regulado através de uma série de disposições reguladoras e dispersas no tempo e espaço do território nacional, que transitavam desde o século XIX, que numa primeira instância eram dirigidas mais para a prática do comércio dos vinhos<sup>15</sup>, do que, propriamente para o domínio da produção.

Nos anos anteriores à década de trinta do século XX, o Estado não exercia uma acção intervencionista sobre o sector do vinho no geral, nem se descobre pela parte do Estado os propósitos de controlar e dominar todos os sectores da vida económica nacional, que pudessem considerar-se erigidas em sistema, como ocorreria no período do Estado Novo, de acordo com a política económica adoptada, num quadro de autarcia, e dentro do espírito corporativista, se erigiram todos os dispositivos institucionais de controlo do sector do vinho.

## **2-Intervencionismo no sector Vitivinícola antes do Estado Novo**

Só no final do século XIX, quando se acentuaram grandes dificuldades para o sector agrícola, é que o movimento associativista teve particular importância, assistindo-se então ao proliferar de iniciativas, conduzidas quase sempre a partir da Real Associação Central de Agricultura Portuguesa (RACAP), ou da Associação Comercial do Porto (ACP)<sup>16</sup>, criando para o efeito, redes de Sindicatos Agrícolas, Adegas Sociais, Caixas de Crédito e Cooperativas, nesta ordem de iniciativas, apenas os sindicatos manteriam alguns resultados consistentes na sua acção.

---

<sup>13</sup> Barreto, António, O Vinho do Porto e a Intervenção do Estado, *Análise Social*, vol. XXIV (1º), Nº 100, Lisboa, 1988, pp.373-390

<sup>14</sup> FERRO, Gaetano- *Sociedade humana e ambiente no tempo*, (1979), tradução portuguesa, Lisboa, 1986, p.297-298

<sup>15</sup> Sobre este assunto ver, José Taveira de Carvalho Pinto de Meneses, *Apontamentos sobre o Comércio Externo de Vinhos 1895*, onde refere que a ofensiva diplomática portuguesa destinava-se a fomentar o comércio vinícola em geral, que tinha basicamente os mesmos mercados, embora as posições relativas do vinho do Porto e dos vinhos comuns fossem distintas. Para o vinho os vinhos comuns, os principais clientes eram o Brasil, as colónias e a França.

<sup>16</sup> RACAP, Real Associação da Agricultura Portuguesa, de âmbito nacional, fundada na década de sessenta, ou a ACP, Associação Comercial do Porto, fundada em 1834, representava os interesses dos exportadores do Vinho do Porto.

Davam-se os primeiros passos para se criarem estruturas sólidas no sector vitivinícola, nas alfândegas, criaram-se os lugares de peritos com o papel de reconhecer e fiscalizar as possíveis fraudes cometidas nos vinhos destinados à exportação. Outros diplomas estabeleceram a armazenagem gratuita dos vinhos nos armazéns do Mercado Central dos Produtos Agrícolas, bem como a redução das taxas de importação nas colónias, e a proibição de se fabricarem, expedirem e venderem vinhos de bagaço, de açúcar, de passas, de mostos concentrados simples ou lotados.

O que se subentende destas primeiras actividades legislativas vitivinícolas, era que, em situação de crise, os governantes procuravam resolve-la através do controlo da exportação, numa época ainda pautada pelo livre-câmbio, ainda os direitos fiscais não estavam contra o sector do vinho.

Numa Europa, que ainda era a principal produtora e exportadora de vinhos, sem sofrer a concorrência feroz de outros continentes que paulatinamente se transformavam de meros consumidores a produtores. As preocupações do legislador iam no sentido de limitar o plantio da vinha<sup>17</sup> (1907) face ao facto de se ter expandido a cultura de produção barata e de baixa qualidade, devido à substituição de castas autóctones por outras hiper-produtivas, sobretudo na região centro do país, após as invasões filoxéricas do século XIX.

Em 1907, João Franco reformulou os pressupostos de demarcação dos vinhos generosos, criando as regiões do Douro, moscatel de Setúbal, Carcavelos e Madeira. Nos anos seguintes foram demarcadas várias regiões de vinhos de mesa: em 1908, o Dão, Vinhos Verdes e Colares, em 1911, Bucelas. Mas apenas a do Douro foi regulamentada em 1907, arrastando-se até á década de trinta a publicação de diplomas similares para outras regiões<sup>18</sup>.

No que respeitava às exportações, o problema a tratar, ia de encontro à resolução de dois vectores importantes da actividade do sector, por um lado melhorar a qualidade dos vinhos, e por outro, dar dinamismo à iniciativa comercial.

No início do século XX, com mais uma crise de superprodução que assolou o sector, o problema do escoamento do denominado vinho do sul, passava pela sua

---

<sup>17</sup> Diploma de 2 de Dezembro de 1907.

<sup>18</sup> Freire, Dulce, Produzir e Beber, A questão do Vinho no Estado Novo (1929-1939). Âncora editora, 2000.Lisboa,pp.53

canalização para a descarga de aguardente vínica sobre a região do Douro<sup>19</sup>, para o benefício do vinho do porto, contudo o problema é que o Sul produzia aguardente em catadupas, e o escoamento para o Douro já não solução<sup>20</sup>. A situação aflitiva dos vinhos de pasto reclamava medidas de emergência, como a fundação de adegas, companhias vinícolas e criação de estações de destilação.

Nos anos de pouca produção, os preços subiam a limites exagerados desorganizando o comércio, enquanto que em anos de grande produção os vinicultores fomentavam uma concorrência feroz que não lhes trazia qualquer lucro, traduzindo-se tradicionalmente em anos de rendimentos mais escassos<sup>21</sup>.

Os problemas da vitivinicultura apresentavam-se com as suas debilidades técnicas e económicas, reflectindo-se nas expressões sociais e humanas da sociedade, num país em que a empresa agrícola familiar, era caracterizada por um quadro de auto-suficiência, produzindo apenas para a satisfação do agregado familiar<sup>22</sup>, sem ligações, ou quase sem ligações com o mercado, sendo o numero de parcelas de vinha, bastantes maiores que propriamente o numero de empresários vitícolas.

---

<sup>19</sup> Peixoto, Fernando, Os interesses da aguardente, Douro. Estudos e Documentos, N°21, Edição GEHVID/Casa do Douro, Porto, pp.89-106

<sup>20</sup> Sobretudo do Sul, mas também vinhos espanhóis. A importação destes fora pedida pela Comissão Promotora do Comércio de Vinhos e Azeites em 1892 e recusada pelos produtores durienses, mas a imprensa da época diz que entraram abundantemente pela via do contrabando. Quanto aos vinhos do Sul, a própria ACP reconheceu que os comerciantes os exportavam como vinhos do Douro, mas justificava tal atitude pelos benefícios que daí advinham à viticultura do Sul, que, doutro modo, entraria em crise, e, indirectamente, às indústrias «accessórias», que tinham proliferado e dependiam deste comércio.

<sup>21</sup> Brito Pereira, Maria, Acção e Património da Junta Nacional do Vinho (1937- 1986), Universidade Aberta, Lisboa, 2007,pp.25

<sup>22</sup> BAPTISTA, Fernando Oliveira, A Política Agrária do Estado Novo, Edições Afrontamento, Porto, 1993,pp.331-337

## 2.1-Principais Alterações no Quadro Vitivinícola Internacional

Segundo informações e dados retirados da Conferência Económica de Londres (1933), organizada pelo O.I.V<sup>23</sup>, verificamos que de 1923 a 1932, o aumento da área de plantação de vinha no continente europeu foi na ordem dos 300.000 hectares e nos outros continentes de 270 000 hectares, cabendo à América um aumento de 100.000 hectares e ao Continente Africano (Argélia e Tunísia principalmente) um aumento de 145.000 hectares.

Aumentou a área cultivada e a produção de vinhos a nível mundial, com reflexos desastrosos na economia geral. Perante tal situação, todos os governos foram convidados a tomar as providências que julgassem necessárias, desde a imediata restrição de plantio, à proibição dos híbridos produtores directos, no sentido de diminuir a produção de vinhos e a melhorar a respectiva qualidade.

Surgiu um movimento concertado no campo vitivinícola europeu, especificamente nos velhos países produtores, tendente à redução do Plantio<sup>24</sup>. Este condicionamento não era algo de novo, apenas era a continuação de medidas já executadas pelos principais países produtores nos anos anteriores, como os seguintes casos:

- a) Grécia, Lei de 14 Junho de 1928;
- b) Roménia, Lei de 22 de Abril de 1932;
- c) Espanha, Lei de 13 de Setembro de 1932;
- d) França 5 Junho de 1931;
- e) Tunísia 15 Junho de 1932, etc.

Devido à crise geral no sector Vitivinícola, advogava-se nas conferências realizadas sobre o vinho, medidas visando à melhoria da qualidade dos vinhos, e à criação de demarcação rigorosa de regiões produtoras.

Como consequência das conclusões desta conferência foi instituído, em Portugal, o condicionamento da cultura da vinha<sup>25</sup>, (1934), visando ajustar a produção e

---

<sup>23</sup> Portugal, Espanha, França, Grécia, Hungria, Itália, Luxemburgo e Tunísia, assinaram em 29 de Novembro de 1924, que instituiu o Office International du Vin (O.I.V)

<sup>24</sup> Contreiras Carlos Duro, Da Necessidade do Condicionamento do Plantio da Vinha, Jornadas Vitivinícolas, V volume, Edição dos Anais da JNV, 1962,pp.240-241

<sup>25</sup> Decreto-lei nº23.590, em 22 de Fevereiro de 1934

o consumo daí a necessidade de proibição de novas plantações, que de futuro, agravassem o problema. Devido à escassez de algumas colheitas e à alta dos preços dos vinhos e a certas modificações verificadas (área plantada, reconstituição de vinhas velhas, capacidade de produção, poder de absorção do mercado, possibilidades de exportação, etc.), a legislação entre o período de 1934 até 1945 sofreria poucas alterações.

A crise mundial que se seguiu à primeira guerra introduziu, factores de permanência na política seguida. Segundo José Penha Garcia, “ de 1914 a 1932, registou-se 46 % de redução no movimento internacional do comércio de vinhos, proibição total de consumo nalguns países, e alterações substanciais no mercado francês, que pesariam duramente nos pratos da balança económica da viticultura.”<sup>26</sup>.

Alguns países, no entanto, não acatam as resoluções e recomendações das Conferências e Congresso de Londres. A Rússia, a Argélia, o Chile, a Alemanha aumentaram a área cultivada de vinha. Iniciou-se por toda a parte, a alta dos direitos alfandegários em virtude dos vinhos serem considerados produtos de luxo, estas medidas fiscais atingiam sobretudo os velhos países exportadores europeus, como o caso de Portugal.

A introdução na política internacional de acção, dirigida nitidamente contra o vinho é relativamente moderna, data do aparecimento no mercado mundial de bebidas destiladas, estas, tornando-se baratas invadiram toda a Europa, causando pavorosos estragos. Os movimentos de reacção que suscitaram tais acontecimentos foram extensivos a todas as bebidas fermentadas, incluindo o vinho.

O desenvolvimento dos movimentos contra o alcoolismo tomou um vasto incremento. A proibição de consumo continuou, sobre diversas formas a marcar a política internacional do vinho, aparecendo na legislação dos Estados como ameaça permanente, sempre pronta a ressurgir. Deixou nas leis, uma série de preceitos e condicionamentos restritivos.

---

<sup>26</sup> Garcia, José Penha, Política Internacional do Vinho, Anais da Junta Nacional do Vinho, 1949, pp.12-21

A título de exemplo, em 16 de Janeiro de 1920, os Estados Unidos estabeleceram a proibição de consumo de bebidas alcoólicas<sup>27</sup>, que só em 1932 havia de ser abolido. O consumo do vinho não se afigurava, portanto, ter possibilidades de nova expansão, conquistando novos mercados sem o esforço conjunto dos diversos países produtores.

Segundo José Machado, “os nossos bons vinhos de qualidade estavam muito longe de atingir os preços das produções de alta categoria a que tínhamos os direitos de os equiparar. Nos vinhos de consumo, vendemos mais caro que os nossos concorrentes, mas se atendermos à qualidade destes, essa qualidade podia ser sensivelmente melhorada, podendo assim ter a possibilidade de escoar os nossos vinhos para mercados em melhores condições e a melhor preço”<sup>28</sup>.

## 2.2-Principais Países Produtores e Exportadores

Através das fontes publicadas pelo O.I.V, verifica-se que desde o início do Século XX até à década de trinta do mesmo, o volume geral da exportação mundial de vinho, não diminuiu. De 12 milhões de hectolitros exportados em 1900, passou a 16 milhões, em média, no período de 1904/13, registando 17 milhões de hectolitros em 1934<sup>29</sup>.

Este aumento pode atribuir-se quase só às exportações da Argélia para França, passando de 4.7 milhões em 1913, a 11,6 milhões de hectolitros em 1934. Se considerarmos apenas o global das exportações dos três países maiores produtores europeus, (França, Espanha e Itália), regista-se um franco declínio, pois de 7.2 milhões de hectolitros em 1900, baixou para 6.4 milhões em 1904-13, e de 6 milhões no período de 1924-33, baixou a 3.3 milhões em 1934<sup>30</sup>.

---

<sup>27</sup> Mastbaum Hugo, *Diário de Lisboa*, 17 Outubro 1928. A lei, que é designada como *Volstead Prohibition Act*, segundo o nome do seu principal autor, é curta, mas os regulamentos para a sua execução, as definições dos termos nela empregados, a designação dos órgãos encarregados de a pôr em prática e os processos a empregar para a sua efectivação, ocupam dúzias de páginas nos textos oficiais. Como líquidos intoxicantes consideram-se todos os líquidos contendo álcool etílico em proporção superior a meio por cento.

<sup>28</sup> Machado, José Cerqueira, *A crise Vinícola, causas legislativas, económicas e culturais do descrédito do Vinho do Porto e de Pasto*. Imprensa Moderna, 1928, Porto, pp.22

<sup>29</sup> A Crise Vinícola, Almeirim, (A voz, 3/1/1936), pp. 26

<sup>30</sup> *Ibidem*, pp.27

A diferença estava no facto de terem surgido novos países produtores e exportadores, como o caso da Austrália, Chile, União Africana, Argélia e Tunísia, aumentando a sua área plantada, e conquistando maior produtividade por unidade de superfície.

Assim, de menos de 5.4 milhões de hectares de vinha em 1900, subiu para cerca de 6.2 milhões em 1932, um aumento de 15%. O aumento da área plantada de 1900 a 1932 é computado em 851 mil hectares, dos quais 246 mil na Europa, e 116 mil na África. Em 1934 a produção mundial atingiu o número “record” de 209 milhões de hectolitros, ou seja, um aumento de cerca de 50 % sobre a produção de 1900.

A França era de longe o maior país produtor do mundo, produzindo cerca de 75 milhões de hectolitros de vinho na grande colheita de 1934, seguindo-lhe a Itália com 30.5 milhões, a Argélia com 22 milhões, a Espanha com 20 milhões, Portugal com 9 milhões, Roménia com 8,7 milhões, Argentina com 7.5 milhões, Jugoslávia com 3.8 milhões, Grécia, Chile e Bulgária com cerca de 3 milhões cada.<sup>31</sup>

### **2.3-Produção e Comércio Português**

A demarcação das regiões estava subjacente à acção disciplinadora sobre o plantio da vinha, cujo avanço fora galopante entre os finais do século XIX e o início do século XX, a superfície dos vinhedos em Portugal, passou de 204.000 hectares em 1874, para 313.000 em 1908<sup>32</sup>.

Essa acção disciplinadora falhou por vários factores, uma vez que a vinha continuou a expandir-se, atingindo uma evolução significativa no período do regime do Estado Novo, onde a vinha chegou a atingir uma superfície total de 350.000 hectares<sup>33</sup>.

Em 1934 produziam-se nove milhões de hectolitros em Portugal, sendo considerado o sexto maior país produtor e o terceiro maior exportador de vinhos. Como país tradicionalmente vinhateiro, possuíamos um vinho generoso de fama mundial “ O porto”, óptimas massas vínicas e baratos licorosos, colónias com mais de oito milhões de habitantes e um *deficit* da balança comercial com os principais países importadores.

---

<sup>31</sup> Ibidem, pp.28

<sup>32</sup> M.Lucena.ob.cit., p.332

<sup>33</sup> Ibidem

Esta situação podia permitir-nos exigir compensações ou facilidades para um melhor ajustamento das trocas comerciais com esses países. Antes de tudo, era necessário inutilizar por completo, de fronteiras a dentro, a campanha contra o vinho, a qual “começa na escola primária e termina na nossa legislação”, segundo salientou o engenheiro agrónomo, Luiz Cincinato da Costa.<sup>34</sup> Depois era preciso, para o mercado colonial, o barateamento dos fretes e das diversas taxas que incidem sobre o vinho com vários pretextos. Os encargos sobre uma pipa de vinho do porto até ser posta a bordo, no Douro, para exportação, oscilavam entre 511\$50 e 687\$00<sup>35</sup>.

Para se prosseguir a campanha de “arrumar a casa”, devia ser necessário prosseguir com uma campanha de propaganda interna, por todas as formas, nomeadamente a favor do consumo do vinho e da uva, a qual tinha evidentemente de ser precedida e acompanhada por uma rigorosa fiscalização sobre as qualidades dos vinhos. Era necessária uma propaganda nos mercados externos para valorizar os nossos vinhos.

Nas colónias essa propaganda teria de fazer-se no começo, junto das pessoas que tinham funções de representação, pois era extraordinário que, por exemplo, as associações económicas de Angola escrevessem o seguinte: “ O vinho podia dispensar-se ou criar-se-lhe sucedâneos, tanto para os europeus, como para o indígena. A produção da vinha e do vinho é possível em muitas regiões de Angola. Seriam menos de 25.000 contos de transferências, economia importante e só por si, nesta altura de crise, suficiente para equilibrar a balança de pagamentos. Sofreria na verdade a vitivinicultura nacional, mas tratando-se de sacrifícios deviam tocar a todos”<sup>36</sup>

Os direitos nas nossas colónias eram elevados, em 21 Agosto de 1926 chegou a ser publicado pelo Ministério da Agricultura<sup>37</sup>, que os vinhos portugueses comuns, generosos ou licorosos e espumosos, importados nas nossas possessões ultramarinas, apenas pagariam um imposto estatístico.

Nos considerados do mesmo diploma justificava-se tal medida, pela necessidade que existia de alargar os mercados coloniais para os vinhos da metrópole, em detrimento das bebidas alcoólicas indígenas. Tal doutrina durou apenas 14 dias, pois foi revogada e promulgada<sup>38</sup> pelo Ministério das Colónias<sup>39</sup>. Em Angola, por exemplo, os vinhos

---

<sup>34</sup> Conferência de Dezembro, subordinada ao Título “ *A Política do vinho, A solução cooperativista*”

<sup>35</sup> A crise Vinícola, O caso português, pp.46

<sup>36</sup> Ibidem, pp.47

<sup>37</sup> Decreto-lei nº12.214

<sup>38</sup> Decreto-lei nº12.261

pagavam direitos: os comuns \$50 por litro, os generosos (Porto, Madeira e Carcavelos), bem como o Moscatel de Setúbal 1\$00 e os Licorosos (Estremadura) ainda mais, 1\$60<sup>40</sup>.

No Capítulo da exportação dos vinhos comuns, que registou a saída de 724,5 mil hectolitros em 1913, foi progressivamente diminuindo, registando apenas a saída de 350 mil hectolitros de vinho em 1933<sup>41</sup>, este declínio verificou-se tanto nas vendas para o estrangeiro como para as Colónias, Angola e Moçambique, importavam mais de 50% do vinho comum português, sobretudo vinhos brancos e vinhos tintos. O seguinte quadro, (quadro nº1) traça o comportamento do volume da exportação dos vinhos comuns e do vinho do Porto nas primeiras três décadas do século XX.

**Quadro nº1-** Evolução do comércio vinícola nacional (média anual, em milhares de hectolitros)

Exportações Totais	Exportações de vinhos comuns	Exportações do Vinho do Porto
1900/09 - 839	1900/09 - 589	1900/09 - 250
1910/19 - 1.239	1915/24 - 1.083	1910/19 - 328
1920-29 - 1.235	1925/39 - 455	1920/26 - 444
1930-39 - 820	-----	1927/39 - 417

Fonte: Conceição A.Martins, Memória do Vinho do Porto, ICS, 1990, p.146

### 3-Estado Novo

António Oliveira Salazar (1889-1970) determinou directa ou indirectamente a vida económica e financeira portuguesa durante os cerca de quarenta anos em que permaneceu na liderança do regime. Nunca se manifestou adepto de qualquer escola específica de pensamento económico<sup>42</sup>.

Para Salazar, a condição básica para credibilizar o Estado, passava por criar um clima de confiança pública, para impor a ideia de que o Estado é o garante da paz social,

<sup>39</sup> Eram ministros da Agricultura e das Colónias respectivamente o general Alves Pedrosa e o comandante João Belo.

<sup>40</sup> A Crise Vinícola, O caso Português, pp.47

<sup>41</sup> Ibidem, pp.53

<sup>42</sup> No seu período de docência publicou os seus primeiros livros, de teor marcadamente económico e financeiro, reflectindo sobre a Questão Cerealífera (1916), e sobre o Ágio do Ouro (1918) no contexto económico internacional do final da I Guerra Mundial, escrevendo também a Crise de Subsistências (1918), onde advogou posições moderadamente proteccionistas.

que têm como objectivo evitar a fuga de capitais, para sensibilizar os consumidores de que não podiam viver acima das suas possibilidades e sem terem em atenção os recursos do país.

O êxito da sua missão financeira<sup>43</sup> guindou-o a uma posição de inequívoca liderança política que se consubstanciou na sua posse como chefe do Governo em Julho de 1932. Iniciou-se então a construção do Estado Novo, tendo como principais elementos de suporte a Constituição e o Estatuto do Trabalho Nacional, ambos promulgados em 1933.

Numa altura em que os efeitos da Grande Depressão (1929) alastravam ao continente europeu, no contexto português o seu impacto, segundo Rosas<sup>44</sup> foi tardio, demonstrando que as principais exportações tradicionais do país, como o vinho do porto, as conservas de peixe e a cortiça em bruto, foram os sectores mais duramente atingidos, a queda do valor das suas exportações iniciada em 1930 arrastou-se até 1932 (para a cortiça) e 1933 (para o vinho e conservas).

Durante esse período as receitas de exportação do vinho diminuíram 30 %, a das conservas 38 %, atingindo a quebra cerca de 75 % para a cortiça em bruto. Contudo na realidade, o preço unitário de exportação, mais que o seu volume que, sofreu uma violenta deflação, entre 1929 e 1933, o vinho do porto baixou para 127\$00 em hectolitro, a tonelada das conservas baixou para 1200\$00, e a cotação da cortiça em bruto caiu para a ordem de 1188\$00 em 1931.

Salazar ensaia soluções que contrariam a lógica dos sistemas puros de economia de mercado, segundo Brandão de Brito<sup>45</sup>, “ se os teóricos da economia capitalista se preocuparam sucessivamente com a expansão da produção e o crescimento, com os problemas do equilíbrio e com a questão da concorrência e a determinação dos preços, os teóricos do corporativistas, pretenderam também neste âmbito, e uma vez mais, construir a síntese: reintroduziram elementos éticos e de justiça social que, no domínio da afirmação dos princípios, prosseguiram, e procuraram, através da interpretação do tempo histórico nos seus raciocínios, compatibilizar o crescimento com o equilíbrio”.

---

<sup>43</sup> António Oliveira, *Inéditos e Dispersos II. Estudos Económico-Financeiros (1916-1928)*, tomo 2, org Manuel Braga da Cruz, Venda Nova, Bertrand Editora, 1998, pp.247-256

<sup>44</sup> ROSAS, Fernando, *A crise de 1929 e os seus efeitos económicos na sociedade portuguesa, O Estado Novo das Origens ao fim da Autarcia, 1926-1959, Volume I, Fragmentos 1986*

<sup>45</sup> BRITO, Brandão, *Concorrência e Corporativismo, O Estado Novo das Origens ao Fim da Autarcia 1926-1959, Volume I, Fragmentos, 1986, pp.314*

No entanto, mantendo sempre um discurso cuidadoso em afirmar que os regimes socialistas não constituíam uma alternativa credível, sequer imaginável, Salazar, vai optar claramente por uma visão crítica da economia baseada na livre iniciativa individual. Mesmo não considerando que o Estado não deveria ter uma intervenção directa na produção de riqueza, considera que lhe competia um conjunto diversificado de funções, garantindo a realização plena de objectivos de equilíbrio e harmonia social, quer entre o mundo do trabalho e capital, quer entre os diversos grupos de interesses económicos.

Atendendo às características da estrutura comercial portuguesa, a tendência era para a produção e exportação de produtos primários tradicionais, vinho do Porto, conservas de peixe e cortiça em bruto. Jaime Reis conclui num artigo sobre o atraso económico português, que Portugal poderia ter beneficiado, em termos económicos, de uma maior especialização na produção e exportação de vinho, muito embora reitere na sua opinião, que isso teria sido difícil, dada a limitada evolução da procura mundial daquele produto<sup>46</sup>.

Neste quadro, o incentivo à criação de corporações consubstanciavam uma lógica de organização económica e social em que a realização do interesse geral era previamente mediada pela obtenção de uma harmonia dos interesses diferentes agentes e grupos de agentes que operam num mercado superiormente tutelado pelo Estado. As noções de utilidade individual eram suplantadas pelos apelos à realização de uma utilidade social colectiva que as corporações poderiam proporcionar. A suposta associação voluntária entre o mundo do trabalho e o mundo do capital desvanecia tensões e conflitos entre grupos sociais e classes sociais<sup>47</sup>.

Pedro Teotónio Pereira afirmará em 5 Junho de 1933<sup>48</sup>, num discurso proferido na conferência realizada no Teatro de S. Carlos, as linhas mestras que levaram à Construção do Estado Novo Corporativo, entre as quais se destacam as principais funções que o Estado exercerá no quadro nacional ao longo da década de trinta, e que ganhariam maior rigidez no período mediado pela II Guerra Mundial, entre as quais encontraremos um Estado com um papel orientador e coordenador da acção comum, organizando toda a estrutura e económica e social que teria o cunho da organização

---

<sup>46</sup> Reis, Jaime, *O atraso económico Português, in op.cit., pp.13 e 22*

<sup>47</sup> ROSAS, Fernando, *Salazarismo e o Fomento Económico (1928-1948) O primado do Político na História Económico do Estado Novo*, Notícias Editorial, 2000, Lisboa, pp.151-173

<sup>48</sup> Pereira, Teotónio Pereira, *A batalha do futuro: a organização corporativa, 1937*

corporativa, que ao mesmo tempo iria restituir o método, a ordem e a disciplina necessárias para que dentro de cada uma delas tudo se condicione ao bem comum, e para que no conjunto de todas se não percam de vista os altos interesses da nação, o estado nesta linha ia promover a formação da economia nacional corporativa, fixando metodicamente as grandes linhas a que se devia subordinar a acção dos novos agrupamentos de cooperação económica e social.

A nova ordem corporativa visava coordenar as actividades produtoras, aperfeiçoando a técnica, a disciplina do trabalho, as obras de assistência e de previdência, onde todos os elementos da produção nacional eram chamados a dar a sua participação para a previdência social, pagariam os patrões e pagariam os operários num plano de atribuição de responsabilidades.

### **3.1-Estruturação dos Grémios no sector Vitivinícola Português**

Como salienta Dulce Freire, “durante o período de ortodoxia financeira sobressaem dois momentos; 1929-1931, assiste-se à indiferença do governo relativamente às questões específicas do vinho comum, as medidas publicadas só visam este subsector de forma indirecta, 1932-1933, os interesses do Centro e Sul movimentam-se à medida que a crise internacional impede o escoamento das (crescentes) produções, o governo tarda em tocar no cerne dos pedidos: novas organizações. No desempenho da viticultura no período de lançamento da obra do ressurgimento nacional delimitam-se também dois momentos: 1934-1936, em que as grandes expectativas resultam em grandes falhanços, 1937-1939, durante o qual a mão firme da reorganização corporativa e da ditadura lançaram as bases duma acção normalizadora ... As medidas promulgadas visaram atenuar os efeitos das crises sem afectar os interesses agrícolas estabelecidos. Ou, pelo menos, sem afectar os maiores. Dos vitivinicultores dependia, além do apoio político, o sustento de largos contingentes da população rural e de boa parte da receita do comércio externo. Sem a conveniência destes mais de metade do país poderia voltar-se contra o regime”<sup>49</sup>.

---

<sup>49</sup> Cit. ...Produzir e Beber, A questão do Vinho no Estado Novo (1929-1939). Âncora editora, 2000.Lisboa,pp.107

O Estado procurou satisfazer em primeiro lugar as exigências dos produtores do Douro, adiando para mais tarde as respostas para o Centro e Sul. Para as intenções de Oliveira Salazar de criar uma base social de apoio, as tensões que emergiam no país vinícola poderiam constituir-se como obstáculos difíceis de transpor. Se os interessados nos restantes produtos (trigo, cortiça e azeite) que se destacavam no panorama agrícola nacional estavam circunscritos a regiões identificáveis, o vinho, pelo contrário, estendia-se de Norte a Sul e envolvia interesses mais complexos<sup>50</sup>.

Logo em 1933, reestrutura-se a organização do Vinho do Porto, mas é especialmente o comércio de exportação o mais abrangido. O Grémio dos Exportadores do Vinho do Porto, como salienta Vital Moreira<sup>51</sup>, é na verdade organizado já com um sentido corporativo, extinguindo-se a Comissão Agrícola e Comercial dos Vinhos do Porto e a Comissão Inspector da Exportação do Vinho do Porto. Também neste ano é reestruturada a organização da Produção e Comércio dos vinhos de pasto de Bucelas e licorosos de Carcavelos e Moscatel de Setúbal. Dentro do espírito do sistema corporativo, foi estabelecida a Criação de Grémios de Viticultores e de Exportadores, agremiados obrigatoriamente, constituindo as Uniões Vinícolas Regionais.

Em 1933, foi criada a Federação dos Viticultores do Centro Sul do País<sup>52</sup>, constituída pelo conjunto de Grémios de Viticultores que seriam instalados em todos os Concelhos dos distritos de Aveiro, Coimbra, Leiria, Santarém, Lisboa e Setúbal, de carácter vinícola e não incluídos nas áreas das regiões demarcadas. No mesmo ano é criado o Grémio do Comércio de Exportação de Vinhos<sup>53</sup>, reestruturando o enquadramento corporativo dos vinhos comuns, com uma estrutura e fins idênticos aos do Grémio dos Exportadores de Vinho do Porto, e portanto, constituído obrigatoriamente por todas as entidades singulares ou colectivas que exercessem ou viessem a exercer o comércio de exportação de vinhos, exceptuando os produtores ou comerciantes que pertencessem às regiões demarcadas.

Com a criação destes organismos, ficaram extintos os Grémios de Exportadores de Vinhos Nacionais que em moldes diferentes funcionavam junto da Inspeção Técnica das Indústrias e Comércio Agrícolas (I.T.I.C.A). Esta nova organização, permitiu que a fiscalização que vinha sendo exercida sobre a exportação de vinhos pela

---

<sup>50</sup> Ibidem, 114-118

<sup>51</sup> Moreira Vital, Douro Estudos & Documentos, Nº 1, pp. 79-81

<sup>52</sup> 17 Novembro, Decreto-Lei nº23231

<sup>53</sup> 17 Novembro, Decreto-Lei nº23232

então I.T.I.C.A termina-se, passando a ser exercida então pelo G.C.E.V, todavia ficaria a competir aquele organismo a inspecção superior da mesma fiscalização, ao Grémio competiria ainda passar certificados de origem.

Em 1934, também é dada a forma corporativa à Região Vinícola de Colares, com a constituição de um Grémio de Viticultores, a Adega Regional, que já havia sido criada por alvará de 1931, ao abrigo das Bases de Fomento Vitivinícola. Esta mesma Adega Regional passou assim a ser uma organização corporativa, dotada de personalidade jurídica.

Para a exportação, foi estabelecida a obrigatoriedade de inscrição no Grémio do Comércio de Exportação de Vinhos, onde se constituiria uma Secção independente para o Vinho de Colares. Pela mesma altura foi regulamentada e dada forma corporativa à Região do Dão.

Em relação aos concelhos de maior produção vinícola, foram criados Grémios de Vinicultores de inscrição obrigatória. Para toda a região, foi previsto ainda um Grémio de comerciantes, com duas secções, grossistas e retalhistas. Os grémios de vinicultores seriam agremiados obrigatoriamente, constituindo a Federação dos Vinicultores do Dão (F.V.D). A F.V.D e o Grémio dos Comerciantes foram também agrupados obrigatoriamente constituindo a União Vinícola do Dão.

Para o comércio de exportação foi estabelecida, como para a Região de Colares, a obrigatoriedade de inscrição dos interessados (produtores e comerciantes), no Grémio do Comércio de Exportação de Vinhos.

Em 25 de Maio de 1934<sup>54</sup>, foram atribuídas, em relação ao Vinho da Madeira funções especiais, à I.T.I.C.A, e à Alfandega do Funchal, enquanto não fosse criada na Ilha da Madeira uma Estação Vitivinícola ou a respectiva organização corporativa.

A de 10 de Janeiro de 1935<sup>55</sup> a Federação Sindical da Região do Douro<sup>56</sup>, que se seguiu à Comissão de Viticultura Regional, foi transformada na Federação dos Vinicultores, podendo continuar a usar a designação da Casa do Douro. Nestas condições, as Uniões concelhias foram transformadas em Grémios de Vinicultores.

---

<sup>54</sup> Decreto-Lei nº 23.910

<sup>55</sup> Decreto-Lei nº 29.948

<sup>56</sup> Decreto-Lei nº 21.883

Em 1935, também o Grémio dos Vendedores de Vinhos por Grosso<sup>57</sup>, que funcionava junto da I.T.I.C.A, abrangendo os vendedores para as Cidades de Lisboa e do Porto, foi transformado em organismo corporativo, com funcionamento e administração autónomos, com personalidade jurídica e cuja área estaria condicionada às delegações e subdelegações que viessem a ser criadas.

Em 1936, ao proceder-se à reorganização da Direcção-Geral dos Serviços Agrícolas, o Conselho Superior de Viticultura foi substituído por uma Comissão Técnica Permanente de Viticultura e Enologia. A esta comissão passaram a competir as funções consultivas do extinto Conselho Superior de Viticultura, e relacionadas especialmente, com a acção dos Organismos ligados ao Ministério da Agricultura.

As relações correntes com o O.I.V passaram posteriormente a ser asseguradas por um Delegado Permanente, cargo inerente ao Chefe da Repartição dos Serviços Vitivinícolas daquela Direcção Geral.

A organização não ficou estanque nos seus propósitos, tendo sofrido alterações ao longo dos anos trinta e quarenta do século XX, quer modificações na sua própria estrutura, através da determinação de diplomas legais, ou simples ordens administrativas de carácter provisório. Tornava-se necessário intervir de maneira a disciplinar convenientemente o comércio, adaptando-o, nos princípios considerados mais proveitosos e eficazes para a economia nacional.

As expectativas de melhorar o panorama das exportações, articulando essas actividades com a produção e comércio interno, levaram em 1933 e 1935, à criação do Grémio dos Exportadores de Vinho do Porto, do Grémio do Comércio e Exportação de Vinhos e dos Armazenistas de Vinhos.

A definição de exportador tornou-se mais restritiva, admitindo o G.C.E.V como sócios apenas os exportadores registados nas Alfândegas de Lisboa e Porto, e era só nestas praças que se podiam inscrever os comerciantes dedicados à exportação de vinhos comuns e, também, os poucos produtores que se dedicassem a expedir as próprias colheitas. A partir de 1933, quem quisesse habilitar-se como exportador podia

---

<sup>57</sup> Decreto- Lei nº 20.775, de 16 de Janeiro de 1932 e regulamentado pelo Decreto nº 21091, de 14 de Abril de 1932

ter depósitos e armazéns espalhados pelo país, mas tinha que adquirir instalações numa destas cidades<sup>58</sup>.

Numa primeira fase no GAV, só poderiam ser admitidos os comerciantes e produtores (apenas para vender vinho da lavra) que tivessem armazéns e vasilhame privativos e que dessem garantias de manter existências mínimas permanentes entre 10 e 250 mil litros<sup>59</sup>. Os critérios de admissão de sócios variaram ao longo da década, conforme as ambições geográficas dos dirigentes do GAV, conforme iremos demonstrar no capítulo dedicado ao mercado interno.

Estabeleceu-se, por outro lado, que exercendo os Grémios a sua acção exclusivamente no plano nacional e no respeito dos interesses da Nação, lhes era proibido, portanto, a filiação em quaisquer organizações de carácter internacional sem prévia autorização do Governo. Era dever dos mesmos subordinarem os seus interesses aos da economia nacional, repudiando simultaneamente a luta de classes e o predomínio das plutocracias.

Os Grémios deviam também estabelecer contratos colectivos de trabalho. Estes eram os princípios fundamentais que estabeleciam a forma de intervenção do comércio organizado na economia nacional, outros havia, que compreendidos na lei, regulavam a sua actividade.

Os Grémios existentes, sempre devidamente controlados pelo Governo, disciplinaram os comerciantes de vinhos, seleccionando os que podiam ser, impondo-lhes a obrigação de conservarem constantemente em armazém uma certa quantidade de vinhos e seus derivados, sempre proporcional ao volume anual de vendas, o que contribuiria para melhorar e estabilizar os tipos de consumo, pois obrigava à rotação dos stocks.

A manutenção dos stocks mínimos conduziria à estabilização dos preços e a uma racionalização da política de vendas, beneficiando simultaneamente a produção e o

---

<sup>58</sup> Cit. ... Produzir e Beber, A questão do Vinho no Estado Novo (1929-1939). Âncora editora, 2000.Lisboa,pp.142 “ Em 1937 existiam no País 81 firmas exportadoras de vinho comuns. Destas, 42 tinham sede em Lisboa, 14 no Porto ou em Gaia, 6 na Anadia e as restantes 16 repartiam-se por outras localidades, nas quais se incluíam Alcobaça, Cartaxo e Mealhada. No total estavam registadas 374 firmas exportadoras: vinho do Porto, 109,122; restantes vinhos demarcados, 62 (Produtos portugueses de exportação..., 1937).

<sup>59</sup> Freire Dulce, Produzir e Beber, A Questão do Vinho no Estado Novo (1929-1939), Âncora Editora, 2010, Lisboa, pp.146

consumo. A produção, devido ao enorme volume de vinhos e seus derivados que todos os comerciantes eram obrigados a ter num armazém, produtos estes que assim, deixariam de estar a cargo dos produtores, e o consumo, pela melhoria da respectiva qualidade<sup>60</sup>.

O comerciante, por seu lado, a fim de reduzir as responsabilidades resultantes desta existência legal, era forçado a movimentar os seus stocks, conseqüentemente, vêem-se no mercado de consumo de vinhos oferecendo as melhores condições de conservação e de estabilidade.

No domínio social, os Grémios assinaram diversos contratos colectivos de trabalho com os tanoeiros e empregados de armazém, aos quais seriam assegurados salários mínimos e regular as condições nas quais eles podiam exercer a sua profissão. Estes contratos concediam direitos e impunham deveres que ambas as partes deviam respeitar. Ainda no aspecto social, de referir a acção das Caixas Gerais de Previdência e Assistência, o maior auxílio a todos os seus filiados.

A intervenção dos organismos corporativos do comércio do vinho e seus derivados, passava também por estudar os mercados, fazer a necessária propaganda dos produtos, regular as condições de venda, e obrigar os comerciantes a possuírem instalações munidas das convenientes condições de capacidade e higiene.

O comerciante de vinhos, como intermediário entre a produção e o consumo, desempenhava também um papel muito importante. Competia-lhe ter reservas de massas de diferente composição com as quais preparasse tipos comerciais de fácil aceitação, orientar a produção sempre ávida de se aproximar do tipo de maior valor e tornar possível o armazenamento duma grande quantidade de produtos com uma maior garantia de conservação, facilitando o seu acondicionamento em unidades de venda apropriadas e a sua colocação em casa do cliente, corrigindo as grandes oscilações do preço.

Era preciso disciplinar convenientemente a intervenção do comerciante de vinhos na economia nacional, regulando sistematicamente e continuamente as suas

---

<sup>60</sup> Como afirma Dulce Freire, “ a batalha da qualidade, muito propalada durante os anos trinta, acabou por ficar reduzida à tentativa de assegurar que os vinhos tinham mais capacidade de conservação, sem que reduzissem as características que os tornavam atractivos para fazer lotagens”, in Freire Dulce, Produzir e Beber, A Questão do Vinho no Estado Novo (1929-1939), Âncora Editora, 2010, Lisboa

funções, proporcionando-lhe a aparelhagem técnica de modo a tornar a sua acção mais eficaz, tudo isto mediante a organização corporativa do comércio de vinhos.

O Decreto<sup>61</sup>, que previu nesta fase da organização corporativa, a criação de organismos especiais, com funções normativas e de disciplina e em cuja composição entrariam representantes do Estado e dos interessados em causa, atribuiu o carácter de Organismo de Coordenação Económica ao Instituto do Vinho do Porto, ao qual passou a incumbir coordenar a acção dos organismos corporativos da produção e comércio de Vinhos do Porto (Federação dos Vinicultores do Douro, Casa do Douro, e Grémio dos Exportadores do Vinho do Porto).

Ao I.V.P, foi atribuído igualmente um vasto plano de actividade<sup>62</sup>, nomeadamente no campo de algumas atribuições que haviam sido confiadas aos organismos coordenados. Tal como os outros organismos anteriormente criados, o Instituto, ficaria sujeito à acção do Ministério do Comércio e Indústria.

Não nos alongamos muito nas atribuições e afins do instituto do Vinho do Porto, uma vez que a presente investigação se centra nos vinhos comuns e por isso salientaremos mais a acção da Federação dos Vinicultores do Centro e Sul de Portugal, posteriormente extinta e criada a Junta Nacional do Vinho.

### **3.2-Criação e extinção da Federação dos Vinicultores do Centro e Sul de Portugal**

As diligências promovidas pela Comissão de Torres Vedras conduziram, após um tumultuoso processo, à promulgação da Federação de Vinicultores do Centro e Sul de Portugal, a 17 de Fevereiro de 1933<sup>63</sup>.

Os Grémios obrigatórios estavam já contemplados<sup>64</sup>, que estipulava apenas que se dedicariam a um ramo de actividade. Os Grémios de vinicultores teriam de instalar-se em todos os concelhos dos distritos de Aveiro, Coimbra, Leiria, Santarém, Lisboa e

---

<sup>61</sup> O Decreto-lei nº 26.757

<sup>62</sup> Sobre esta temática ver MARTINS, Conceição Andrade, Memória do Vinho do Porto, ICS, Universidade de Lisboa, Lisboa.

<sup>63</sup> Decreto-Lei nº 23.231

<sup>64</sup> Decreto-Lei nº 23.049 (23-9-1933)

Setúbal excluídos de regiões demarcadas e com uma produção mínima de um milhão de litros anuais.

Quando a média das colheitas anteriores não atingisse tal quantitativo, os concelhos agrupar-se-iam por proximidade geográfica para formar um grémio.<sup>65</sup> Esta Federação ficou com a jurisdição sobre um vasto território onde reconhecia a existência de cerca de 90 mil viticultores e industriais de vinificação.

Contudo, na realidade esta Federação foi alargando os seus âmbitos e acções, após a promulgação de decretos-lei, passando a tornar-se obrigatórias a sindicalização dos produtores e as contribuições para o fundo social; tabelavam-se os preços mínimos nas adegas; reestruturavam-se os regimes de fabrico, comércio e trânsito de aguardentes; reformulavam-se as leis de warrantagem de vinhos e aguardentes e, ainda, as regras de plantio de vinhas e circulação de vinhos novos<sup>66</sup>.

Os grémios constituíram-se ao ritmo da obtenção dos resultados do inquérito e do empenhamento da elite local. O grande problema é que na FVCSP nem todos os recenseados adquiriam estatuto de sócios. Só os que fabricavam mais de 2500 litros (5 pipas) de mosto, vinho ou derivados deviam considerar-se automaticamente agremiados, o que na prática excluía da organização cerca de 80% dos vinicultores<sup>67</sup>.

No fundo a Federação espelhava o jogo de influências que se fazia sentir neste sector, onde os grémios eram a face local do corporativismo, cujo funcionamento tinha capacidade para influenciar a adesão à nova ordem e legitimar, ou não, a acção da Federação<sup>68</sup>.

A existência da FVCSP foi curta, no ano de 1936 assistiu-se à acumulação de críticas e à contestação que emergia por toda a área da Federação, juntou-se nesse ano a declarada ineficácia das intervenções no mercado de vinhos. Na grande polémica motivada pela intervenção na campanha de 1936/1937<sup>69</sup>, o governo aproveitou para extinguir o organismo e criar a poderosa Junta Nacional do Vinho.

---

<sup>65</sup> Freire Dulce, *Produzir e Beber, A Questão do Vinho no Estado Novo (1929-1939)*, Âncora Editora, 2010, Lisboa, pp.153

<sup>66</sup> *Ibidem*

<sup>67</sup> *Ibidem*, pp.159

<sup>68</sup> *Ibidem*, pp.160

<sup>69</sup> *Ibidem*, pp.162

### 3.3-Junta Nacional do Vinho

A presença do então Ministro do Comércio e Indústria na reunião inaugural dava sinal inequívoco de que a Junta Nacional do Vinho (J.N.V) era um organismo perfeitamente inserido na ordem política e institucional do Estado Novo.

A Junta Nacional do Vinho possuía sede em Lisboa, onde residia a direcção superior do organismo e se concentravam os serviços que tinham a sua extensão pela província através das delegações e sub delegações, às quais estavam ligados os delegados concelhios e agentes concelhios<sup>70</sup>.

Esta organização obedeceu à importância vinícola das regiões, embora vejamos na área de influência da JNV, abrangidas muitas terras onde a produção do vinho é reduzida ou quase nula, mas onde se exerce o comércio, o que justificava ou tornava necessária a sua intervenção, logo o estabelecimento de um agente.

A Junta herdou da FVCSP os âmbitos e as áreas de acção, a máquina administrativa e de fiscalização já em movimento e também os Grémios Concelhios de Vinicultores. Assim, e descendo o vértice da pirâmide para a base, saindo da sede, encontramos 15 delegações e 31 subdelegações, estabelecidas nas cidades ou vilas que são capitais de região a que elas dizem respeito. Para melhor desempenho da espinhosa missão de disciplinar o mercado de vinhos, o Governo nomeou dirigentes com experiência de associativismo em regime liberal e corporativo, com a (indispensável) confiança política e formados em agronomia: Penha Garcia tinha passado pela Associação Central de Agricultura Portuguesa e Albano Homem de Melo transitava da direcção da FVCSP.

Para harmonizar os interesses da produção, comércio interno e externo distribuíram-se as cadeiras do Conselho Geral da Junta por dois representantes da grande produção, pela Bairrada, Fernando Costa de Almeida, pelo Ribatejo, Luís José Braancamp de Menezes, e do grande comércio, que por lei eram os directores do GAV e do GCEV<sup>71</sup>.

---

<sup>70</sup> Conselho Geral da JNV. Livro Nº1. Acta Nº1

<sup>71</sup> Freire Dulce, Produzir e Beber, A Questão do Vinho no Estado Novo (1929-1939), Âncora Editora, 2010, Lisboa, pp.164

A JNV exemplifica a irregularidade da organização corporativa, já que coordena um sector onde apenas o comércio por grosso está organizado em grémios específicos, ficando a produção entregue às diligências dos directores da JNV e o comércio retalhista ausente da organização. A concentração do comércio por grosso ficou a cargo dos grémios GAV e GCEV.

O GAV e a JNV acabaram por pressionar o retalho a seguir o mesmo percurso. Quanto à produção, a JNV não inviabilizou directamente a existência de pequenos vitivicultores, mas excluía-os dos benefícios habituais da organização<sup>72</sup>. Poderiam, eventualmente, ser abrangidos pelas intervenções da Junta em conjunturas específicas, como no período da II Guerra Mundial.

Segundo o critério que presidia a sua montagem, as Delegações e as Sub delegações, estavam catalogadas em três classes (A, B, C), respectivamente, abrangendo os seus empregados (Delegados e agentes concelhios), mas não contando com o pessoal adventício e assalariado que trabalha nos armazéns, na sede em Lisboa também englobava os empregados, compreendendo o pessoal das brigadas motorizadas. Estavam todos agrupados em Secções cujos chefes recebiam directamente do presidente a direcção dos assuntos pendentes, embora no tocante à disciplina administrativa dependam dos Chefes dos Serviços.

Nesta ordem de ideias, os serviços dividiam-se nas seguintes secções, Serviços Centrais, Conselho Técnico, Contencioso, Informação e Propaganda, Serviços Técnicos, Laboratório, Expediente, Compras e Operações Diversas, Estatística e Estudos Económicos, tesouraria e pessoal menor. Em vários pontos da sua área, tinha a Junta armazéns para a recolha de vinhos e aguardentes, como em Olhalvo (Alenquer), e na Mealhada, sendo os principais em Vila Nova de Gaia e em Braço de Prata (este considerado o principal).

Neste dois armazéns, o movimento era maior, chegando o movimento em Gaia a registar em certos momentos uma média de quarenta vagões por dia, que recebiam cerca de 400 cascos de aguardente, que formavam a carga total, durante o ano de 1937, o armazém de Gaia recebia mais de 10 milhões de litros, e expedia cerca de 13 milhões<sup>73</sup>.

---

<sup>72</sup> Ibidem, pp.166

<sup>73</sup> Informação Vinícola, Ano 1, Lisboa, 31 de Maio de 1938, N°5

Havia três movimentos característicos no trabalho produzido pela Junta, aquele que saía directamente da Sede para fora, o que era feito através das delegações, e o que vem de fora para dentro quer directamente para a Sede quer por meio daquelas.

O organismo estava assim estruturado para ser homogéneo em que todos os elementos colaborariam intimamente uns com os outros na medida das suas atribuições, o seu orçamento era devidamente controlado e sujeito ao visto do Tribunal de Contas.

Os trabalhos de inquérito quer á produção, quer às existências de vinho e seus derivados, eram os boletins recolhidos pelos agentes, delegados concelhios e subdelegações, que os enviavam à sede através das delegações para que na Secção de Inquérito e Estatística se procedesse a uma coordenação e se tirassem as conclusões úteis em confronto com os números dos anos anteriores.

Dado o elevado número de vinicultores registados (mais de 160.000 mil), dava um movimento anual de mais de 300.000 mil boletins, que além de serem arquivados, eram devidamente catalogados para base de cálculo e de informações, este serviço mereceu uma atenção oficial, o que levou a Junta Nacional do Vinho a ser considerada um órgão de notação estatística<sup>74</sup>.

No que se refere aos financiamentos aos vinicultores, cifravam-se em alguns milhares de contos os contractos que, igualmente, se contavam por dezenas de milhares, dado que estavam inscritos no cadastro dos vinicultores cerca de 160 mil produtores.

Nos serviços de fiscalização encontrava-se ao mesmo ritmo de velocidade, a título de exemplo, no ano de 1937, vemos que com 15 brigadas motorizadas, foram percorridos 297.770 quilómetros, e que se procederam a 6.840 análises para observação duma capacidade de 74 milhões de litros de vinho em 21.930 tabernas e 760 adegas visitadas.

O controlo e fiscalização das contas eram realizados na sede, pela secção de contabilidade, estando as delegações e sub delegações a cargo da Inspecção, andando em constante serviço pela área da Junta, quatro sub-inspectores que não só faziam o controlo dos seus orçamentos particulares, despesas, etc., como dentro do possível tentavam verificar a justeza e o rigor da aplicação do plano de escrituração adoptado.

---

<sup>74</sup> Como dispôs o Decreto de Lei nº 28.164

À Junta coube também o papel da execução de parte da obra de assistência aos trabalhadores rurais, realizada pela Federação dos Vinicultores do Centro e Sul de Portugal, bem como a sua acção no campo da propaganda do vinho, traduzida através da publicação de folhetos e brochuras, quer em “stands” na Exposições e Feiras, quer ainda nas secções de distribuição dos prémios do Concurso “ O melhor Vinho” e nas palestras radiodifundidas pela Emissora Nacional.

Para contribuir para o aparecimento de novos estudos sobre enologia e viticultura instituiu a Junta dois prémios pecuniários: o prémio “ Ferreira Lapa” e o prémio “ Junta Nacional do Vinho”. A distribuição gratuita de 20.000 exemplares do seu jornal “Informação Vinícola” veio completar uma obra de propaganda e de assistência aos vinicultores e comerciantes de vinho, contribuindo utilmente para a unificação das actividades ligadas ao vinho e preparando-as para a sua Corporação.

O quadro (quadro nº2), exemplifica a estrutura da J.N.V, e as seguintes alíneas, no geral, traduzem as principais funções do organismo

- a) Coordenar a acção dos organismos corporativos da produção e comércio de vinhos e seus derivados, na zona da sua área de influência e, de uma maneira geral, a de todas as actividades àquelas ligadas, com vista ao melhor rendimento de defesa da economia nacional do vinho;
- b) Orientar e fiscalizar, em cooperação com os serviços públicos e outros organismos, a produção e o comércio de mostos, vinhos e aguardentes;
- c) Actuar no sentido da criação e manutenção de tipos definidos e marcas de vinhos;
- d) Cooperar com os organismos corporativos da Lavoura na criação de adegas cooperativas e concessão de crédito aos produtores;
- e) Promover o Cadastro dos Vinicultores e o manifesto anual da produção e das existências periódicas;
- f) Cooperar com os organismos corporativos competentes na regularização do preço dos vinhos e seus derivados, desde a produção até á venda a retalho, de forma a evitar oscilações prejudiciais à economia nacional e à justa valorização dos produtos na origem;
- g) Prestar informações e assistência técnica aos vinicultores e comerciante

**Quadro nº 2- Organização Corporativa do Vinho Comum (J.N.V)**

<b>Produção</b>			<b>Comércio</b>
<b>Organizações Regionais</b>	<b>Organizações Locais</b>	<b>Associações de Produtores</b>	
C.V.R.V Verdes	Grémios da Lavoura	Adegas Cooperativas	Grémio dos Armazenistas de Vinhos
F.V. Dão			
A.R. Colares			
U.V.R Moscatel de Setúbal, Bucelas e Carcavelos			Grémio do Comércio de Exportação de Vinhos

Fonte: Adaptado Américo C. Miguel e Rogério V. de Oliveira, Anais da Junta Nacional, 1953, pp.122

## Capítulo II – Impacto da II Guerra Mundial no sector vitivinícola

### 1-Principais Impactos da II Guerra Mundial na Economia Portuguesa

Um conflito generalizado à escala global, têm efeitos negativos nas economias dos países quer sejam beligerantes ou não, efeitos resultantes da ocorrência de uma vasta gama de alterações no contexto internacional, quer ao nível de alterações de fontes de abastecimento, de mercados exportadores, congestionamento de linhas de transporte, alterações nos comportamentos de procura e de oferta de mercadorias, mudança nos sistemas de pagamentos, entre outros, que causaram em países com um grau de desenvolvimento económico mais débil, como o caso de Portugal, (mesmo encontrando-se numa posição neutra do conflito) impactos negativos na sua economia.

Embora não faça parte da estrutura do trabalho caracterizar todos os impactes causados pelo conflito mundial no contexto português<sup>75</sup>, uma vez que nos propusemos analisar mais incisivamente os impactos no sector vitivinícola, não poderíamos deixar de traçar sumariamente as vulnerabilidades estruturais da economia portuguesa.

A dependência externa do País quanto ao fornecimento de matérias-primas estratégicas, de bens intermediários e de consumo essenciais à vida económica antes de eclodir da guerra, reflecte as vulnerabilidades do país, quer no tocante à importação de combustíveis sólidos, ferro, aço e algodão, bens alimentares (sobretudo o trigo), e especialmente o sulfato de amónio, quantitativamente mais significativo no respeitante às importações, representando em 1938, 82 % da tonelagem total importada<sup>76</sup>.

Como salienta Fernanda Rollo, “a guerra envolvia novas coordenadas e incluía outras variáveis e insistentes exigências com que Portugal teria que lidar e relativamente às quais tinha que definir uma posição, a questão era particularmente premente em matéria de relações comerciais, situação perante a qual de pouco ou nada adiantava esgrimir um nacionalismo provinciano, assente nas bases frágeis de uma construção teórica que a realidade em breve desmontaria e cuja artificialidade seria, a muito breve

---

<sup>75</sup> Sobre esta problemática existem dois trabalhos de fundo sobre Portugal e a II Guerra Mundial, nomeadamente António José Telo e Fernando Rosas, o primeiro, numa abordagem de carácter mais geral, o segundo focando especialmente o impacto da Guerra na economia e na Sociedade Portuguesa. António José Telo, “ Portugal na Segunda Guerra, Perspectivas e Realidades, Lisboa, 1987, e Fernando Rosas, Portugal entre a Paz e a Guerra, Estudo do Impacte da II Guerra Mundial na Economia e na Sociedade Portuguesa (1939-1945), Editorial Estampa, Lisboa, 1990

<sup>76</sup> ROSAS, Fernando, Portugal entre a Paz e a Guerra, 1939-1945, Editorial Estampa, 1995, pp.30-32

trecho, sucessivamente posta a nu”<sup>77</sup>. Continuando, a mesma autora defende que, “a forte dependência da economia nacional relativamente ao comércio externo, denunciava a importância de um conjunto de vulnerabilidades estruturais, à amarga denúncia da dependência externa, evidenciada no contexto de escassez generalizada, acentuadas restrições e dificuldades de abastecimento impostas pelo conflito, associou-se um complexo cortejo de efeitos internos em matéria de inflação, mercado negro, contrabando, acompanhando alterações introduzidas no sistema produtivo como reacção a mercados a funcionar em condições excepcionais num quadro de disfunções crescentes”<sup>78</sup>.

Relativamente às exportações Portuguesas, essas exportações concentravam-se num leque reduzido de apenas sete artigos que só por si, representavam 64 % do valor total das vendas ao exterior<sup>79</sup>, como o quadro nº3 elucida.

**Quadro nº3-** Principais Exportações Portuguesas por Destinos (Ano: 1938/ Unidade:1.000 esc.)

Artigos	Grã-Bretanha	EUA	Alemanha	França	Colónias	Total
<b>Cortiça em Bruto</b>	23.045	28.142	18.817	337	4	71.345
<b>Vinho do Porto</b>	70.748	2.935	6.117	40.800	1.787	122.387
<b>Vinhos Comuns</b>	258	1	826	264	26.670	28.019
<b>Têxteis de algodão</b>	741	2.273	7	1	36.631	39.653
<b>Conservas</b>	26.364	9.894	56.763	27.536	1.986	122.543
<b>Resinosas</b>	17.269	-----	40.687	-----	67	58.023
<b>Cortiça em obra</b>	12.559	464	7.663	3.484	53	24.223

Fonte: Rosas Fernando, Portugal entre a Paz e Guerra.pp.35

Como salienta Fernando Rosas, “ O Portugal exportador de produtos agrícolas, matérias-primas e produtos semi-manufacturados viria a enfrentar com razoável proveito imediato a conjuntura económica de guerra. A sobrevalorização conjuntural das exportações portuguesas durante a guerra, no período de 1941 a 1943, será um

<sup>77</sup> ROLLO, Maria Fernanda, Portugal e a Reconstrução Económica do Pós-Guerra, O Plano Marshall e a economia portuguesa dos anos 50.Biblioteca Diplomática do MNE, 2007,pp.38

<sup>78</sup> Ibidem, pp.40

<sup>79</sup> ROSAS, Fernando, Portugal entre a Paz e a Guerra, 1939-1945, Editorial Estampa, 1995,pp34

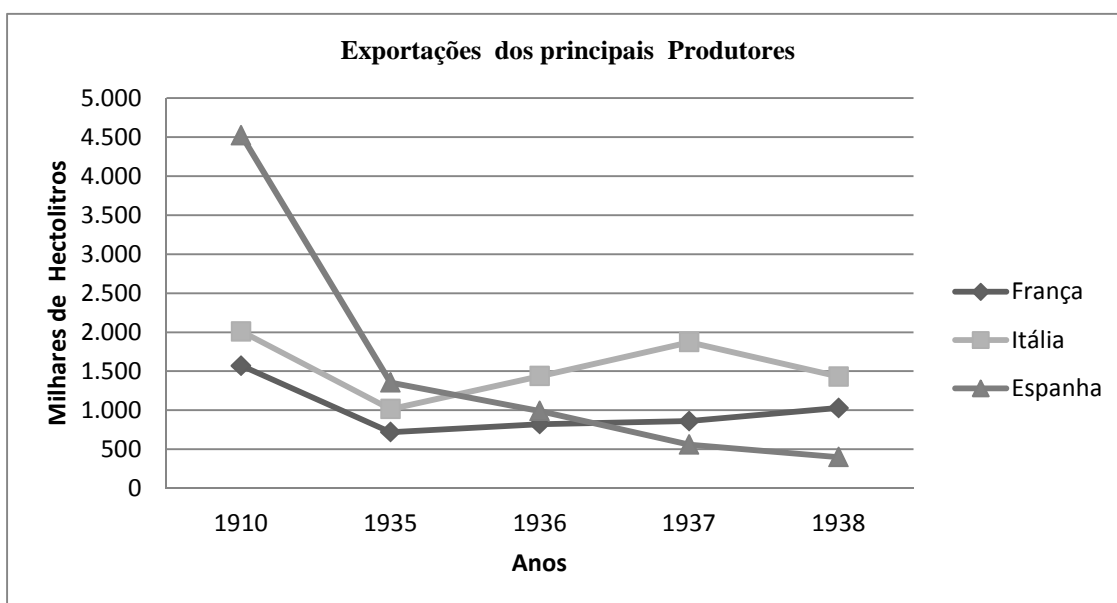
marco económico, pois a balança comercial portuguesa conhecerá pela primeira vez no século XX, um saldo positivo, será até, pela forte pressão que os rendimentos delas provenientes representarão no volume de circulação de moeda e no nível dos preços, uma fonte de preocupação para o Governo”<sup>80</sup>

Os factores exógenos, que derivaram directamente da conjuntura de guerra, como o bloqueio económico anglo-americano, a rarefacção e encarecimento dos transportes marítimos, a falta de combustíveis e de matérias-primas, e sobretudo as alterações ocorridas nas balanças comerciais dos países, com o progressivo afluxo maciço de capitais, tiveram repercussões na nacional e mundial, rompendo com a tradicional ordem estabelecida.

### 1.1- Caracterização do Mercado Internacional do Vinho

Segundo as estatísticas do O.I.V, os três maiores países vitícolas europeus, França, Itália e Espanha, enumerados segundo a sua importância, ao longo da década de trinta, mesmo antes de eclodir a Guerra, sofreram quebras nas suas exportações (Gráfico nº1), que agravar-se-iam durante a II Guerra Mundial.

Gráfico nº1- Exportação dos principais países produtores europeus



Fonte: Bulletin de L'Ofifice International du Vin, 12° Anné, Janvier, N° 128, pp.1-19, 1939

<sup>80</sup> Ibidem, pp.36

Com a II Guerra Mundial, o Estado vai assumir poderes excepcionais de intervenção autoritária na direcção/reconversão da produção, na mobilização e distribuição da força de trabalho, na orientação do comércio interno, ao nível da circulação, dos preços, do racionamento dos consumos, na direcção do comércio externo, no tabelamento de preços e salários e na limitação dos lucros, no controlo apertado da circulação monetárias, e na implementação de uma rigorosa política financeira que sustentasse o esforço de guerra evitando a inflação, a desvalorização, a perda de divisas essenciais.

Os condicionalismos da Guerra deram um golpe sensível ao desenvolvimento da exportação de vinhos. Há, com efeito, factores que condicionaram todo o comércio, produção e circulação dos produtos transaccionáveis, desde logo, condicionalismos exógenos, como as dificuldades e os perigos dos transportes por mar<sup>81</sup>, assim como a subida correlativa dos fretes e dos encargos de seguro<sup>82</sup>.

A par disto houve um agravamento dos direitos alfandegários sobre os vinhos, que foi decretado em vários países para criar a ideia que o vinho era um produto erradamente considerado de luxo, incidido sobre este produto receitas fiscais mais elevadas, o que foi um grosseiro erro económico porque, tendo cada qual estabelecido o seu orçamento para as suas compras de vinho, se o preço deste aumentava, a quantidade absorvida baixava em proporção da subida dos preços.

O comité internacional dos vinhos e espirituosos, que se reuniu no dia 10 de Dezembro de 1940<sup>83</sup>, em Paris, marcou o seu ponto no que respeita aos aumentos dos encargos fiscais sobre os vinhos.

As medidas de aumentos fiscais começaram a ser aplicadas, na Argentina, um decreto de 22 de Agosto de 1939, criou medidas de restrições para a importação de vinhos, com o fim de equilibrar a balança das contas do governo argentino. A repartição dos impostos reduziu conseqüentemente as disponibilidades em divisas para a compra de vinhos estrangeiros. Na Grã-Bretanha, no primeiro orçamento de guerra, estabelecido em Setembro de 1940, onde os direitos alfandegários foram aumentados de 101% por grau de prova para os álcoois e espirituosos, de 2% por galão para vinhos inferiores e os

---

<sup>81</sup> De Salientar desde logo o arcaísmo frota mercante portuguesa, uma vez que mais de 90 % do comércio externo português era realizado por via marítima.

<sup>82</sup> ROSAS, Fernando, Portugal entre a Paz e a Guerra, (1939-1945), Editora Estampa, 1990, Lisboa, pp.36-46

<sup>83</sup> Bulletin de L'Office International du Vin, 12° Anné, Octobre-Novembre-Décembre, N° 142, pp.5-10

vinhos leves importados, de 4% por galão para os vinhos importados com alto grau alcoólico. No Canada, com vista igualmente de estabelecer um orçamento de guerra, o governo tomou medidas tendentes a aumentar o preço dos álcoois e espirituosos, na Suécia, uma nova lei aduaneira, determinou que para os vinhos espirituosos seria criado um imposto inferior especial, de 3 coroas por litro<sup>84</sup>.

Publicado pelo Jornal Informação Vinícola<sup>85</sup>, num estudo elaborado pelo então director do O.I.V Léon Dourche, sobre a crise vitícola mundial, defendeu que desde o século XIX, até ao final dos anos trinta do século XX, o comércio mundial desenvolveu-se prodigiosamente graças aos progressos da cultura e da indústria, à facilidade e aos relativos preços dos transportes, quer por caminho-de-ferro ou via marítima, devido a um progressivo aumento na capacidade financeira que abrangeu todas as classes sociais, principalmente no seio das classes médias e populares. No mesmo artigo, salienta que o vinho foi um dos raros produtos que se conservou afastado desse movimento, o consumo de vinho longe de se ter desenvolvido, permaneceu estacionário, tendo-se até restringido em quase todos os países onde o vinho não era produzido em grande escala.

Alertava o então director do O.I.V, que era necessária uma acção conjunta, um grande esforço de propaganda no sentido de transmitir informações das coisas da vinha e do vinho, passando essa tarefa a ser transposta para a prática, por uma acção coordenada pela parte de personalidades influentes nas regiões vinhateiras dos respectivos países, envolvendo todas as partes que fazem parte do sector vitivinícola, ou seja, de todos os proprietários, cultivadores e negociantes de vinho, dos agrupamentos de comércio por grosso e a retalho, para que numa acção conjugada, pudessem empreender uma campanha mundial a favor do vinho, tarefa essencial do O.I.V.

A crise no sector era uma realidade, e a evocação da questão da limitação das plantações de vinhas, como as numerosas leis vinícolas que regulamentavam a limitação das plantações da vinha nos diversos países com o fim de evitar a sobre produção, teve o efeito inverso, chegando Léon no mesmo artigo, a considerar que era uma situação lamentável, quando se procederam ao arranque de vinhas constituídas por plantas seleccionadas nas regiões de grande produção, salientando o caso das leis vitícolas da França, Hungria, Espanha, e de Portugal. Em síntese, os países tradicionalmente

---

<sup>84</sup> Informação Vinícola, Lisboa, 22 de Janeiro de 1940, n°3

<sup>85</sup> Informação Vinícola, Lisboa, 29 de Abril de 1939, n°4

produtores e exportadores de vinho, sofriam uma crise de qualidade, e ao mesmo tempo uma crise de quantidade.

## **1.2-Intervencionismo dos Organismos de Coordenação Económica**

O pragmatismo foi reclamado desde o início pela organização corporativa, como virtude e manifestação de capacidade de adaptação às condições reais, adquirindo à produção nacional a preço garantido os produtos, concebendo um exercício de acção reguladora dos preços, evitando que eles caíssem a níveis catastróficos em época de superprodução como o vinho.

Como Lucena caracterizou<sup>86</sup>, a Junta Nacional Vinho nos seus domínios, tentou exercer uma acção estabilizadora no mercado interno, adquirindo e garantindo ao sector do vinho comum, a compra de vinho a preços garantidos, acção necessária não só em anos de grande produção, como forma de evitar aviltamento de preços e garantir um escoamento desse mesmo vinho no mercado interno, quer na sua forma inicial, ou transformado em aguardente.

O intervencionismo<sup>87</sup> dos organismos de coordenação económica criados na década de trinta, viram reforçados os seus poderes com a conjuntura da Segunda Guerra Mundial, que conduziu a uma nova forma de acção e intervenção do Estado na vida económica portuguesa, ganhando expressão e contornos mais intervencionistas, logo em 1939<sup>88</sup>, ano em que Governo autorizou a que as importações e as exportações de dados produtos fossem celebrados em regime de contrato colectivos, celebrados pelo organismo corporativo ou de coordenação económica do respectivo sector, traduzindo-se esta disposição num aumento e reforço reconhecidos aos organismos de coordenação em matéria de impor e export, licenciamentos e fixação de contingentes.

Este controlo cada vez mais reforçado, sobre o sector vitivinícola, pela acção dos organismos de coordenação económica, não foi aceite pela maioria dos pequenos e médios vitivinicultores, demonstrando sempre relutância perante tal organização, sem poder suficiente para expressarem os seus descontentamentos na forma como todo o

---

<sup>86</sup> LUCENA, Manuel de, 1979, “ Sobre a Evolução dos Organismos de Coordenação Económica Ligados à Lavoura II, Análise Social, vol.XV (1º), Nº57, Lisboa, pp.124

<sup>87</sup> Ibidem, pp.129

<sup>88</sup> Decreto- Lei 30.137

sector era dirigido, ganhavam maior expressão as críticas dirigidas pela voz dos viticultores com mais autonomia e maior expressão no sector, nomeadamente as maiores empresas exportadoras de vinho comum, como Sociedade Comercial Abel Pereira da Fonseca, Sociedade Vinícola do Sul de Portugal, J.T. Pinto Vasconcelos, José Domingos Barreiro, José Maria da Fonseca Sucs., L.da<sup>89</sup>, argumentavam que o regime de cotas e tabelamentos e condições de venda alimentavam artificialmente empresas que num sistema livre não sobreviveriam<sup>90</sup>, temendo sempre pelas disputas dos lugares cimeiros, ao mesmo tempo que contestavam os mecanismos de intervenção do Estado na condução dos negócios privados.

### **1.2.1-Dinamização da área de acção da JNV**

A área de acção da J.N.V ganhou novo dinamismo em 1938, passando a estender a sua fiscalização às cidades de Lisboa e do Porto<sup>91</sup>, contudo só em 1939 é que efectivamente se começou a exercer a fiscalização nestas áreas e, em 8 Junho de 1940, a Junta acabou por integrar a tutela da região vinícola da Madeira, até que fosse criado um organismo corporativo ou de coordenação económica destinado a tutelar os interesses da região. Para tal, a Junta estabeleceu no Funchal uma Delegação, junto da qual passou a funcionar um Conselho Geral constituído por, um director de Alfandega, um representante do Ministério da Agricultura, representantes da produção vinícola, e dois representantes do comércio de Exportação. Ainda que todos os serviços de fiscalização da Junta estivessem sob o único comando do chefe da respectiva secção, a sua delegação no Porto estava montada de forma a poder exercer a sua acção com a máxima eficiência à da secção de Lisboa, sendo que a área de Lisboa englobava treze zonas de fiscalização e a zona do Porto quinze zonas.

Os Grémios passaram então a enquadrar todos os produtos agrícolas, sem diferenciação de produto, mas internamente poderiam ter secções privativas. Os Grémios da Lavoura, ficaram sujeitos à vigilância do Instituto Nacional do Trabalho, mas na orientação técnica e actividade económica ficariam submetidos à inspecção e

---

<sup>89</sup> FREIRE, Dulce, Produzir e Beber, A questão do Vinho no Estado Novo, (1929-1939), Âncora Editora, 2010, pp.183

<sup>90</sup> Ibidem, pp.185-186

<sup>91</sup> Decreto 29.237

fiscalização do Ministério da Economia, criado em 1940, e para onde transitaram os serviços dos Ministérios do Comércio e Indústria e da Agricultura, embora com dois lugares de Subsecretário de Estado (da Agricultura e do Comércio e Indústria).

### **1.2.2-Alargamento do raio de acção da J.N.V á Região Vinícola da Madeira**

A economia da viticultura do arquipélago da Madeira vinha, desde há largos anos, sofrendo as desastrosas consequências da falta de uma organização que a enquadrasse devidamente no condicionamento da economia geral madeirense. O estado de crise permanente em que se encontrava a vitivinicultura da região<sup>92</sup>, com as constantes e acentuadas variações do preço da produção, determinavam o estado caótico da economia vitivinícola da Madeira. Só uma situação financeira, bastante consolidada na vitivinicultura a nível local, poderia suportar as consequências inevitáveis daquelas variações.

As flutuações no rendimento da exploração anual representavam gravíssimas consequências. Essencialmente duas espécies de factores concorriam para a fragilidade sector, uma de ordem interna, da própria vitivinicultura, e outra resultante de factores externos. A proibição da destilação dos produtos e subprodutos da vinificação, impostas pelas necessidades do regime sacarino da Madeira, constituíam uma limitação importantíssima ao escoamento da produção vitivinícola, sobretudo numa região característica no fabrico de um vinho generoso. Estavam concedidas aos produtores vínicos, apenas duas saídas, o consumo de boca sob a forma de vinho de pasto e a comparticipação com mostos no fabrico de vinho generoso.

Os condicionalismos derivados essencialmente da consecutiva falta de transportes e agravamentos dos custos dos fretes tiveram um efeito negativo no sector, registando consecutivas diminuições nas exportações de vinho da Madeira<sup>93</sup>, pois 97.5 por cento dos quantitativos exportados distribuía-se pelo continente europeu, a maior parte dos quais se viram envolvidos no conflito, ou foram indirectamente atingidos por ele, como o caso da Dinamarca, Estónia, Finlândia, Noruega e Suécia, para o qual, se destinava 59.9 por cento do volume de vinho exportado, 36.8 por cento, era destinado

---

<sup>92</sup> Junta Nacional do Vinho, Relatório e Contas do Exercício de 1940, pp.35

<sup>93</sup> Ibidem, pp.36

para países como a Alemanha, Bélgica, França, Inglaterra, Holanda e Suíça, e 0.8 por cento destinados aos restantes países da Europa.

No próprio escoamento da produção de 1939, começaram-se a sentir os reflexos das novas circunstâncias, as faltas das suas habituais compras em vinhos claros, originando a paralisação do mercado, mantendo uma fracção importante de vinho por vender. Tudo concorria para uma situação difícil, resultante do desequilíbrio entre a produção e o consumo, uma vez que os recursos que restavam, não eram suficientes para suprir a quebra das exportações, o poder aquisitivo do consumidor encontrava-se diminuído.

O governo estabeleceu em 18 de Junho de 1940<sup>94</sup>, o alargamento da acção da J.N.V à região Vinícola da Madeira, até que fosse criado um organismo corporativo ou de coordenação económica destinado a tutelar os interesses da vinicultura daquela região, conforme estava referido no art. 1 do mesmo decreto-lei<sup>95</sup>. Os princípios de intervenção obedeceram de modo geral á mesma dinâmica de acção da J.N.V no Continente, privilegiando a distribuição equitativa dos benefícios resultantes da intervenção, melhorar a qualidade do produto, reduzir ao mínimo os capitais a imobilizar, garantindo assim a possível recuperação dos mesmos<sup>96</sup>.

As intervenções continuavam a ser realizadas nas épocas em que o comércio tradicionalmente as efectuava, auxiliando assim os viticultores, realizando as compras dos vinhos no decair das campanhas, comprando a Junta os mostos durante as vindimas, diferenciando os preços a pagar, determinando esses preços pelo valor das castas e dos produtores directos, recompensado de forma diferente os produtores de massas vnicas de qualidade, visto que o seu custo de produção era mais elevado<sup>97</sup>, com o intuito de prosseguir a política da produção de vinho de qualidade.

---

<sup>94</sup> Pelo decreto-lei n.º 30.517

<sup>95</sup> Junta Nacional do Vinho, Relatório e Contas do Exercício de 1940, pp.37

<sup>96</sup> Ibidem, pp.38

<sup>97</sup> Ibidem, pp.39

## 2-Principais medidas adoptadas pela JNV na Conjuntura de Guerra (1939-45)

### **2.1-Produzir Poupar, Consumo de Combustíveis Líquidos na Agricultura**

Em Novembro de 1941, face ao agravamento drástico das condições de abastecimento público, lança-se formalmente a campanha “ Produzir e Poupar”<sup>98</sup>, implementada por Rafael Duque. Na conjuntura económica da Guerra, verifica-se que os aumentos dos preços mais drásticos se verificam no sector vitícola (vinho comum), aumentando mais de 244 % o seu valor face ao ano anterior ao início da Guerra, 1938. A Direcção Geral dos Serviços Agrícolas, informou a lavoura<sup>99</sup> da necessidade que havia de reduzir o consumo de combustíveis líquidos, pelo que deveria ter-se em atenção varias indicações, dentro das quais, os trabalhos agrícolas, especialmente os de mobilização da terra, só deveriam ser feitos mecanicamente nos casos de comprovada necessidade, todas as locomotivas, que a vapor ou gás pobre, bem como todos os motores que utilizassem os mesmos combustíveis, deveriam ser postos imediatamente em condições e utilização, e aproveitando no mais elevado grau.

Os combustíveis líquidos somente eram fornecidos nos casos de comprovada necessidade, depois de verificado o uso impossível de outras fontes de energia, o fornecimento de combustíveis líquidos à Lavoura seria condicionado pelo Serviço de Racionamento do Instituto Português de Combustíveis, os interessados deveriam preencher não só as fichas distribuídas nas sedes dos concelhos como o da ficha azul elaborada pela Direcção Geral dos Serviços Agrícolas e que deveria ser ligada à primeira, no momento da sua entrega sempre que a maquina ou motor tivesse utilização na agricultura. Todas as indicações acerca do seu preenchimento eram fornecidas, nas sedes das Brigadas Técnicas ou de outros organismos dependentes da Direcção Geral dos Serviços Agrícolas, nos Grémios da Lavoura, nas delegações da Federação Nacional dos Produtores de Trigo, nas delegações da Comissão Reguladora de Arroz e nas Delegações da Junta Nacional do Vinho. A ficha azul da Direcção Geral dos Serviços Agrícolas só podia corresponder a uma única maquina ou motor, poderia ser requisitada, não só nas sedes dos concelhos, como nos organismos acima mencionados.

---

<sup>98</sup> ROSAS, Fernando, Portugal entre a Paz e a Guerra, pp. 182-196

<sup>99</sup> Informação Vinícola, Lisboa, 9 de Fevereiro de 1942

### 2.1.1-Manifesto da Produção

Todos os vinicultores da área da Junta Nacional do Vinho quer fossem proprietários, rendeiros, ou ainda senhorios que recebessem rendas em qualquer produto vínico, eram obrigados a manifestar, até ao dia 31 de Outubro do respectivo ano<sup>100</sup>, a sua produção, bem como as existências de vinhos e derivados provenientes de colheitas anteriores. As quantidades a manifestar deveriam ser declaradas em boletins impressos, preenchidos em triplicado, por freguesias, de harmonia com as instruções indicadas no verso desses boletins. Os Agentes da J.N.V prestariam em caso de dúvida, todos os esclarecimentos necessários.

A J.N.V não procederia directamente à recolha dos boletins, pois era aos interessados que competia entregá-los, devidamente preenchidos, na respectiva Delegação, ou agente dessa Delegação, ou ainda, no regedor da freguesia. Era necessário entregar os manifestos directamente nas Delegações, pois poderiam não ser aceites boletins fora do prazo.

Em virtude de a Junta ter sido investida das funções de órgão de notação estatística, o manifesto realizado na sua área de influência substituíra o manifesto do Instituto Nacional de Estatística, na parte referente a vinhos e seus derivados. Deste modo, os vinicultores ou senhorios que não manifestassem a produção respectiva, ou prestassem falsas declarações, ou não observassem os prazos estabelecidos, incorriam nas penalidades<sup>101</sup>, consoante a gravidade da falta, podendo variar entre 20\$00 e 2.500\$00<sup>102</sup>.

Todos os vinicultores, deviam apresentar o manifesto, declarando com inteira verdade as quantidades produzidas e em existência, caso contrário poderiam incorrer nas penalidades acima mencionadas, e não beneficiar de qualquer operação de crédito ou de assistência técnica que a Junta viesse a conceder.

Os vinicultores eram obrigados a manifestar até 15 de Julho da respectiva campanha, os vinhos e aguardentes vínicas existentes em adega, indicando as quantidades vendidas ou por vender, ainda mesmo que se encontrassem financiados pela Junta. As declarações poderiam ser feitas em papel normal, indicando o nome do

---

<sup>100</sup> Decreto-lei nº 28.164, de 15 de Novembro de 1937

<sup>101</sup> Estipuladas no Decreto n.º16.943, de 7 de Julho de 1929

<sup>102</sup> Informação Vinícola, Lisboa, 6 de Outubro de 1941, N.º20

produtor, a freguesia e o Conselho a que pertenciam, bem como o local de armazenagem dos produtos manifestados, que separadamente deviam igualmente indicar as quantidades vendidas e por vender, quer fosse de vinhos brancos, vinhos tintos, vinhos licorosos, vinhos de queima e aguardentes vónicas.

### **2.1.2-Estabelecimento de guias para o trânsito dos vinhos**

Os comerciantes de vinhos que exercessem a sua actividade dentro da área de acção da JNV, tivessem onde fosse os seus estabelecimentos principais ou secundários, estavam obrigados a fazer acompanhar os seus vinhos e derivados em trânsito com guias, independentemente do fim a que se destinava o vinho. Para os armazenistas de fora da área, subsistiria o regime que vigorava, ou seja, a mercadoria continuava a vir com a guia destinada aos retalhistas.

Os comerciantes que traziam vinhos e seus derivados para os armazéns dentro das áreas dos Grémios (G.A.V e G.C.E.V) deviam vir acompanhados de guias para esse fim apropriado, bastando apresentar a guia do respectivo Grémio com um simples carimbo “Transito para o Armazém”<sup>103</sup>.

Os vinhos que os comerciantes declarassem nas respectivas participações terem adquirido para a queima, não podiam ser retirados das adegas dos vinicultores-vendedores sem que, previamente a fiscalização da J.N.V procedesse à sua desnaturação, e os que eles declarassem terem adquirido para vinagre seriam selados pela mesma fiscalização e só poderiam ser retirados das adegas dos vinicultores-vendedores quando acompanhados por um agente deste até à vinagreira. Já os comerciantes de vinhos que fossem também destiladores e adquirissem vinho para queima ficavam, além disso, obrigados a ter nos seus armazéns para efeitos de fiscalização por parte da J.N.V, uma conta corrente, rigorosamente em dia, dos vinhos que fossem recebendo.

As faltas de cumprimento das obrigações emanadas das disposições que regulavam este tabelamento seriam punidas pela Junta. Esta mecânica visava essencialmente a protecção da produção, sobretudo dos seus interessados, os produtores,

---

<sup>103</sup> Decreto-Lei de 10-10-1941, n.º31.556. Proibia a compra, venda e o trânsito de vinhos comuns ou de pasto, por grosso ou a retalho, antes do dia 10 de Novembro do ano das respectivas colheitas.

que eram os primeiros a ser defendidos por esta medida de disciplina de mercado. Em regime corporativo, as obras de interesse colectivo não podiam ser realizadas apenas por alguns, mas por todos, a noção do Estado Feitor desaparecia, para dar lugar à forma mais perfeita da acção conjunta dos elementos enquadrados numa mesma actividade.

### **2.1.3-Preço do Vinho no retalho**

Armazenistas e Retalhistas eram duas categorias de comerciantes em plena actividade na organização das sociedades. Ambas tinham por função a aproximação do produtor e do consumidor. Inicialmente, esta função de intermediário estava investida num mesmo indivíduo, mas o desenvolvimento das sociedades, bem como o crescimento dos aglomerados urbanos, a dispersão dos centros produtivos e aumento das necessidades económicas, levou ao seu desmembramento e divisão de trabalho. Da função de um surgiram assim duas funções, distintas mas que se complementavam, geralmente entregues a indivíduos ou firmas diferentes, o comerciante por grosso e os retalhistas.

Esta actividade intermediária era considerada parasitária, mas com a organização corporativa portuguesa, esta actividade foi disciplinada, aos armazenistas era-lhes incumbida a procura dos produtos, era ele que estava em contacto com o produtor, para fornecer ao retalhista que, por seu lado, era quem estava em contacto com o consumidor, o trabalho era assim dividido de forma a separar quem vende o que produz, e quem o compra. Porque o grossista ou armazenista tinha de formar grandes stocks, não só em quantidade e em variedade, o retalhista não precisava de mobilizar grandes existências de produtos porque sabia onde os podia ir buscar. Tendo sido verificadas dificuldades no abastecimento do mercado, as soluções estudadas pela J.N.V e pelo G.A.V foram no sentido de estabelecer um preço fixo de venda do vinho a retalho, determinou-se então no ano de 1942, que não se pudesse vender vinho de pasto, tipo corrente, ao consumidor, nas áreas de Lisboa e Porto, por preço superior a 2\$50, cada litro. Eram considerados actos de especulação e como tal punidos, vendas de vinhos de pasto, tipo corrente a preço superior ao que foi fixado.

As condições anormais das circunstâncias de guerra tiveram um reflexo directo e sério no mercado de vinhos, verificando-se uma subida apressada dos seus preços na

venda a retalho, com manifesta perturbação da normalidade que se procurava manter, evitando assim as tendências de desorganização do mercado de vinhos e sobretudo provocar uma acentuada subida do preço do vinho.

#### **2.1.4-Disciplina do Mercado e equilíbrio entre a produção e o consumo**

A organização corporativa que enquadrava as actividades ligadas ao vinho, iniciada pela intervenção do Estado que a ela preside, não se orientou de modo a substituí-las ou a subverter o existente, mudando o aspecto do mercado, procurou disciplinar essas actividades, enquadrá-las em limites racionais e ditados pelas realidades, sem alterar, tanto quanto possível, a mecânica estabelecida, mas isto era na parte teórica do discurso, porque na realidade, a acção foi outra, intervindo com uma orientação disciplinadora, quer na produção, quer no comércio, bloqueando em parte a iniciativa privada do sector.

Nesta ordem de ideias foi necessário ter em conta a qualidade e o número de indivíduos que se inscreviam nos registos dos vinicultores. Face ao número elevado de pequenos e médios vinicultores, o remédio eficaz passava por dar maior capacidade financeira à massa de produtores, enquanto não existissem adegas cooperativas que os agrupassem. Para tal, usou-se o processo do financiamento a juro reduzido, com a garantia do vinho na adega.

Estes financiamentos foram sempre abertos nas ocasiões em que era mais preciso o auxílio aos pequenos produtores, nos momentos em que a necessidade os obrigava a vender a sua colheita. Estes financiamentos começaram a funcionar em 1935, ainda com a superintendência da extinta FVCSP, altura em que foi aberto o primeiro financiamento, em 1937 já com a JNV, procedeu-se igualmente a uma nova compra de vinhos que absorveu mais de 5 milhões de litros. Esta foi a forma estabelecida de garantir que os produtores não possuíssem excedentes de vinho, inicialmente adoptadas para estabelecer os preços do vinho e normalizar o mercado, este processo de financiamento que se destinava apenas aos pequenos produtores foi alargado<sup>104</sup>, abrangendo um maior número de produtores.

---

<sup>104</sup> Decreto n.º 28.482

Era portanto, um processo de influência indirecta no mercado com grande efeito, sendo considerado um processo de transição (era nas adegas que a verdadeira solução do problema vinícola se devia concentrar) tocante à disciplina do mercado de produção. A J.N.V tomou medidas atendendo à manutenção do equilíbrio do mercado de vinhos, realizando a compra de mostos aos pequenos produtores, nos concelhos onde tradicionalmente se procedia à sua queima, que não tivessem capacidade para o seu armazenamento, concedendo créditos, imediatamente após a vindima aos pequenos produtores, nos concelhos da área extinta da Federação dos Vinicultores do Centro e Sul de Portugal.

Neste sentido, a Junta realizou operações de compra de mostos brancos e amuados, destinados a fabrico de concentrados. Estas operações dada a conjuntura do mercado de vinhos, efectuavam-se sobretudo, com base em pagamentos aos produtores, estabelecendo o preço de compra nos seguintes moldes;

a) Pagamento de \$11 graus litro para os mostos destinados à queima, e concedendo créditos sobre os vinhos depois de envasilhados.

b) Pagamento à razão de \$80 por cada litro, o que representava cerca de dois terços do valor do vinho, e com os limites conforme o manifesto do ano anterior.

c) Aos produtores com produção até 10.000 litros, destinavam-se financiamentos sobre o total dessa produção, aos produtores com capacidade de produção de 25.000 litros, financiamentos no máximo de 15.000 litros, e aos produtores com produção até 20.000 litros, financiamentos até cerca de 60 %.

d) E Pagamento pelos mostos amuados pelo preço de \$12.5, o grama-litro de álcool em potência.

e) Podiam beneficiar da operação de financiamento todos os vinicultores da respectiva área extinta da F.V.C.S.P, com excepção dos que, simultaneamente fossem comissários ou comerciantes de vinhos ou seus derivados.

f) Não eram para esse efeito, considerados comerciantes os produtores que vendessem a retalho ou a retalhistas exclusivamente vinhos da sua produção.

g) Os empréstimos eram concedidos por períodos fixos de 90 dias, estando contudo, prevista a prorrogação do prazo, sendo esses contratos celebrados até ao dia 31 de Dezembro.

h) Os empréstimos eram garantidos por penhor do vinho liso só podendo ser aceite, para esse efeito, vinho susceptível de produzir aguardente limpa de prova e cheiro e que não fosse objecto de qualquer garantia real ou de constituição de encargos.

i) O financiamento era feito à base de \$80 por cada litro de vinho dado o penhor. O vinho dado a penhor deveria ter a graduação alcoólica mínima fixada para o vinho do consumo, em cada concelho.

Admitia-se, contudo, que os vinicultores garantissem os empréstimos com vinho de graduação inferior, desde que garantissem ou se responsabilizassem pelo excedente necessário para perfazer o número de graus-litros que deveriam ter o vinho a oferecer como penhor nas condições estabelecidas, sendo os empréstimos realizados por meio de contratos. Era permitido que o vinicultor oferecesse como penhor para o mesmo empréstimo, vinho branco e tinto. Neste caso, indicar-se-ia no “ Pedido de Financiamento” quais as quantidades de vinho de cada espécie que caucionavam o empréstimo, mencionando nos contratos a soma dessas quantias. A concessão de financiamentos só teria lugar mediante a prévia verificação da existência em poder do vinicultor, do vinho oferecido como garantia, devendo a respectiva quantidade ser confrontada com o manifesto de produção e existência da campanha anterior, para o efeito dos limites fixados.

A verificação das existências de vinho era exclusivamente efectuada pelos Regentes Agrícolas da Junta, ou por indivíduos por eles nomeados e sob sua responsabilidade. Admitia-se ainda que esses débitos, nomeadamente os concedidos na campanha de 1941/42 fossem liquidados por encontro com os financiamentos que o devedor solicitasse na presente campanha. Os empréstimos deveriam ser além do penhor, ser garantidos por fiança idónea. Os vinicultores que tivessem qualquer contrato de empréstimo no Tribunal, para cobrança coerciva, não podiam ser financiados antes do integral pagamento do seu débito e do Grémio da Lavoura ou da Delegação da Junta serem avisados, pela Junta, de que esse pagamento se saldou. A fiança podia ser substituída pela apresentação duma certidão da Conservatória do Registo Predial, provando o valor das propriedades do vinicultor garante suficientemente o empréstimo e que as mesmas se encontrassem livres de encargos. A data da certidão não podia ser anterior a mais de 15 dias da data do período de financiamento.

Em virtude de haver vinicultores com produção em diversos concelhos que podiam, beneficiar dos diferentes Grémios ou Delegações, deviam os interessados declarar nos “ Pedidos de Financiamento” se já requeressem, na respectiva campanha, empréstimos num ou mais Grémios ou Delegações e qual o montante. Esses empréstimos seriam levados em conta, a fim de não ser ultrapassado, na totalidade o crédito máximo a que cada Vinicultor tinha direito. No caso de tal incumprimento, com falsas declarações não seriam concedidas prorrogações a esses contratos, ficando ainda os mutuários sujeitos às sanções que a Junta entendesse aplicar-lhes. Para efeito do limite para a concessão de empréstimos, entendiam-se como “produção” o total das quantidades de vinho manifestadas como produção e existência.

Os financiamentos podiam conceder-se tanto sobre os vinhos de produção da respectiva campanha, como sobre os de colheitas anteriores cujas quantidades estivessem em posse dos vinicultores para vender. Para o cálculo dos limites da concessão de financiamentos e da utilização do crédito máximo a que cada vinicultor tinha direito, nesta campanha eram contados indiferentemente os vinhos lisos e licorosos. Para os pedidos de financiamento preencheriam os vinicultores os respectivos impressos fornecidos nas Delegações da J.N.V e nos Grémios da Lavoura, indicando o número do manifesto de produção e existência e a respectiva freguesia. Os empréstimos venciam o juro da taxa de 3.5 por cento ao ano, que era cobrada, por desconto, aquando da entrega da importância para financiamento. Nunca em caso nenhum teria o mutuário direito à restituição de juros, por motivo da liquidação do contrato antes do vencimento. Além dos juros, pagariam os mutuários, também por desconto na importância do financiamento, 1\$00 do custo do impresso do contrato e o prémio de transferência (2 por cento sobre a importância dos contratos com o mínimo de 1\$00). A restituição dos empréstimos podia ser feita por entregas parciais ou totais. A restituição do empréstimo feita depois de expirado o vencimento, obrigava ao pagamento de juros de mora (6 por cento ao ano), salvo se a restituição se fizesse até o terceiro dia útil depois do vencimento ou se a importância dos juros mora fosse inferior a \$50.

O Diário do Governo de 30 de Dezembro de 1943<sup>105</sup>, dispunha o governo, pelo Ministro da Economia, a dar continuidade do pagamento da taxa de \$05 por litro, a aplicar sobre os vinhos e seus derivados no ano de 1944. A taxa era cobrada na área da

---

<sup>105</sup> Publicou a portaria n.º 10.562, que era do seguinte teor, para a execução do disposto no decreto-lei n.º 26.317, de 30 de Janeiro de 1936

região demarcada do Dão apenas sobre os retalhistas, a sua cobrança, quanto aos vinhos expedidos para fora daquela área, seria efectuada nos termos dos artigos 7 e seguintes do mesmo decreto. O rendimento presumível da cobrança prevista na última parte do anterior número seria determinado pelo conselho técnico corporativo do comércio e da indústria, com base nos elementos fornecidos pela J.N.V e pela Federação dos Vinicultores do Dão, e entregue a esta, deduzidas as despesas de cobrança e outras legítimas. Continuavam isentos da aplicação da taxa os vinhos engarrafados de marca registada produzidos na área da J.N.V e os vinhos de outra proveniência quando engarrafados em recipientes até 5 litros, devidamente rotulados e trazendo aposta a marca oficial de garantia de origem se a ela tiverem direito. Continuavam isentos na cidade do Porto e no entreposto de Gaia os vinhos verdes e os vinhos de pasto da região dos vinhos generosos do Douro. Ficava então a Junta autorizada a alterar a taxa<sup>106</sup>, para os vinhos e seus derivados exportados sem ser para as colónias portuguesas.<sup>107</sup>

### **3-Estratégias e Soluções na distribuição do Sulfato de Cobre**

Portugal, com uma economia que assentava fundamentalmente na exploração da terra, dependia do estrangeiro em muitos elementos vitais para a sua existência normal. Dentro dessas dependências, constavam os adubos fosfatados empregados pela nossa agricultura, que eram fabricados em Portugal. De referir que, ao iniciar-se a guerra, a indústria portuguesa ainda não produzia adubos azotados, apenas em 1941 foram concedidas licenças para se instalarem fábricas de sulfato de amónio<sup>108</sup>, que começaram a laborar no final dos anos quarenta, contudo a Companhia União Fabril (C.U.F), inicia a produção de adubos azotados em Canas de Senhorim, em 1943<sup>109</sup>.

No essencial, as várias fórmulas de adubos azotados e potássicos eram integralmente importadas. Como era um produto de extraordinária importância para a indústria de guerra, nomeadamente para a construção bélica, a sua aquisição nos mercados estrangeiros cada vez mais se via reduzida, sacrificando-se a estas quedas de importação, essencialmente os países de feição agrícola. O que resultava numa queda drástica na importação do produto, sendo necessário corrigir essa deficiência, de modo a

---

<sup>106</sup> Estabelecida no artigo 12.º nº 1.890, de 23 de Março de 1935

<sup>107</sup> Informação Vinícola. Lisboa, 10 de Janeiro de 1944

<sup>108</sup> Rosas, Fernando, Entre a Paz e a Guerra, 1939-1945, editorial estampa, Lisboa, 1995,pp.131

<sup>109</sup> Ibidem, pp.132

não diminuir o estado de fertilidade dos terrenos. Escasseando determinados adubos químicos, era necessário actuar com prudência, e canalizar as disponibilidades dos produtos para a fertilização das culturas fundamentais que necessitassem de adubações químicas.

O ano de 1941, começou a despoletar nos meios vinícolas em Portugal, a ideia generalizada que o sulfato de cobre não chegaria para a sulfatagem das vinhas, e num artigo publicado na Informação Vinícola<sup>110</sup>, a Companhia de União Fabril (C.U.F) tranquilizou os produtores, afirmando que não haveria razão para haver faltas, visto que ainda haveria matérias-primas para a laboração do produto, e que o preço de 3\$50 cada quilo que vigorava desde 2 de Outubro de 1939, não seria alterado, uma vez que a situação dos transportes ainda se encontrava normalizada, recebendo a mesma, grandes remessas de sulfato de cobre, e numa situação aparentemente normal, ainda era possível adquirir sulfato de cobre nos fornecedores habituais, podendo até requisitar directamente à sede da C.U.F as suas encomendas pelas importâncias respectivas.

As encomendas até 250 quilos eram expedidas pela C.U.F de Lisboa ou Barreiro no próprio dia em que fossem recebidas, as de quantidade superior a 250 quilos é que eram atendidas nos prazos máximos de 3 a 15 dias. Contudo o açambarcamento começava a tornar-se uma realidade, e os Serviços de Fiscalização forneceram à Imprensa uma nota<sup>111</sup> em que revelavam o conhecimento que alguns proprietários tinham adquirido sulfato de cobre, em quantidades superiores às necessidades correntes das campanhas, e que tal atitude teria punições, nomeadamente punições contra o açambarcamento e a consecutiva especulação de preços, uma vez detectados os produtores prevaricadores, seriam estes por acção policial entregues ao Tribunal Militar.

### **3.1-Abastecimento de Sulfato de Cobre à Vitivinicultura**

No ano de 1941, a distribuição e abastecimento de Sulfato de Cobre, ainda mantinha uma ordem de distribuição em colaboração com os Organismos Corporativos da Lavoura e a empresa produtora de Sulfato de Cobre (C.U.F). No intuito de regular o abastecimento do mercado consumidor e evitar simultaneamente que fossem desviadas

---

<sup>110</sup> Informação Vinícola, de 19 de Maio de 1941, Nº10

<sup>111</sup> Ibidem

do conveniente destino quaisquer quantidades de sulfato de cobre, era a distribuição e venda de sulfato de cobre feita directamente pelos Grémios da Lavoura ou pelas entidades através das quais estes fossem abastecidos, e neste caso mediante requisição visada pelos Grémios.

Nos concelhos onde não houvesse Grémios da Lavoura, as encomendas de sulfato de cobre só seriam satisfeitas, quer aos produtores, quer aos revendedores mediante requisição visada pelas seguintes entidades; Delegações ou Agentes Concelhios Junta Nacional do Vinho, Grémio dos Vinicultores da Região do Dão, União Vinícola do Dão e seus Grémios, Comissão de Viticultura da Região dos Vinhos Verdes e suas Delegações, Junta Nacional das Frutas e suas Delegações, Grémios dos Produtores de Vila Franca de Xira e suas Delegações e Casa do Douro e seus Grémios<sup>112</sup>. As requisições feitas até á data pelos Grémios da Lavoura eram satisfeitas de seguida, devendo apenas os mesmos Grémios entregar aos destinatários apenas a parte de que tivessem necessidade, reservando o restante para acorrer a possíveis necessidades de outros produtores.

As requisições feitas pelos comerciantes revendedores deveriam ser justificadas perante a Comissão Reguladora dos Serviços Químicos e Farmacêuticos (C.R.S.Q.F). A C.R.S.Q.F, deparando-se com crescentes dificuldades de fornecimentos, solicitou a colaboração da J.N.V, no sentido de diligenciar às suas Delegações e Agências Concelhias o poder de passar autorizações da venda de sulfato de cobre, nos concelhos onde não existissem Grémios da Lavoura ou Delegações de Federação Nacional dos Produtores de Trigo. Esta contribuição passava essencialmente por evitar deslocações dos agricultores desses concelhos para obterem as referidas autorizações<sup>113</sup>. Juntado á situação de rarefacção do produto, aliada aos constantes bloqueios marítimos, que impediram a aquisição regular do produto, (sobretudo que era importado de Inglaterra), condicionaram todo o abastecimento normal á lavoura, levando esta situação á realização de uma reunião dos organismos corporativos ligados ao vinho e da C.R.P.Q.F (organismo que ainda tutelava a distribuição do sulfato de cobre), na sede da J.N.V, para estudar as medidas de adopção para uma distribuição equitativa pela viticultura. Este problema tornava-se real, e cada vez mais se tratava de um problema que preconizava a

---

<sup>112</sup> J.N.V, Relatório e Contas do Exercício de 1942, pp. 78

<sup>113</sup> As localidades onde as autorizações eram passadas pelas Delegações ou Agências da J.N.V, eram; Águeda, Alpiarça, Alvaiázere, Ancião, Batalha, Cantanhede, Castro de Aire, Celorico da Beira, Condeixa – Nova, Covilhã, Estarreja, Figueira da Foz, Góis, Guarda, Montemor-o-Velho, Oliveira de Azeméis, Oliveira do Bairro, Ovar, Penacova, Pinhel, Pombal, Sabugal, Sertã, e Trancoso.

elaboração de estudos, e a negociações para facilitar a importação da matéria-prima, necessária ao fabrico nacional do produto. A solução desta questão interessava às altas esferas governativas, sendo a mesma discutida em sessões da Assembleia Nacional, por figuras representando a esfera vitivinícola, que ao mesmo tempo eram deputados, como num debate discutido por dois eminentes proprietários vinícolas, Antunes Guimarães<sup>114</sup> e Melo Machado<sup>115</sup> em que ambos levantaram questões sobre a preocupação da Lavoura acerca da progressiva escassez deste fungicida, afirmando que sem tal produto, as vinhas não recompensariam o trabalho constante e exaustivo que esta cultura requeria, apontando as mesmas irregularidades nas distribuições e carência de sulfato que se começavam a manifestar.

### **3.1.1-Medidas para a requisição da sucata de cobre, bronze e latão**

O Ministro da Economia afirmava que o Governo tinha procurado, desde as últimas campanhas assegurar o abastecimento de sulfato de cobre para os tratamentos das vinhas, com a consciência dos graves prejuízos e perturbações que adviriam da sua falta, como para a vinicultura como para o trabalho rural. Em todos os mercados de cobre ou de sulfato, se tinha diligenciado a sua aquisição quer por intermédio da C.R.P.Q.F, quer apoiando por diligências das empresas e organismos para execução de encomendas feitas. Apesar disto, dada a insuficiência das quantidades adquiridas e a certeza quanto à sua chegada, tornava-se necessário tomar conta de toda a sucata de cobre existente para o fabrico de sulfato de cobre. Previa-se, ainda, que os tratamentos tivessem de ser feitos com menos percentagem de sulfato do que a que era normalmente utilizada.

A de 10 de Outubro de 1941<sup>116</sup>, mandava o Governo da República Portuguesa pelo Ministro da Economia o seguinte; Requisitar toda a sucata de cobre, de bronze e latão, existente, a qual seria entregue à Comissão Reguladora do Comércio de Metais (C.R.C.M), ao mesmo tempo que ficariam obrigados todos os possuidores de sucata de cobre, de bronze e latão, a fazer o seu manifesto perante a C.R.C.M, ou por intermédio das administrações do concelho no prazo de dez dias a contar da data da publicação

---

<sup>114</sup> Diário das Sessões, 25/11/1941,pp.9-10

<sup>115</sup> Diário das Sessões, 05/12/1941,pp.18

<sup>116</sup> Ao abrigo do Decreto nº31564

desta portaria. O manifesto deveria conter as seguintes indicações; nome e residência do manifestante ou, tratando-se de sociedade comercial, a firma e respectiva sede, quantidade ou peso aproximado e lugar onde se encontra. A sucata seria paga pela Comissão Reguladora ao preço que viesse a ser fixado pelo Ministério da Economia, sob proposta daquele organismo. Os possuidores de sulfato de cobre e outros fungicidas cupricos eram obrigados também a fazer o manifesto o prazo de dez dias a contar da data de elaboração da mesma portaria, perante a Comissão Reguladora de Produtos Químicos e Farmacêuticos (C.R.P.Q.F) directamente ou por intermédio dos Grémios da Lavoura, das delegações ou agentes concelhios da J.N.V, dos Grémios dos Viticultores, ou por intermédio das câmaras municipais onde não existissem aqueles organismos. Os referidos manifestos seriam enviados à C.R.P.Q.F.

### **3.1.2-Acentuada escassez de Sulfato de Cobre**

As quantidades de sulfato de cobre transaccionadas pelo comércio no período de 1938-1941, traduziram um crescente consumo de sulfato de cobre no País e quando observados os valores, apresentam dois níveis de consumo perfeitamente distintos, o valor correspondente aos anos de 1938-1939, em que o consumo médio anual foi de 8.079.170 quilos, e outro nível, que respeita aos anos de 1940-1941, nos quais o consumo médio anual atingiu 13.253.170 quilos. Na última fase dos tratamentos anticriptogamicos da vinha na campanha de 1941, registou-se uma acentuada escassez de sulfato de cobre, especialmente nas regiões de produção serôdia, o que determinou a intervenção dos organismos competentes, no sentido, de corrigir as deficiências que se verificavam no abastecimento.

As medidas foram adoptadas, embora com um carácter de circunstância, pois o estado de adiantamento da campanha já não consentia uma intervenção noutros moldes, permitindo ainda, fornecer o sulfato de cobre indispensável para completar o tratamento das vinhas nas regiões em que se fazia sentir a sua falta. A necessidade de intervir na distribuição de sulfato de cobre não havia sido prevista pelos organismos responsáveis, dado o nível em que nesse ano (1941), estava a ser realizado o abastecimento do mercado, no produto. As condições anormais criadas pela Guerra iriam dar um golpe à aquisição dessas matérias-primas, sobretudo a Portugal, dependente dos mercados

estrangeiros, quer do produto, quer das matérias-primas que lhe davam origem. Como no ponto anterior assinalamos, as medidas de carácter interno já tinham sido preconizadas, como a requisição de sucata de cobre e manifesto das existências.

### **3.1.3-J.N.V no estudo das medidas a adoptar para a distribuição do Sulfato de Cobre**

A J.N.V começou a trabalhar em estreita colaboração com a Comissão com a Comissão Reguladora dos Produtos Químicos<sup>117</sup>. Dada esta questão ser de grande interesse para a viticultura nacional, a distribuição equitativa começava a ser estudada. Desse estudo resultou um plano de actuação comum que o Ministro da Economia sancionou<sup>118</sup>, que era cometida à J.N.V a função de regular superiormente o comércio e a distribuição de sulfato de cobre e demais fungicidas cúpricos (caso do enxofre), enquanto se manifestassem as circunstâncias excepcionais motivadas pela situação internacional.

A Junta promoveria directamente ou por intermédio de terceiros a obtenção no mercado nacional ou no estrangeiro de sulfato de cobre ou outros fungicidas cúpricos, ou de matéria-prima para o seu fabrico, no sentido de se conseguir o necessário para as diversas culturas, para este fim poderia ser utilizado o Fundo Especial<sup>119</sup> criado em 1942, cuja posse foi transferida para a J.N.V. Na conta desse fundo seriam levados os encargos da distribuição que não entrassem na formação do preço de venda à viticultura. Dentro das medidas adoptadas eram obrigatório o manifesto perante a J.N.V, no prazo de dez dias, de todas as quantidades de sulfato de cobre, ou de outros fungicidas cúpricos em poder das empresas industriais ou comerciais, consideravam-se requisitadas nos termos da legislação em vigor, as quantidades de sulfato de cobre ou outros fungicidas cúpricos existentes na posse das entidades atrás mencionadas. A distribuição de sulfato de cobre ou outros fungicidas cúpricos para outras culturas que não fosse a da vinha e para usos industriais, seria efectuada, respectivamente, pela Direcção Geral dos Serviços Agrícolas e pela C.R.P.Q.F, entidade à qual a J.N.V entregaria as quantidades para esses fins.

---

<sup>117</sup> J.N.V, Relatório e Contas do Exercício de 1942, pp.77

<sup>118</sup> Ao abrigo do disposto nos decretos nº 29.904, de 7 de Setembro de 1939 e 31.564, de 10 de Outubro de 1941

<sup>119</sup> Criado pela Portaria 10.054, de 24 de Março de 1942

Através das suas delegações e das secções de vinhos dos Grémios da Lavoura (antigas delegações da Junta), procedeu-se ao cômputo da produção total dos concelhos com o conhecimento das médias respectivas por cada viticultor. Isto pressupunha a existência do manifesto que, a faltar, excluiria o viticultor dos benefícios da eventual distribuição. Nesta lógica, a obrigatoriedade da apresentação do boletim do manifesto, tinha por fim, evitar que a distribuição do produto fosse entregue a indivíduos que já não possuíssem a exploração de vinhas. Não podiam ser considerados os vinicultores que apresentassem manifesto num único ano, pois se não provassem que continuavam a ter vinhas, quer fosse de sua propriedade ou arrendadas, não teriam direito a Sulfato de Cobre.

A produção-base a considerar para os vinicultores que tivessem manifestado em um dos anos do triénio (quer fosse do ano de 1938 ou de 1939 ou, ainda do ano de 1940) e simultaneamente em 1941 não seria a média desses dois anos, mas apenas a manifestada neste último (1940). Os vinicultores que tivessem vendido as suas uvas para vinificação (e que por isso não tenham apresentado o manifesto), só poderiam ser considerados para os efeitos de distribuição depois de terem declarado por escrito, nas delegações da J.N.V, ou nos Grémios da Lavoura da sua área, os nomes dos compradores e as quantidades vendidas a cada um deles, deveriam também, obter destes uma confirmação, por escrito, das suas declarações, ficando esse documento sujeito à verificação dos manifestos dos compradores.

Os viticultores que vinificassem apenas uma parte das uvas, vendendo as restantes, teriam direito não só ao que lhes competia pelas quantidades manifestadas, como também pelas quantidades susceptíveis de serem produzidas pelas uvas vendidas. Os produtores que vinificaram uvas das suas produções, juntamente com outras que compraram a diversos, só teriam direito ao sulfato equivalente às quantidades que produziram, conseqüentemente, os vinicultores que fabricaram vinho exclusivamente com uvas compradas, não teriam direito a receber o sulfato de cobre. Eram estas as principais directrizes e orientações seguidas pelos serviços da Junta para estabelecer o computo médio da produção, e, assim, a área plantada que devia ser tratada contra o míldio.

### 3.1.4-Encargo de prover o País de Sulfato de Cobre

Por virtude das considerações anteriormente abordadas em volta do problema da distribuição do sulfato de cobre, as entregas à viticultura ao longo da campanha de 1942 realizaram-se em 5 escalões distintos, correspondentes a outros tantos períodos de efectiva necessidade do consumo, aos quais se ajustaram as quantidades entregues, tendo em conta o desenvolvimento vegetativo das videiras e o modo como decorreu a estação. A observação das quantidades efectivamente atribuídas mostra que a provisão das disponibilidades do produto, inicialmente computada em 60 % das necessidades consideradas normais à Viticultura, foi excedida em cerca de 10 %. Desta forma, a totalidade das necessidades satisfeitas atingiu 70 % o que foi devido à aceleração do ritmo que a C.U.F, num grande esforço, conseguiu imprimir ao fabrico e à rapidez com que se procedeu ao transporte do sulfato de cobre que dia a dia era fabricado e expedido para os centros que, com antecedência, eram indicados pela Junta Nacional do Vinho. As disposições de 1942<sup>120</sup> trouxeram à J.N.V encargos que lhe conferiram papel de grande preponderância na organização e montagem dos serviços de distribuição do sulfato de cobre à Lavoura do País. As circunstâncias emergentes da situação internacional tiveram influência na obtenção do sulfato de cobre e das matérias-primas indispensáveis ao seu fabrico pela nossa indústria. Graças às providências do Governo e aos esforços empregados pela Organização Corporativa, o futuro do abastecimento do País naqueles produtos, pode encarar-se de certa forma como um esforço minimizador, na tentativa de prover o País com o produto.

Com a necessária autorização do governo, iniciou a Junta, em princípios de Julho em 1942, as diligências indispensáveis para assegurar, na medida do possível, o fornecimento de sulfato de cobre à viticultura durante a campanha seguinte. Das laboriosas e demoradas negociações encetadas com os organismos oficiais e com os fabricantes americanos e ingleses conseguiu-se, com o apoio do Governo, que uma comissão especial enviada a Londres ali firmasse a compra de 11.500 toneladas de sulfato de cobre, depois de reconhecida a impossibilidade de satisfação de parte deste contingente em matéria-prima. Nestas condições, a posição das disponibilidades efectivas e previstas para a campanha de 1943 computaram-se do modo seguinte, saldo da campanha de 1942, 759.074 quilos, requisitado no País, 129.607 quilos, a fabricar

---

<sup>120</sup> Disposições da portaria n.º 10.054, de 24 de Março de 1942

pela C.U.F, 5.000.000 quilos, a fornecer pela Inglaterra, 11.500.000<sup>121</sup>. Em face destas previsões, a situação apresentava-se de molde a causar o menor tipo de apreensão, em matéria do abastecimento deste produto que um ano atrás se somara em ordem de grandeza sensivelmente inferior (8.809.981 quilos).

Todavia, a incerteza da integral satisfação dos fornecimentos aprazados impunha a necessidade de analisar a situação sem optimismo exagerado, a fim de evitar que excessiva confiança no futuro trouxesse desapontamento à Lavoura ou incutisse o seu espírito a falsa noção de abundância num produto que devia continuar a ser distribuído e aplicado com parcimónia. E não foi sem fundamento, pois, que em tempo oportuno se preveniu a Viticultura das contingências a que estava sujeito o abastecimento do País, em grande parte dependente das tremendas dificuldades do tráfego marítimo no período da mais acesa campanha submarina<sup>122</sup>. Já sem efeito possível para a campanha de 1943, chegaram ao País por conta ainda do contingente contratado na Inglaterra, mais 4.075.169 quilos de sulfato de cobre que ficaram em reserva para o ano seguinte. As disponibilidades acima referidas, que foram totalmente rateadas de acordo com os princípios estabelecidos, mas com evidente e sensível melhoria sobre a distribuição da campanha anterior, tiveram os seguintes destinos, Viticultura, 12.800.367 quilos, Batatas e Árvores de Fruto, 831.974 quilos, desinfecção de sementes. 45.832 Quilos, Indústria 14.121 quilos, diversos 3.996 quilos<sup>123</sup>.

Confrontados com os relativos ao ano transacto, estes números revelam que a viticultura beneficiou, na generalidade do sistema, de uma quota de rateio superior a 10% à praticada na campanha anterior que fora equivalente a 70 % das necessidades consideradas normais, tendo em conta o sensível agravamento da situação internacional e as dificuldades de toda a ordem que foi preciso vencer para levar a cabo o abastecimento do País em sulfato de cobre.

### **3.1.5-Preço do Sulfato**

O plano estabelecido pela J.N.V, passava por uma distribuição por escalões, correspondendo a cada escalão o valor de vinte por cento do total em que se

---

<sup>121</sup> J.N.V, Relatório e Contas do Exercício de 1943, pp.68

<sup>122</sup> Rosas, Fernando, Entre a Paz e a Guerra, 1939-1945, Editorial Estampa, 1995, Lisboa, pp.85-94

<sup>123</sup> J.N.V, Relatório e Contas do Exercício de 1943, pp. 69

computavam as necessidades<sup>124</sup>. Apesar das dificuldades de transportes derivadas do estado anormal que se estava vivendo no período de guerra, a distribuição ainda se realizava a tempo da época das curas contra o míldio, conforme as indicações técnicas que os engenheiros agrónomos assim o recomendavam<sup>125</sup>, mas já se publicavam na imprensa artigos com a finalidade de alertar os produtores a poupar<sup>126</sup> na aplicação do Sulfato de Cobre. Como assinalamos, foi cometido à J.N.V o encargo de prover do País de sulfato de cobre para a cura das vinhas.

Para a obtenção do produto, o presidente da J.N.V foi a Londres, onde ultimou as negociações, e assinou um contrato para o fornecimento escalonado, posto em Lisboa das quantidades julgadas necessárias para, com o existente em Portugal, prover às necessidades da viticultura. Nestas condições a Inglaterra forneceria a quantidade de sulfato de cobre precisas para complemento das exíguas existências provenientes do saldo da campanha passada, de algumas toneladas que, importadas da América, chegaram em Julho e do produto laborado pela CUF, com minério da Angola e sucata americana e ainda cobre da produção nacional. Esta existência cobria cerca de 20 % das necessidades totais, que foi enviada de Lisboa para vários centros, de onde irradiaria a distribuição do 1º escalão.

A distribuição não se iniciaria igualmente ao mesmo tempo em todas as regiões, começando pelos concelhos das zonas mais têmperas, onde as condições mesológicas impunham os tratamentos mais cedo. O preço base do sulfato de cobre foi estabelecido em 7\$50 escudos, (quando em 1938 era de apenas 3\$50) e nas várias regiões demarcadas<sup>127</sup> Douro, Dão, Vinhos Verdes 8\$20 escudos, Moscatel de Setúbal, Colares, Bucelas e Carcavelos 8\$00 escudos, aos quais eram acrescentadas as despesas com a distribuição e as despesas resultantes dos transportes.

Procedeu-se para o efeito, à divisão da área da junta em três zonas, com relação às distâncias dos pontos de expedição do produto, fixando-se respectivamente para cada uma dessas zonas, os acréscimos constantes de 15\$, 25\$ e 35\$ por cada quilo de sulfato de cobre<sup>128</sup>. Quanto ao adicional para quebras e encargos de distribuição, estabeleceu-se a importância fixa de 35\$, também por quilo de sulfato, que foi atribuída a cada Grémio

---

<sup>124</sup> Informação Vinícola, de Abril de 1943, Ano VI-Nº7

<sup>125</sup> Informação Vinícola, de 15 de Junho de 1941, Nº12 e Informação Vinícola, Lisboa 8 de Setembro de 1941, N.º 18

<sup>126</sup> Informação Vinícola, de 22 de Março de 1943, Ano VI- Nº6

<sup>127</sup> Informação Vinícola, de, 5 de Abril de 1943, Ano VI-Nº 7

<sup>128</sup> Informação Vinícola, de 22 de Março de 1943, Ano VI-Nº 6

da Lavoura e que representa a percentagem de 5% sobre o preço base arredondada por diferença. Para se proceder a uma distribuição mais segura, foram fornecidas cadernetas individuais, com dez senhas correspondentes a 10% do total inscrito na mesma, era indispensável a apresentação da caderneta para a entrega do sulfato, que seria levantado mediante as senhas correspondentes<sup>129</sup>. O recibo do pagamento de cada entrega era passado pela entidade distribuidora nas próprias cadernetas<sup>130</sup>. Estas cadernetas eram de tipo único e fornecidas unicamente pela J.N.V, levando a carimbo ou a chancela do Grémio concelhio que as distribui pelos seus agremiados. Contudo a J.N.V, não conseguia assegurar que o fornecimento do produto fosse tão regular, mesmo com o firmamento de contratos de importação de sulfato de cobre, que se encontravam em curso de fabrico pela indústria nacional e as actuais existências no País, não eram suficientes para a plena satisfação das necessidades da viticultura.

Esta situação levou mesmo ao Deputado Prof. Cincinato da Costa, na Assembleia da República<sup>131</sup>, a apresentar o pedido de isenção dos direitos alfandegários para o sulfato de cobre importado, considerando que o decreto<sup>132</sup> publicado pelas pastas das finanças e economia foi concebido de forma a isentar os direitos de importação, pelo prazo de seis meses, e que o sulfato de cobre, devia ser adquirido nos mercados externos dada a impossibilidade de ser importado o cobre necessário para o seu fabrico, por isso se tornou imperioso isentar de direitos esse sulfato<sup>133</sup>, indispensável à viticultura, o que de facto se fez. E acrescentava-se nesse preâmbulo que o sulfato de cobre, quando importado, ficava sobrecarregado, não podendo grande parte da lavoura adquiri-lo, o que iria originar graves prejuízos à economia nacional. Este decreto tinha lacunas, porque apenas concedia isenção de direitos pelo prazo de seis meses, pelo qual tal benefício só tinha tido benefício na última campanha vinícola. Como o sulfato iria ficar mais caro na nova campanha, Cincinato, sugeria ao Governo a conveniência de igualmente isentar de direitos na presente campanha, bastando apenas, prorrogar-se o prazo a que se referia este decreto.

---

<sup>129</sup> Informação Vinícola, de 8 de Março de 1943, Ano VI- N°5

<sup>130</sup> Informação Vinícola, de 22 de Março de 1943, Ano VI- N°6

<sup>131</sup> Diário das Sessões, 15/03/1943, pp.205

<sup>132</sup> Decreto n.º 31.891

<sup>133</sup> Classificado pelo artigo 356 da nossa pauta aduaneira.

#### 4-Manifestos das produções dos Vinicultores na Área da J.N.V

As medidas de emergência adoptadas pelo Governo, requisitando o cobre existente no país, revelavam a estreita necessidade do produto para a economia nacional. Num quadro de insuficiência da matéria-prima para a sua laboração, foi necessário recorrer à importação, uma vez que a C.U.F detendo o poder de fabricar e o respectivo apetrechamento industrial para a sua laboração, deparava-se com a falta de matéria-prima para a produção do sulfato de cobre. O cobre escasseava na Europa, em poder dos países beligerantes. Neste período, os organismos de coordenação económica, reforçados na sua acção, intervenção e regularização do mercado, tiveram um papel fulcral na garantia do abastecimento do sulfato de cobre pelas zonas vinícolas portuguesas, mesmo não conseguindo atingir o abastecimento total das carências. A mecânica adoptada pela J.N.V, encabeçando a distribuição geral do país, procedeu de acordo com os restantes organismos corporativos do vinho na elaboração dos mapas dos viticultores inscritos segundo os seus manifestos de produção;

a) Começou-se por estabelecer-se o número de produtores, nominalmente inscritos por freguesias.

b) Depois, sobre os estudos técnicos elaborados marcou-se o coeficiente de sulfato de cobre a atribuir por pipa e por região, dado que nem todas possuíam as mesmas condições mesológicas que influíam na maior ou menor produção ao ataque ao míldio.

c) Estes dados, relacionados com os montantes da produção, referida a um triénio, determinavam os números das necessidades globais para cada campanha.

d) Montou-se uma série enorme de impressos, destinados a circulares, editais e manifestos, movimentando-se uma campanha realizada através dos jornais, rádio, serviços, grémios, regedores e párocos, chamando a atenção dos produtores para a necessidade de se realizar o manifesto<sup>134</sup>.

Mas, mesmo tornando-se a campanha para o preenchimento dos boletins intensa, nunca o serviço funcionava com uma base sólida, muitas vezes era o desleixo ou mesmo

---

<sup>134</sup> COSTA, Óscar, Jornadas Vitivinícolas, Edição dos Anais da J.N.V, II Volume (2º Secção), 1962, Da Necessidade do Cadastro dos vinicultores, Vol., pp.91

o esquecimento dos próprios produtores ou dos respectivos regedores e grémios, que não enviavam os respectivos boletins ou os enviavam fora dos prazos, perdendo-se o seu valor para o apuramento dos dados vinícolas concretos das necessidades dos produtores<sup>135</sup>. O ano de 1941 apresentou uma grave escassez de sulfato de cobre no mercado. Os dois anos de guerra agravavam a situação internacional, a guerra prolongava-se e os viticultores iam ficando privados do fungicida. Mesmo adoptada esta mecânica pela J.N.V, de ano para ano mudavam as circunstâncias e os condicionalismos impostas pelas condições anormais do exterior, nomeadamente o crescimento violento da guerra submarina, condicionando todos os transportes marítimos e as respectivas importações do produto.

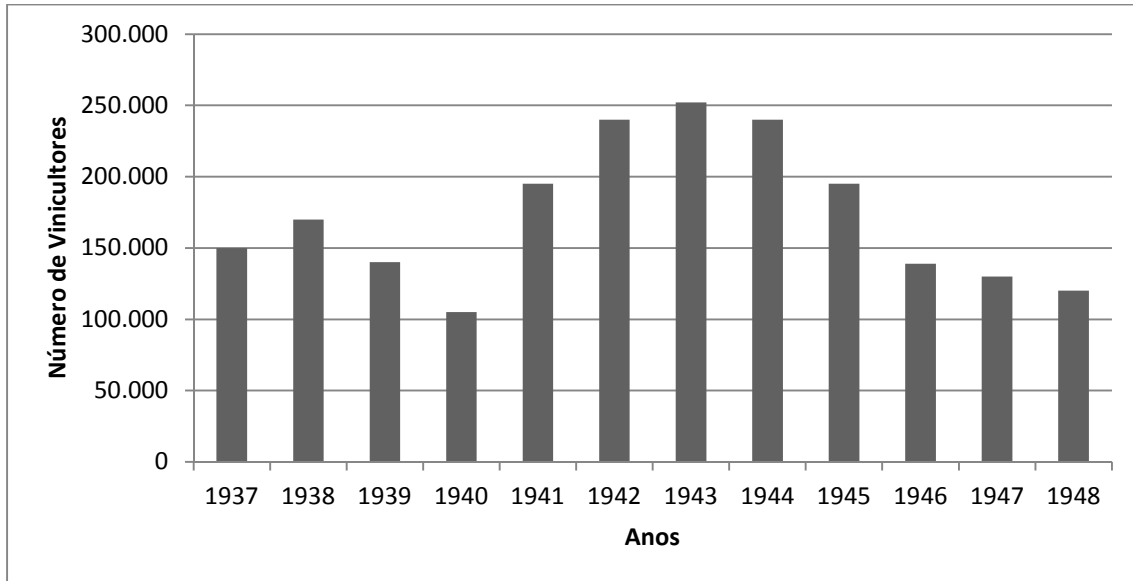
O produtor vinícola essencialmente individualista, sempre relutante quanto à intervenção de associações ou organismos corporativos na esfera da sua produção e na determinação de directrizes para o funcionamento no mercado, só via interesse directo no manifesto, em ocasiões de conjuntura que assim o determinasse, assim ocorreu no caso do fornecimento de sulfato de cobre, numa época difícil, em que este teve de ser racionalizado, aparecendo neste caso em massa, alguns com produções tão exíguas, como no caso de simples possuidores de algumas videiras em quintais, que normalmente não apresentavam manifesto<sup>136</sup>, conforme verificamos no seguinte quadro (quadro nº4), desde o ano de 1940 até 1945, o numero de vinicultores da área da J.N.V, que manifestaram as suas produções, foi sempre aumentando, só começou a diminuir após 1945, e restantes anos, tendo registando-se essa diminuição, graças á normalização da importação do produto, e da matéria-prima para a sua laboração, bem como a consequente estabilização no abastecimento do sulfato de cobre aos vinicultores.

---

<sup>135</sup> Ibidem.pp.92

<sup>136</sup> Ibidem.pp.93

**Quadro nº4- Manifesto das Produções na área da J.N.V**



Fonte: Jornadas Vitivinícolas, 1962, II Volume

### **5-Junta Nacional alarga a sua intervenção às regiões do Dão, do Moscatel de Setúbal e dos Vinhos Verdes**

Conforme ficou previsto em 14 de Fevereiro de 1943<sup>137</sup>, deliberou o Conselho da Junta Nacional do Vinho a sua intervenção às áreas de influência da Adega do Dão, Comissão de Viticultura da Região dos Vinhos Verdes e União Vinícola da Região do Moscatel de Setúbal, afim de procede-se imediatamente à compra de vinhos de queima e para o fabrico de álcool. Nas regiões do Dão e do Moscatel de Setúbal, o preço das compras do vinho efectuavam-se a \$13,5 o grau litro para vinho da queima, e a \$10 o grau litro para o vinho para o fabrico do álcool, na região dos vinhos verdes, \$12.5 o grau litro para o vinho de queima e \$10 grau litro para o vinho para o fabrico de álcool. Como encargo destas operações, cobraram-se da viticultura do Dão, dos vinhos verdes, e do moscatel de Setúbal, além dos habituais 2\$50 por cada análise e do prémio de transferências dos fundos, mais a importância acrescida de \$04 por cada litro de vinho vendido, da qual \$02 constituíam a receita habitual da junta em operações desta natureza, e os outros \$02 receita dos organismos que intervêm na operação. A valorização destas aguardentes que fossem entregues á junta, era calculada na base dos preços de compra dos vinhos de queima nas respectivas regiões acrescido das despesas de distribuição e transportes.

<sup>137</sup> No número 6 da Portaria nº10.601

Em virtude da operação de compra de vinhos não ter atingido o volume julgado necessário, para que se pudesse assegurar a obtenção das quantidades de aguardentes precisas para a beneficiação e tratamento dos vinhos do porto, entendeu a Junta, que deviam ser alteradas as bases em que essa intervenção se estava fazendo, aumentando para \$13.5 e \$10, respectivamente, o preço por grau litro da compra dos vinhos de queima e para o fabrico de álcool que estavam sendo comprados a \$11.5 e de \$07. Também como estava previsto, estava aberta, tanto para viticultores como para comerciantes a compra de aguardentes vónicas aos preços de 10\$95<sup>138</sup>.

### **5.1-Compra de Mostos**

A J.N.V efectuou nas áreas dos grémios da lavoura dos concelhos de Alenquer, Alpiarça, arruda dos vinhos, sobral de Montagaço. Almeirim, Cartaxo, Santarém, Bombarral, Cadaval, Lourinha e Torres Vedras, uma operação de compra de mostos da colheita de 1944, brancos e tintos completamente fermentados aos produtores que não tivessem capacidade para o seu armazenamento. O preço da compra de mostos foi de \$13, por grau-litro, devendo estes ser entregues completamente fermentados. Poderia ser recusado o recebimento de mostos que apresentassem qualquer defeito transmissível á aguardente. Os mostos ficavam de conta e risco do vendedor até ao momento da entrega, sendo igualmente da sua conta e risco o transporte para os armazéns ou caldeiras da Junta que fossem indicados, onde eram medidos. Esta medição era que servia de base para a liquidação da compra. Ao contrário do estabelecido nas campanhas anteriores, não seria feito, nas quantidades de mosto recebidas qualquer desconto para borras. O valor da compra era calculado com base no resultado da análise da amostra colhida no momento da entrega.

Na área da J.N.V, a campanha de 1942-1943 foi de produção pouco elevada, 1.150.000 pipas, o seu escoamento foi auxiliado por uma exportação de cerca de 137.000 pipas e por um sensível aumento de consumo. A J.N.V apenas teve de intervir com assistência financeira aos produtores. Na campanha seguinte 1943-1944, a produção já foi de 1.700.000 pipas. Contudo, mercê da exportação e das condições de consumo interno, com o objectivo de regularizar os preços, não foi necessário que a

---

<sup>138</sup> No nº 6 da referida portaria nº 10.601 e nos termos do decreto-lei n.º 23.984, de 8 de Julho de 1934

Organização retirasse do mercado mais do que 100.000 pipas. A última colheita em que se iniciou a campanha de 1944-45, segundo os dados apurados foi bastante abundante, próxima da colheita de 1938. Entretanto a exportação encontrava-se num período de incerteza, não se sabendo quando se abririam os mercados consumidores, e qual o consumo interno devia ser ejetado. Todavia os elementos determinantes do custo da produção não de alteraram, antes mostraram tendência para se agravar. Por isso não se entendeu haver possibilidades de, sem grave risco de profundas repercussões económicas, reduzir o preço do vinho na produção e, conseqüentemente, no retalho. Além de que, a experiencia provou que havia vantagem à organização em deter um stock de aguardente que lhe permitisse no futuro realizar intervenções regularizadoras.

Nestas condições, com autorização do Ministério da Economia, a J.N.V deliberou estabelecer o alargamento a todos os vinicultores, da operação do financiamento conforme as suas produções, servindo a compra dos vinhos como penhor dos empréstimos. A J.N.V em colaboração com a Federação dos Viticultores do Dão e a Comissão de Viticultura da Região dos Vinhos Verdes assegurava igualmente a assistência financeira aos viticultores dessas regiões demarcadas. No Dão, a modalidade que se adoptou foi idêntica a utilizada na área da Junta. Quanto à região dos vinhos verdes, foi efectuada uma compra de vinhos até ao limite de 50.000 pipas em dois escalões, ao preço de 13 centavos o grau litro, deduzidos, no preço do 1º escalão, os encargos. As normas especiais desta operação foram estabelecidas pela Comissão de Viticultura da Região dos Vinhos Verdes. Para a efectivação deste plano, foi a J.N.V autorizada a contrair na Caixa Geral de Depósitos, Crédito e Previdência um novo empréstimo na importância de 250 mil contos.

Deste modo se assegurava a regularização do mercado nacional de vinhos de pasto maduros e verdes, que, sem o poderoso auxilio desta intervenção correria o risco de cair numa situação confusa causadora de ruínas para a produção e para o comércio.

## **5.2-Plantio da Vinha**

A Direcção Geral dos Serviços Agrícolas chamou a atenção dos proprietários que requereram plantações reconstruções ou transferências de vinha, posteriormente ao dia 15 de Abril, do termo do prazo legal, para recepção de requerimentos, estipulado em

21 de Fevereiro de 1944<sup>139</sup>, de que não se poderiam efectuar na presente época nenhuma das citadas práticas culturais sem recorrerem nas sanções da lei. Os requerimentos nestas condições só teriam despacho na próxima campanha de vistorias, iniciando-se depois do dia 15 de Abril de 1945.

Todos que desejassem beneficiar da legislação vigente sobre o plantio da vinha, a Direcção Geral dos Serviços Agrícolas informava todos os produtores que deveriam ter a conveniência de entregarem as suas petições nos organismos competentes, Repartição de Serviços Vitivinícolas, Brigadas Técnicas, Brigadas Móveis do Plantio da Vinha e Grémios da Lavoura até á data indicada. Os requerimentos podiam ser feitos em papel selado, com duplicado em papel comum, e dirigidos ao director geral dos Serviços Agrícolas.

O resto do país, à excepção do Douro, que gozava de regime especial, era limitada a quantidade a plantar por cada proprietário ou casa agrícola, era imposta esta limitação, pela necessidade de evitar exageros nocivos e contribuir para o fortalecimento, em especial da média e pequena propriedade. Os proprietários de produtores directos ficavam sujeitos ao pagamento anual da multa de 5\$00 a 15\$00 por cada pé de Bacelo ou videira que substituíssem depois de 31 de Dezembro de 1944.

A importância da multa era fixada anualmente por despacho do Ministério da Economia, sob proposta da Direcção Geral dos Serviços Agrícolas, com o agravamento até ao limite máximo previsto. As multas eram impostas pelas Secções de Finanças da Situação dos prédios, com base nos autos de transgressão levantados pelos agentes das Brigadas do Condicionamento do Plantio da Vinha.

O serviço de Condicionamento do Plantio da Vinha, na Direcção Geral dos Serviços Agrícolas e nas Brigadas era constituído por engenheiros agrónomos, regentes agrícolas, auxiliares de campo, escriturários e dactilógrafos do quadro ou contratados<sup>140</sup>. Os proprietários que procedessem ao arrancamento de produtores directos eram obrigados a participar o facto à respectiva Brigada de Condicionamento do Plantio, directamente ou por intermédio dos Grémios da Lavoura. Os requerimentos eram feitos em duplicado, sendo o original em papel selado e enviados à Direcção Geral dos Serviços Agrícolas directamente ou por intermédio das Brigadas ou dos Grémios da

---

<sup>139</sup> N.º1 do art. 7.º do decreto 23.544

<sup>140</sup> Informação Vinícola, Lisboa, 21 de Fevereiro de 1944

Lavoura até 15 de Abril de cada ano. O requerente pagaria a importância que viesse a ser fixada até ao limite de \$10 por Bacelo.

### **1-Alargamento da Área de influência do Grémio dos Armazenistas de Vinhos**

O controlo do GAV sobre o negócio do vinho e derivados fazia-se sentir a vários níveis. O seu monopólio no abastecimento de milhares de retalhistas situados nos dois principais centros de consumo, faziam desta estrutura um instrumento privilegiado para a implementação de diversas medidas da política, sobretudo no contexto da II Guerra, conforme vamos analisar. O edifício corporativo nunca chegou a ser concluído. À agremiação dos retalhistas faltou unidade e peso para ser ouvida e respeitada nas instâncias superiores, na JNV, por exemplo.

A criação em 1939 de Grémios Concelhios de Retalhistas de Vinhos e Casas de Pasto, assim como o Grémio dos retalhistas de Mercaria de Lisboa, não foi suficiente para alterar a situação. Durante décadas discutiu-se se as Corporações deveriam ser instituídas segundo as grandes actividades nacionais, agricultura, comércio, indústria, etc., ou antes por fileiras de produtos ou grandes ramos produtivos, cereais, vinhos, têxteis. Apenas em 1956 as corporações foram instituídas, tendo-se optado pelas grandes actividades, com excepções de alguns ramos. Falhou assim a possibilidade de uma organização de cúpula que redimisse os conflitos internos da fileira<sup>141</sup>.

A produção, que se diluiu na representação indiferenciada dos Grémios da Lavoura e suas federações (Corporação da Agricultura), ficou organicamente separada das organizações dos armazenistas, retalhistas e exportadores, integrados na Corporação do Comércio. A organização vertical do sector sobrou para os organismos de coordenação económica, o IVP para o vinho do Porto e a JNV para os vinhos comuns<sup>142</sup>.

Como tivemos oportunidade de mencionar, no quadro português, o enquadramento das actividades comerciais passou pelo âmbito de disciplinar os mercados, nesta dinâmica, o raio de acção do G.A.V foi alargado<sup>143</sup>, com o objectivo de

---

<sup>141</sup> Simões, Orlando, A vinha e o Vinho no Século XX, pp.22

<sup>142</sup> Ibidem, pp.23

<sup>143</sup> Por não estarem, nas regiões periféricas, perfeitamente definidas as funções de produtor, armazenista e retalhista a área de influência do Grémio restringiu-se aos grandes centros urbanos de Lisboa e Porto.

melhorar a disciplina do mercado interno de vinhos, passando esse alargamento por um respectivo aumento da sua área de influência, traduzindo-se num aumento do número de sócios e de armazéns. Os pedidos dos armazenistas invocando o alargamento do raio de acção do Grémio, eram cada vez mais numerosos, neles se solicitava a interferência deste organismo nos concelhos vizinhos das cidades do Lisboa e do Porto, em virtude de ai existirem armazenistas não inscritos, ilícita e vantajosamente concorriam com os agremiados. Por este motivo, julgou-se conveniente propor o alargamento da área<sup>144</sup> de acção do grémio aos concelhos de Oeiras e a uma faixa de Loures para a área da Sede (Lisboa), e aos concelhos da Maia, Valongo, Gondomar e Espinho para a Área da Delegação (Porto).

Ao alargamento da área correspondeu um aumento da população. Esse aumento cifrava-se segundo o censo de 1 de Dezembro de 1930<sup>145</sup> por um aumento global de 192.534 habitantes, consideradas as populações das áreas da acção do Grémio, antes da referida portaria, verifica-se que o mesmo Grémio intervinha no abastecimento de 1.173.303 habitantes, ou seja, 8.4 % da população portuguesa. O número de sócios, como a sua classificação, dos armazenistas-comerciantes e produtores-armazenistas no início do ano de 1938 distribuía-se (Quadro 5) da seguinte maneira;

**Quadro 5-** Classificação e número dos Sócios na Sede e Delegação do GAV (1938)

	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E-10</b>	<b>E-20</b>	<b>F-10</b>	<b>F-25</b>	<b>G</b>	<b>Totais</b>
<b>Sede</b> <b>(Lisboa)</b>	82	58	21	27	44	43	1	2	7	258
<b>Delegação</b> <b>(Porto)</b>	57	19	9	14	55	74	4	2	----	234
<b>Totais</b>	139	77	30	41	99	117	5	4	7	519

Fonte: Grémio dos Armazenistas de Vinhos, 1938, pp.49

Verifica-se que no ano de 1938, o número de armazenistas-comerciantes cifrava-se em 519 elementos, mais 63 do que o ano transacto, e a categoria de produtores-armazenistas, constituída por 46 elementos, ou seja, mais 5 face ao período anterior. Os máximos verificaram-se na categoria “A”, encontrando-se os mínimos na categoria “F”.

<sup>144</sup> Portaria nº 8.922 de 5 de Fevereiro de 1938, e em 12 Setembro de 1944 pela Portaria 10.745, a área de acção do Grémio dos Armazenistas de Vinhos alargou-se aos Concelhos de Almada, Barreiro e Sintra.

<sup>145</sup> Segundo dados do VI a XII Recenseamentos Gerais da População, INE, Lisboa

Um dos pontos mais interessantes da actividade do Grémio e que traduz a sua importância social era determinado pelo valor das contribuições e impostos que pagavam os agremiados. Como a contribuição Industrial, o Grupo “C”, é que pagava de acordo com o número de litros de vinho vendido. Este ramo de actividade pagava em 1935, 717.008\$80 de Contribuição Industrial, (só pelo Grupo “C”), e em 1938 pela mesma contribuição, pagavam 1.130.178\$60.

Quanto às existências mínimas, tiveram um máximo em 1935, devido à manutenção de fortes reservas, que originaram o máximo verificado das existências mínimas. Baixaram contudo em 1936 e, em 1937 mantiveram-se praticamente iguais e em 1938, verificando-se um máximo só ultrapassado no ano de 1935, mas há que atender ao alargamento da área e à disposição legal de 9 de Fevereiro de 1938 que restabeleceu os mínimos exigidos<sup>146</sup>. Contudo, é interessante observar que o total das existências verificadas em armazém no ano de 1938 era aproximadamente o dobro das exigências exigidas por lei.

### **1.1-A acção do Grémio dos Armazenistas de Vinhos na Campanha de 1939**

Na organização corporativa do sector dos vinhos, tinha fundamental importância a acção do Grémio de Armazenistas de Vinhos. O grémio desde a sua criação tinha vindo a intervir na resolução das dificuldades do sector, sobretudo na resolução das crises de abundância, que nos anos trinta do século XX tinham assolado a viticultura nacional. Crises essas que se traduziram em abundância de produção, como as registadas na colheita de 1938, no mesmos moldes que a crise de sobre produção de 1934, em que ficou imobilizado muito do excedente da produção, sem se conseguir assegurar um escoamento natural da produção.

Aquando da alta dos preços, ocorridos em 1936, provocada pela baixa de produção do ano, aceitou o grémio baixar os preços correntes para limites inferiores aos que vigoravam na origem na época. Foi ao Grémio a que se recorreu, quando houve a necessidade de constituir receitas regulares para a antiga FVCSP<sup>147</sup> e depois para a

---

<sup>146</sup> Lei nº 1.889.

<sup>147</sup> Decreto nº26.317,30 Janeiro de 1936

J.N.V<sup>148</sup>, e igualmente, quando se tratou de criar o fundo corporativo da vinicultura e o fundo social dos trabalhadores rurais a ela afectos<sup>149</sup>.

As difíceis condições do comércio, e os consecutivos aumentos das despesas gerais, como o aumento do custo dos transportes, ligados á produção vitivinícola, tiveram que reformular a actuação do G.A.V, para de forma equilibrada garantir o bom exercício da sua acção nos grandes núcleos populacionais de Portugal, Lisboa e Porto. Desde logo, tiveram de aumentar os encargos a que obrigavam os apetrechamentos técnicos e financeiros, necessários para a aquisição, conservação e tratamento das existências mínimas permanente.

Todas estas circunstâncias originaram uma estreita margem de lucro, em muitos casos totalmente absorvidos pelas despesas e encargos. Apesar destes condicionalismos o quantitativo de vendas efectuadas pelos sócios no ano de 1939, foi o mais elevado de sempre. Cifrando-se em 181.542.044 de litros vendidos para as áreas submetidas à acção do Grémio, aumentando relativamente ao ano anterior, que tinha registado um total de 162.262.584 de litros, ou seja um aumento sensivelmente de 11.9 por cento. Contribuiu para este aumento aproximadamente em cerca de 50 por cento, o alargamento que beneficiou a área do Grémio<sup>150</sup>.

Quanto às antigas áreas, o aumento foi de 6.3 por cento, considerando que os preços que vigoravam durante todo o ano ainda eram baixos. Continuou a ser muito baixa a capitação do consumo no país, mesmo nos principais centros consumidores (Lisboa e Porto), onde se verificaram as seguintes percentagem de vendas;

**Quadro nº 6** Percentagem de vendas do vinho comum e seus derivados, Lisboa e Porto, 1939

Vinho Tinto	Vinho Verde	Vinho Branco	Vinagre	Aguardente	Vinhos Licorosos	Vinhos Espumosos
73.5%	13.8%	9.2%	1.5%	1.5%	0.4%	0.1%

Fonte: Grémio dos Armazenistas de Vinhos, Relatório e Contas do Exercício de 1939

<sup>148</sup> Decreto nº27.977, 19 Agosto de 1937

<sup>149</sup> Artigos 2.º e 3.º do Decreto nº26.317

<sup>150</sup> Portaria nº8.922

O vinho tinto compreendia cerca de três quartos das vendas totais, seguido do vinho verde com aproximadamente um sétimo vendido, o vinho branco à volta de um décimo, e finalmente os outros produtos, que não passavam do total de 3.5 por cento.

O quantitativo das vendas dos vinhos licorosos no ano de 1939, não foi além de 811.322 litros, e o dos produtos de marca registada cifraram-se em 714.999 litros. O aumento registou-se apenas no consumo dos vinhos licorosos e dos tratados. Os vinhos de marca registada, não significavam vendas dignas de registo, nunca se tornariam verdadeiramente remuneradoras em vista da sua pequena produção por unidade de superfície. No quantitativo total das vendas, o ano de 1939 representou para a Sede um total de 113.383.513 litros vendidos, registando-se na Delegação do Porto 68.158.531 litros vendidos, o que correspondeu respectivamente à percentagem aproximada de 62.5 por cento à área da Sede, e 37.5 por cento à área da Delegação. Confrontando estes números com os do ano de 1938, verificamos, que em 1939, se venderam mais 1.517.787 litros, representando aumento total de 38.6 por cento.

Estes números traduzem a importância que no comércio de vinhos por grosso tinha o comércio inscrito. A constituição do Grémio deu aos seus sócios o exclusivo de venda aos retalhistas. As condições impostas por lei para o exercício do comércio, garantindo o equilíbrio da produção e do consumo, tentaram (pelo menos na parte teórica) na sua origem eliminar todos os chamados falsos comerciantes que estabeleciam desleal e desregrada concorrência no sector.

## **1.2-Impacto da Guerra Mundial no Mercado Interno do G.A.V**

No ano de 1939, no início do Conflito, a produção de vinhos na área do G.A.V, embora em quantidades inferiores às registadas na campanha de 1938, registou mesmo assim, uma das taxas mais elevadas da produção, cifrando-se as quantidades produzidas em 10.955.093 hectolitros<sup>151</sup>.

A intervenção que ocorreu no sector, por proposta e deliberação da Junta<sup>152</sup>, apenas visou antecipar a compra do vinho, uma vez que a compra e venda do vinho nas novas campanhas ocorria por volta do final de Novembro, e registando o ano vinícola

---

<sup>151</sup> G.A.V, Relatório e Contas do Exercício de 1940, pp.7

<sup>152</sup> Portaria nº 9.372

de 1940 uma grande produção actuou a Junta, antecipando para dia 18 de Novembro de 1940<sup>153</sup>, a efectuação da compra e venda do vinho comum, destinadas quer para o comércio a grosso ou a retalho, quer para vinhos simples ou misturados.

Num inquérito realizado em 31 de Outubro de 1939<sup>154</sup>, pelo GAV, os armazenistas inscritos, detinham em seu poder 76.072.328 litros de sobra das colheitas anteriores, e até Outubro de 1940, o comércio armazenista inscrito tinha absorvido do existente 208.269.347, dos quais 62.466.180<sup>155</sup> encontravam-se na mesma data por vender, transitando assim esse quantitativo para o novo ano vinícola.

Uma vez que a produção de 1940 tinha excedido as expectativas quanto á quantidade produzida, verificou-se um anormal numero de excedentes na posse do produtor. A produção que andava em torno dos 70 por cento da campanha do ano anterior destinou que os stocks que transitaram do ano de 1939 adicionados à produção de 1940<sup>156</sup> chegassem para abranger as necessidades do consumo interno.

As melhorias que ocorreram na produção relativa ao ano de 1940 incidiram no preço do vinho, iniciando-se o ano com o valor das pipas de 500 litros de vinho tinto estimados em 420\$00, e as pipas de branco a 485\$00, atingindo no final do ano as importâncias, de 620\$00 para os vinhos brancos, e 680\$00 para os vinhos tintos.<sup>157</sup>

O preço de venda do vinho tachou no decorrer do ano de 1940 um aumento em todas as categorias do sector;

- a) Em Janeiro de 1940, o valor de venda no produtor era de \$83 Esc.
- b) O custo nos armazenistas era de \$91 Esc.
- c) E o preço no comércio a retalho cifrava-se em 1\$18 Esc.

No mês de Dezembro de 1940, é que verdadeiramente se começou a sentir os aumentos no preço do vinho, correspondente à alta de preços que se registaram na produção, firmando-se nos seguintes valores;

- a) O preço de venda no produtor ficou estabelecido em 1\$28 Esc.
- b) Para o armazenista o valor de venda permaneceu em 1\$37 Esc.

---

<sup>153</sup> Ao Abrigo da autorização concedida pelo art. 3.º do decreto 26.078, de 21 de Novembro de 1935.

<sup>154</sup> G.A.V, 1940, Relatório e Contas do Exercício de 1940,pp.8

<sup>155</sup> Ibidem

<sup>156</sup> Ibidem

<sup>157</sup> Ibidem, pp.9

c) E para o retalhista o valor persistiu a 1\$65<sup>158</sup>Esc.

Este agravamento de preços submeteu a J.N.V, a uma nova intervenção no mercado interno, estabelecendo os preços mínimos<sup>159</sup>, quer para as vendas efectuadas pelos sócios do Grémio aos Retalhistas, quer nas vendas a efectuar por estes.

O estabelecimento deste preço mínimo teve como função essencial, a tentativa de regularizar os preços do vinho, de forma a manter a estabilidade do preço em todo o circuito comercial do sector. Embora este estabelecimento de preços só tivesse durado 6 meses, o regime de cooperação corporativa nas áreas do Grémio de da Junta manteve-se para a produção, onde o comércio não poderia adquirir a preço inferior ao de \$06 o grau litro<sup>160</sup>. Este gradual aumento dos preços do vinho resultaria numa diminuição de vendas registadas pelo Grémio em 1940, onde venderia menos 7.228.651 litros do que no ano de 1939<sup>161</sup>.

Os agremiados da área do G.A.V, para além do aumento do custo do vinho na base, anteveriam a sua situação tornar-se mais precária, com os constantes e acrescidos encargos de natureza fiscal, pois a tributação no ano de 1940 relativamente à contribuição industrial, aumentou para o valor de 4.370.948\$05, e para 745.959\$04 de impostos camarários<sup>162</sup>.

As vendas de vinho registaram no ano de 1940<sup>163</sup> um quantitativo total de 132.726.378 litros de vinho tinto, e 17.229.268 de vinho branco, na totalidade da Sede e da Delegação. Uma diferença para mais em 1940, de 2.7% no vinho tinto e uma diferença para menos de 3.6 % de vinho verde, á excepção dos vinhos licorosos e dos espumosos que se mantiveram estacionários, os outros produtos tiveram um acréscimo. As vendas dos armazenistas e produtores registaram um aumento na venda de vinho tinto, seguido do vinho branco, vinho verde e outros produtos.

No primeiro ano de guerra, a classificação dos armazenistas no pleno gozo dos seus direitos por categorias na área do Grémio dos Armazenistas de Vinhos, em 31 de Dezembro de 1940 era a seguinte:

---

<sup>158</sup> Ibidem, pp.10

<sup>159</sup> Disposto no artigo 2.º do decreto 29.237, de 8 de Dezembro de 1938

<sup>160</sup> G.A.V, Relatório e Contas do Exercício de 1940, pp.11

<sup>161</sup> Ibidem

<sup>162</sup> Ibidem, pp.12

<sup>163</sup> Ibidem

**Quadro nº 7-** Classificação dos Armazenistas Sede e Delegação do GAV, 1939

	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E-10</b>	<b>E-20</b>	<b>F-10</b>	<b>F-25</b>	<b>G</b>	<b>Total</b>
<b>Sede</b>	47	28	26	38	31	32	1	3	5	211
<b>Delegação</b>	46	16	5	20	57	30	2	---	1	177
<b>Total</b>	93	44	31	58	88	62	3	3	6	388

Fonte: Grémio dos Armazenistas de Vinho, Relatório e Contas do Exercício de 1939

Havia um total de 388 armazenistas no pleno gozo dos direitos, mas diminuindo em 155 relativamente ao ano anterior, acusando o máximo a categoria A, e observando-se os mínimos na Categoria F-10 para a Sede e na F-25 para a Delegação<sup>164</sup>. Era no distrito de Lisboa que existia o maior número de sócios inscritos no GAV, cerca de 40%, no Porto cerca de 30 %, e os restantes 30 % nos outros distritos<sup>165</sup>. O número de armazéns (608) era sensivelmente igual ao ano transacto<sup>166</sup>.

No ano de 1940 a Comissão que regulava o abastecimento de vinhos à área do Grémio no Porto, seguiu o critério de fixar a percentagem de vinhos de pasto a adquirir ao Douro<sup>167</sup>, para consumo na Cidade, tendo em vista os números referentes às vendas anuais e às existências na região produtora. Os vinhos do Douro para tal efeito apenas entravam no período decorrido de 1 de Janeiro a 31 de Outubro, na proporção de 30 % do consumo, o que referenciava às vendas do ano que não se afastariam muito de 25 %, pois havia de ter em conta não serem constantes as vendas mensais<sup>168</sup>.

As vendas de vinhos efectuadas para outros mercados da zona de influência da Delegação, foram de 61.960.670 litros<sup>169</sup>, absorvendo só por si, a cidade do Porto 58.85 por cento do vinho consumido em toda a área da Delegação, ou seja, era o maior centro consumidor da área da Delegação.

<sup>164</sup> Ibidem, pp.49

<sup>165</sup> Ibidem, pp.54

<sup>166</sup> Ibidem, pp.57

<sup>167</sup> Critério disposto no Decreto-lei n.º 24.349

<sup>168</sup> Ibidem, pp.65

<sup>169</sup> Ibidem, pp.66

### 1.2.1-Diminuição de vendas no ano de 1941

Mesmo estando toda a organização do mercado do vinho comum sob o controlo e protecção da organização corporativa, flutuava este mercado ao sabor das conjunturas internas e externas, sobretudo da conjuntura criada pelos condicionalismos da guerra. No mercado interno manifestou uma crescente diminuição as vendas de vinho na área do Grémio, uma vez que a produção vinícola como outras explorações, tinha de recorrer à força de trabalho, aos adubos e aos transportes cujos custos ultrapassaram os preços anteriormente tabelados, aumentando o preço do vinho.

As vendas registadas durante o ano de 1941 foram de apenas 156.923.519 litros, dos quais pertenceram à Sede 99.164.449 litros e 57.759.070 à Delegação do Porto, cabendo assim a esta 36.8% e aquela 63.2% no quantitativo global vendido<sup>170</sup>. Verificase uma diminuição sensível, uma vez que em 1940, os agremiados conseguiram colocar 181.542.044 litros no mercado e no ano de 1941 apenas 174.313.393 litros<sup>171</sup>.

Tanto na Sede como na Delegação registaram-se diminuições, na ordem de 11.597.948 litros na Sede e 5.791.926 litros na Delegação. Dentro das causas das diminuições registadas nas vendas, irremediavelmente estiveram as condições criadas pela guerra, ligadas a um paulatino enfraquecimento da capacidade de aquisição dos mercados consumidores, confrontados com o aumento das despesas gerais de ordem comercial que desde 1939 se vinha a agravar.

Não se podia apontar apenas aos armazenistas de vinho a culpa dos aumentos dos preços, pois eram eles muitas vezes as primeiras vitimas destes aumentos de despesas, ao ir comprar directamente aos produtores o vinho, para depois distribuírem ao retalho. A alta dos preços e dos produtos vendidos por grosso e a retalho, por um lado, seguia as tendências dos outros produtos agrícolas, aumentando o seu custo, sendo também alvo de especulações e açambarcamentos que influenciavam o seu preço, vendendo muitas vezes os retalhistas o vinho superior ao preço que estava tabelado.

As áreas do Grémio compreendiam no seu cômputo a 1.393.715 habitantes, ou seja 19.4% da população continental (7.166.075 habitantes), a que correspondiam 156.923.519 litros de vinho vendidos em 1941. Pelos números apurados, Lisboa tinha

---

<sup>170</sup> G.A.V, Relatório e Contas do Exercício de 1941, pp.6

<sup>171</sup> Ibidem, pp.7

figurado com a percentagem de 57.1 % de vinhos consumidos e o Porto com a de 20.4%, seguindo-lhe, por ordem decrescente, Vila Nova de Gaia, Matosinhos, Oeiras, Cascais, Gondomar, Maia, Espinho, parte de Loures e Valongo<sup>172</sup>.

È preciso ter em conta a adaptação que levou a Comissão do Abastecimento de Vinho à cidade do Porto, a fixar para o vinho do Douro, percentagens diferentes no período decorrido de 1 de Janeiro a 31 de Outubro de 1941. Assim sobre as vendas de vinhos realizadas durante o período do primeiro semestre incluiu-se a percentagem de 36 %, enquanto no período de Julho a Outubro apenas 25%.<sup>173</sup>.

Nos dez meses do ano, na Delegação, às vendas de 24.937.277 litros correspondeu obrigatoriamente 7.885.903 litros de vinho do Douro, naquele espaço de tempo, a percentagem de 31.6 %, o que, em referência ao ano inteiro, pouco mais traduziria do que 26 %<sup>174</sup>. No total de vendas, na área de influência da Delegação, o concelho do Porto continuou a absorver mais de 50 por cento de toda a área, pese embora o facto de ter havido uma quebra nas vendas de 5.853.047 litros. No total de toda a área do Porto, a produção chegava apenas para uma terça parte do ano, aproximadamente três vezes menor do que o consumo<sup>175</sup>.

No ano de 1941, estavam obrigados<sup>176</sup> os sócios do G.A.V e do G.C.E.V que vendessem para consumo de mercado de Lisboa e para exportação, na proporção das vendas efectuadas no ano civil anterior, o excedente dos vinhos de Colares de “chão de areia” e de “chão rijo”, produzidos na Adega Regional de Colares, numa forma de proteger a marca do vinho de Colares<sup>177</sup>, neste caso juntava-se esta obrigatoriedade, à normal aquisição que o mercado de Lisboa tinha de adquirir aos Vinhos fabricados pela mesma.

No final do ano de 1941, o numero de armazenistas eram de 369, menos 19 que no ano de 1940, possuindo ainda, apesar das reduções autorizadas, 12.156.250 litros de existências obrigatórias, e 519 armazéns, dos quais 256 nas áreas da Sede e 263 nas

---

<sup>172</sup> Ibidem, pp.10

<sup>173</sup> Ibidem, pp.11

<sup>174</sup> Ibidem, pp.12

<sup>175</sup> Ibidem, pp.13

<sup>176</sup> Decreto nº 31.540, de 29 de Setembro de 1941

<sup>177</sup> G.A.V, Relatório e Contas do Exercício de 1941, pp.14

áreas da delegação da Sede<sup>178</sup>. Constava-se no ano de 1941 em 6.184 retalhistas na área da Sede, e 10.495 na área da Delegação.

### **1.2.2-Desarmonia no Comércio no ano de 1942**

Atravessando-se mais um ano de Guerra, que durava já há três, sentiam-se vivamente as suas repercussões. Todas as dificuldades com que se deparava o comércio de vinhos no ano de 1941, como acima referimos, agravaram-se no decorrer do ano de 1942. Persistiu no mercado uma alta progressiva dos preços que se registava desde 1939, os preços na origem atingiram limites incomportáveis com os que foram estabelecidos superiormente para os mercados de revenda de Lisboa e Porto, o que originou uma desarmonia no comércio.

As vendas para a área do grémio no ano de 1942 registaram um quantitativo inferior ao ano transacto. Na sua totalidade foram de 146.626.335 litros, dos quais couberam à área da Sede 90.162.319 e às da Delegação 56.464.016 litros<sup>179</sup>. Ao considerarmos o ano de 1939 como o último ano de normalidade antes de o eclodir da guerra, e da respectiva economia de guerra, deparamo-nos com uma diminuição de 34.915.709 litros, ou seja uma diminuição de 19.2 %. Em relação ao ano de 1941, houve uma diminuição no quantitativo de vendas de 156.923.519 litros, uma queda de 10.297.184 litros, ou seja 6.5 %<sup>180</sup>. As vendas fora das áreas do grémio não excederam 6.720.750 litros, verificando-se ter o comércio inscrito vendido em 1942, menos 21.345.892 litros que em 1941<sup>181</sup>.

O volume de negócios diminuiu em relação a 1939 mais de cem mil contos<sup>182</sup>. Verificou-se sobretudo esta diminuição nos vinhos tintos em cerca de 8.453.560 litros, manifestando por seu turno a venda dos próprios produtores inscritos uma drástica diminuição vendendo só 2.492.544 litros em 1942, quando em 1939 a venda foi de 5.440.618 litros<sup>183</sup>. Como se tinha registado nos outros anos, apenas se notava uma melhoria nos produtos de marca registada, que venderam 1.009.109 litros, quando em

---

<sup>178</sup> Ibidem, pp.16

<sup>179</sup> G.A.V, Relatório e Contas do Exercício de 1942, pp.6

<sup>180</sup> Ibidem, pp.9

<sup>181</sup> Ibidem

<sup>182</sup> Ibidem

<sup>183</sup> Ibidem

1941 se tinham vendido 879.423 litros, onde se assistiu a um aumento destas vendas foi nos concelhos de Cascais, Matosinhos e Espinho<sup>184</sup>. Contudo este aumento de venda dos vinhos de marca registada não alterava quantitativamente o valor de vinhos vendidos, uma vez que o aumento da sua venda apenas registava aumentos mínimos, servindo apenas como base de comparação com a diminuição dos restantes vinhos. Não causou preocupação dominante, o abastecimento de vinhos á cidade do Porto<sup>185</sup>, visto ter sido mais favorável a cotação dos vinhos do Douro, o que originou que estes vinhos fossem adquiridos pelos armazenistas da área da Delegação, naturalmente numa percentagem muito superior a 30 %, pois dos 8.845.425 litros que os armazenistas deveriam comprar desde 1 de Novembro de 1941 a 31 de Outubro de 1942, adquiriram a mais 15.505.225 litros no mesmo período<sup>186</sup>.

Contudo desde 1939, a situação de diminuição das vendas para os armazenistas das áreas de Lisboa e Porto estava delicada, onde os preços na origem se tinham valorizado muito. Desde 1939 a 1942 cotavam-se os vinhos nas áreas da Junta Nacional aos seguintes preços<sup>187</sup>;

- a) O preço do vinho tinto que era de 1\$61 por litro em 1939, em 1942, passou para 2\$01
- b) O preço do vinho branco que era de 1\$58 por litro em 1939, em 1942, passou para 2\$02

No ano de 1942, começou a manifestar-se a falta de vinhos escoados para as antigas áreas da F.V.C.S.P, onde o comércio de Lisboa normalmente se abastecia, devido á produção de vinho da campanha de 1941 não ser suficiente. Quando a campanha vinícola registava insuficiências de produtividade e atendendo à alta do preço dos produtos na base, associados aos problemas com as quebras de exportação de vinhos, ficavam automaticamente influenciados os preços do vinho em vigor. Devido aos problemas da fixação de preços dos produtos na origem, estabeleceu a J.N.V fixar um preço único quer para Lisboa, quer para o Porto com o preço único de 2\$50 por litro, que entrou em vigor a 15 de Junho de 1942<sup>188</sup>. Esta situação manteve-se com a mesma acuidade, e não melhorou nem mesmo pela redução das existências obrigatórias

---

<sup>184</sup> Ibidem, pp.10

<sup>185</sup> Nos termos do Decreto n.º 24.349

<sup>186</sup> G.A.V, Relatório e Contas do Exercício de 1942,pp.14

<sup>187</sup> Ibidem, pp.15

<sup>188</sup> Ibidem, pp.16

a 10 \$ do seu limite legal, nem pela baixa do grau alcoólico que, no entanto permitiu o aproveitamento para consumo de vinhos que de outro modo não poderia ter tido esse destino<sup>189</sup>.

### 1.2.3- Aumento da venda de vinhos em 1943

O aumento de 1942 para 1943 foi mais elevado na Delegação onde se exprimiu por um aumento de 15.8 por cento, do que na Sede onde foi apenas 8.4 por cento. Foram no entanto inferiores as vendas entre armazenistas, que ficaram em 19.766.978 litros contra 20.739.835 litros transaccionados em 1942. Também na área da Sede diminuíram as vendas efectuadas por produtores em cerca de 20 por cento, tendo pelo contrário aumentado na área da Delegação 57 por cento<sup>190</sup>. As vendas registadas foram para as áreas do Grémio no quantitativo de 163.106.549 litros, pertencendo 97.709.015 à área da Sede e 65.397.534 á da Delegação do Porto.

O quantitativo total vendido pelos produtores para as áreas do Grémio foi de 3.149.635 litros, sendo para as da Sede 789.522 litros e nas da Delegação de 2.351.113 litros. Ainda que se tenha verificado em relação a 1942 um certo aumento, pois registaram-se mais 657.091 litros vendidos por sua parte, a participação dos produtores no abastecimento dos importantes centros populacionais em que o Grémio superintendia e embora gozando das facilidades legais que são concedidas, continuaram sendo verdadeiramente insignificantes.

Para fora da área do Grémio constatou-se ter o comércio inscrito vendido 8.638.541 litros contra 6.720.750 litros vendidos em 1942, portanto, um aumento de 1.917.791 litros. Naquele quantitativo global couberam à Sede 3.532.115 litros e à Delegação 5.106.426 litros, verificando-se assim um maior quantitativo vendido para fora das áreas pela Delegação do que pela Sede, contrariamente ao que se tinha sucedido até aí. Apesar do aumento verificado nestas vendas, encontrava-se longe dos resultados conseguidos em 1940, em que o quantitativo global vendido foi de 14.803.979 litros, dos quais couberam à Sede 8.551.436 litros e à Delegação 6.252.543 litros. Foi nas vendas dos vinhos comuns (maduros e verdes) em que se registou um

---

<sup>189</sup> Ibidem, pp.17

<sup>190</sup> G.A.V, Relatório e Contas do Exercício de 1943,pp.6

aumento, pois nas dos licorosos espumantes e aguardentes houve uma diminuição de 438.621 litros. Também os produtos de marca registada, que no ano transacto tiveram um aumento, sofreram uma diminuição de 103.508 litros em 1943.

O aumento verificado nas vendas não se deve ter como significativo de melhoria da situação do comércio inscrito, que por efeito dos valores altos nos preços dos vinhos na origem e das limitações que foram estabelecidas para os mercados consumidores que abasteciam (o que não se deu para os outros) e com a constante baixa dos preços que nos mesmos mercados se verificaram durante todo o decurso do exercício, continuou-se a atravessar um período dos mais dificultosos, com lucros cada vez mais reduzidos.

Ao iniciar-se, em Novembro de 1942 a campanha para o escoamento da colheita desse ano que se calculou em 833.888.443 litros, calculavam-se existir ainda das colheitas anteriores aproximadamente 33.356.000 litros, o que para fazer face a um consumo interno em que em 1943 foi de 583.722.000 litros, perfaziam um total de 867.244.448 litros<sup>191</sup>. Nestas circunstâncias, foi possível trazer os preços para limites mais baixos. Mas, embora a colheita de 1943 viesse a ser mais elevada do que a de 1942, é certo que, por efeito da orientação que houve de serem restabelecidos os stocks legais dos armazenistas, das medidas de protecção determinadas para os vinhos velhos, das avultadas compras que se constataram para ocorrer às necessidades de fabrico de aguardente, os preços mantiveram-se firmes na origem. Não foi possível para os armazenistas continuarem a manter aqueles vinhos pelo preço por que se estavam vendendo.

## **2-Flutuações do mercado do G.A.V no período de Guerra**

Os números referentes ao ano de 1935 (que abrangeu apenas 9 meses) e 1936 compreendem também as vendas feitas para os Concelhos de Coimbra, Leiria, Setúbal e Figueira da Foz, e ao período que vai de 11 de Abril de 1935<sup>192</sup>, ano em que esses

---

<sup>191</sup> Ibidem, pp.8

<sup>192</sup> Portaria n.º 8.074

concelhos foram incorporados na área do Grémio, até 22 e 30 de Janeiro de 1936<sup>193</sup>, em que isso deixou de suceder<sup>194</sup>.

As vendas referentes a esses concelhos foram durante o ano de 1935 no quantitativo total de 10.431.937 litros, cabendo ao concelho de Coimbra a venda de 4.241.128 litros, ao concelho de Leiria 2.375 litros, ao concelho da Figueira da Foz 2.039.814 litros e ao concelho de Setúbal 1.775.167 litros. Eram zonas apreciáveis de consumo, mas que as condições locais não permitiram conservar dentro do Grémio. Finalmente os números respeitantes a 1944 abrangiam as vendas realizadas para os concelhos de Almada, Barreiro e Sintra, desde 12 de Setembro de 1944<sup>195</sup>, visto que desde esta data terem ficado sobre a alçada da jurisdição do Grémio<sup>196</sup>.

As vendas registadas até final do ano e em relação a período incompleto de 3 meses foram para o primeiro de 1.222.782 litros, para o segundo de 906.495 litros e para o terceiro de 1.470.245 litros. São de notar oscilações que se deram nas vendas dos vinhos verdes e o grande aumento que tiveram no ano de 1944, pois o quantitativo vendido em 1943 foi de 11.387.866 litros, já muito superior ao obtido nos anos de 1941-1942, o mais elevado até então registado. Houve também um aumento apreciável nas vendas dos vinhos licorosos que passaram de 587.560 litros em 1943, para 845.844 litros em 1944, vendendo-se 3.162.050 litros de aguardentes.

O principal mercado dos vinhos verdes era o da Delegação do Porto que absorveu do total vendido no final do ano de 1944, 29.093.906 litros, tendo-se na área da Sede apenas vendido 792.598 litros<sup>197</sup>. O contrário ocorreu quanto ao consumo dos vinhos licorosos, pois venderam-se no ano de 1944 em Lisboa 843.045 litros, e no Porto 2.799 litros. No total das vendas, o ano de 1944 acusou em relação a 1943 um aumento geral de 30.824.480, ou seja, um aumento de 18.9 por cento, mais 6.8 por cento do que o quantitativo vendido em 1939, que tinha sido o período de maior venda (181.542.044 litros).

Em 1944 o aumento distribuiu-se pela Sede em 18.652.221 litros e na Delegação 12.172.259<sup>198</sup> litros. O aumento foi quase igual nas duas áreas. Por concelho, verifica-se na área da Sede que as vendas de 1944 foram para Oeiras, Cascais e Loures as mais

---

<sup>193</sup> Portarias nº 8.346 e 8.352

<sup>194</sup> G.A.V, Relatório e Contas do Exercício de 1944, pp.38

<sup>195</sup> Portaria nº 10.745

<sup>196</sup> G.A.V, Relatório e Contas do Exercício de 1944, pp.39

<sup>197</sup> Ibidem, pp.53

<sup>198</sup> Ibidem, pp.54

altas registadas. Na área da delegação, as vendas registadas em 1944 para os concelhos do Porto, Vila Nova de Gaia e Matosinhos foram as mais elevadas desde 1939 e também superiores às dos mesmos concelhos, em conjunto entre 1935 a 1939. Nos concelhos de Espinho, Maia e Valongo, as vendas apuradas em 1944, foram também mais elevadas do que as constatadas nos anos anteriores<sup>199</sup>.

A circunstância de o exercício de 1944 acusar a maior venda até á altura registada, não deve ter-se como significativo de índice de prosperidade comercial, pois o ano, apesar dessa feliz circunstância, não foi favorável, continuando a agravar-se as difíceis condições que se tinham verificado e que tornavam a exploração deste ramo de comércio cada vez mais difícil e contingente, continuando a sentirem-se as repercussões e efeitos da guerra, nomeadamente a falta e carestia dos transportes. À dificuldade de transportes, deve-se em grande parte atribuir o decréscimo que se continuou verificando nas vendas por armazenistas estabelecidos nas áreas do Grémio para fora delas, que foram apenas de 5.806.294 litros contra 8.638.541 vendidos para 1943. Foi uma grande diminuição que se deu neste capítulo de vendas, que no ano de 1940 chegaram a atingir 14.803.979 litros.

È também, nas dificuldades de transporte que se deve filiar o ligeiro aumento que se registou nas vendas entre armazenistas que, de 19.766.978 litros em 1943, passou para 21.738.017 litros em 1944<sup>200</sup>. Embora a colheita de 1943 fosse elevada, os preços na origem mantiveram-se igualmente elevados, o que determinou que por despachos ministeriais de 23 de Março e 10 de Maio de 1944, e para o efeito de evitar a alta brusca no consumo, fossem reduzidas as existências obrigatórias, primeiro para 25 % e depois para 10% do quantitativo legal, aproveitando-se as circunstâncias de se ter podido constituir por preços inferiores. Porém por despacho ministerial de 22 de Agosto de 1944, e por proposta da J.N.V foram mandadas restabelecer até 35 % do seu limite máximo.

O número de armazéns subiu de 632 em 1944, para 682 em 1946, e o número de sócios de 447 em 1944, passou para 516 no ano de 1946<sup>201</sup>. Embora as vendas tivessem nitidamente evoluído no ano de 1945<sup>202</sup>, onde o comércio regular exerceu normalmente a sua actividade, onde os preços começavam a ser remuneradores para as possibilidades

---

<sup>199</sup> Ibidem pp.55

<sup>200</sup> Ibidem, pp.56

<sup>201</sup> G.A.V, Relatório e Contas do Exercício de 1946,pp.13

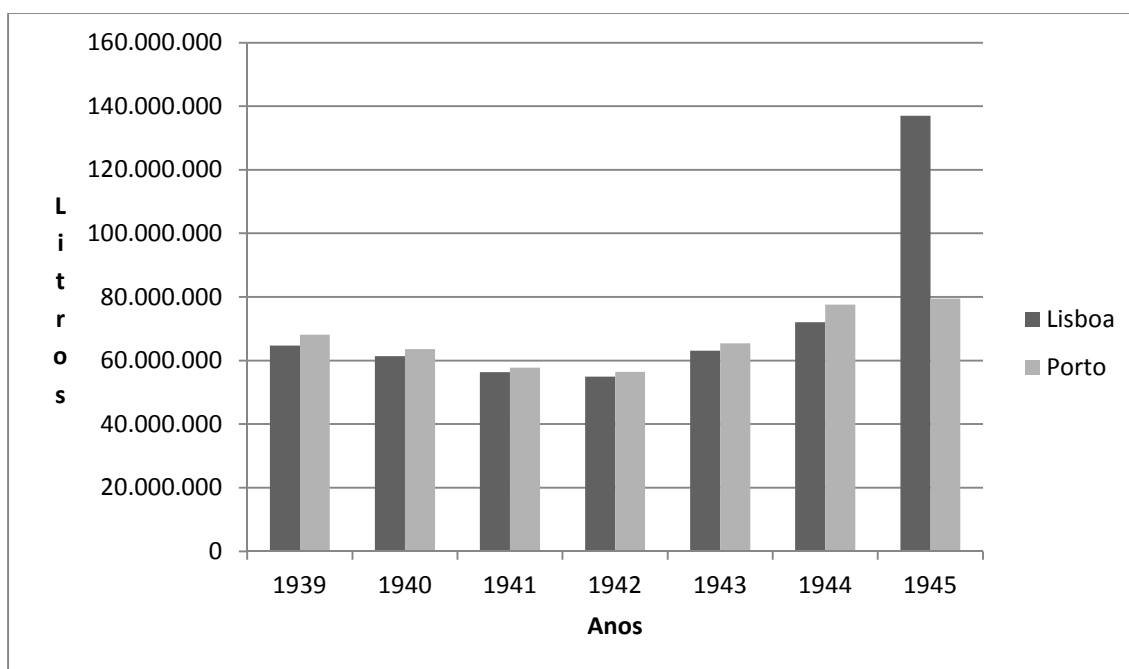
<sup>202</sup> G.A.V, Relatório e Contas do Exercício de 1945,pp.6-7

dos consumidores<sup>203</sup>, só no ano de 1946 é que o regime do condicionamento adoptado no contexto da guerra (tabelamentos dos preços), foi abandonando totalmente, regressando-se ao regime de liberdade de preços.

O seguinte quadro (quadro nº1) permite-nos observar as tendências que se registaram nas vendas na área de acção da Delegação e na Sede do G.A.V, vendas compreendidas entre os anos de 1938 e 1945.

O espaço que compreende o período entre os anos de 1941 e 1942, foi o período, em que mais se manifestaram as consequências e condicionalismos económicos da Guerra, tendo registado por esse efeito quebras no consumo, os dois principais centros populacionais e consumidores de vinhos em Portugal, Lisboa e Porto.

**Quadro nº 8-Vendas Registadas entre 1939-1945 no GAV (Sede e Delegação)**



Fonte: O comércio de Vinhos, Dez anos de actividade corporativa do GAV, pp.91-92

<sup>203</sup> Ibidem

## 2.1-Comportamento das exportações no período da II Guerra Mundial

As colónias portuguesas, bem como o Brasil, constituíam os mais importantes e regulares mercados de importação dos nossos vinhos comuns, por outro lado, a absorção por parte do Ultramar Português de parcelas volumosas da nossa produção vinícola estava intimamente relacionada com a instalação em grande escala do elemento europeu e a chamada ocupação efectiva do território.

Os anos vinte do século XX, marcaram uma ruptura no modo de ocupação efectiva nos territórios ultramarinos, o branco deixou de surgir como elemento ocasional de presença, para se fixar como elemento de estrutura demográfica, economicamente útil e plenamente enraizado.

O afluxo da multiplicação do europeu, tanto em Moçambique como em Angola, correspondeu ao nosso incremento das exportações, contudo a população indígena é que constituía a grande parte do consumidor do vinho comum. A fama, real ou inventada pelos comerciantes, que atribuía aos autóctones das colónias Africanas preferência por bebidas muito graduadas tinha inegáveis vantagens, permitindo não só o escoamento dos vinhos naturalmente muito graduados, característicos dos climas quentes, como consentia também as sucessivas aguardentações que garantiam a conservação do produto nas tumultuosas viagens e, sobretudo, nas longas esperas dos portos de desembarque<sup>204</sup>.

O vinho para o preto tornou-se, assim, um tipo de vinho tinto com graduação superior aos 11 ou 12 graus autorizados na metrópole. Nas colónias não havia legislação que definisse as características legais ou que punisse os infractores (por vezes o vinho atingia 16, 19 ou mais graus), na prática não eram consentidas reclamações, o único critério de definia legalmente o produto era ser vinho fabricado na metrópole. O fabrico local de outras bebidas alcoólicas estava proibido e o comércio muito limitado. Estas proibições visavam, levar para as colónias todos os excedentes que os outros mercados rejeitavam<sup>205</sup>.

---

<sup>204</sup> Freire Dulce, Produzir e Beber, A Questão do Vinho no Estado Novo (1929-1939), Âncora Editora, 2010, Lisboa, pp.209-210

<sup>205</sup> Ibidem

À semelhança do Grémio dos Armazenistas, o Grémio dos Exportadores tinha sede em Lisboa e uma Delegação no Porto. Todos os exportadores eram obrigados a manterem instalações próprias numa daquelas cidades, tanto mais que era também obrigatória a inscrição numa das alfândegas daquelas cidades<sup>206</sup>.

Contrariamente ao vinho do Porto, a especialização do comércio externo nos vinhos comuns era fraca. As grandes firmas do comércio interno por Grosso (João Camilo Ld<sup>a</sup>., José Maria da Fonseca Sucs Ld<sup>a</sup>., Sociedade Comercial Abel Pereira da Fonseca Ld<sup>a</sup>, Soc dos Vinhos Borges & Irmão, etc.) eram também exportadora, o que as obrigava a uma dupla inscrição, no Grémio dos Exportadores e, para o mercado interno, no Grémio dos Armazenistas de Vinho, ambos sujeitos à acção coordenadora da JNV, embora os objectivos fossem diferentes, as regras eram iguais.<sup>207</sup>

Embora a exportação de vinho comum, ou o chamado vinho para o preto<sup>208</sup>, desde a década de vinte tivesse aumentado para as colónias, deparou-se ao longo dos anos com enormes dificuldades de escoamento nos territórios ultramarinos, problemas, que iam, desde o constante aumento dos fretes marítimos, à difícil circulação e escoamento do vinho no interior dos territórios de Angola e Moçambique, concorrendo sempre com o seu consumo, as chamadas bebidas cafreais.

O mercado de importação dos nossos vinhos comuns registou perdas e ganhos ao longo dos anos trinta, neste sector de exportação, importava era sobretudo manter os tradicionais mercados, aos quais estavam destinados o grosso volume da nossa exportação, contudo, ao alargamento dos mercados consumidores, correspondia o alargamento dos países ofertantes de vinhos.

As nossas exportações para a Europa destinavam-se sobretudo para a Bélgica e Colónias, aparecendo a Suíça como um cliente de relevo especialmente no início do conflito, contudo, quando a Suíça nos é apresentada nas fontes como um importante país importador no final dos anos trinta, na realidade, tratava-se não de um país consumidor, mas de um local de chegada e de partida do vinho comum para outros destinos, sobretudo para a Alemanha.

---

<sup>206</sup> Simões Orlando, *A Vinha e o Vinho no Século XX*, Celta Editora, Oeiras, pp. 87

<sup>207</sup> *Ibidem*

<sup>208</sup> Capela, José, *O Vinho para o Preto, Notas e Textos sobre a exportação do Vinho para África*, Edições Afrontamento, Porto

### 2.1.1-Impactos negativos na exportação, 1939 a 1940

O resultado ocorrido no ano de 1939 no capítulo da exportação expressa que houve um aumento geral dos quantitativos da exportação face ao ano antecedente 1938, em cerca de 2.868.477 litros. No início do ano de 1940, apenas dois mercados registavam depressões dignas de registo, o mercado da Guiné, que diminuiu as suas importações em cerca de 22.102 litros e o mercado de Timor que diminuiu 14.650 litros, quanto aos demais mercados, todos revelaram um aumento de consumo, verificando-se de que em Angola o aumento foi mesmo na ordem de 1.091.832 litros, aumentando quase 16 %, e em Moçambique 1.491.429 litros, aumentando quase 14%, relativamente ao ano transacto. Devemos considerar que no ano de 1939 os mercados Africanos ainda não tinham sido prejudicados pela falta de transportes<sup>209</sup> marítimos regulares que garantiam a trasfega do vinho de Portugal, mantendo-se os mesmos preços dos fretes, e todavia o preço dos seguros ainda não tinha disparado.

Quanto ao preço de venda do vinho nas Colónias Portuguesas, manteve-se muito aproximadamente o mesmo, devido ao aumento do preço do vasilhame e outros encargos. Pelas informações recebidas dos Delegados do Grémio de Angola, nota-se que o factor de maior pertinência para que o consumo do vinho não se desenvolvesse mais, era devido à própria crise interna que o país atravessava, que se traduzia no retraimento do poder de compra da população indígena e de grande parte da branca, contudo, o vinho comum continuava a ser a bebida mais barata, além da simples água e das bebidas cafreaais.

Continuou-se a vender-se o vinho a retalho em Luanda a 3\$50 cada litro, quando uma garrafa de 55 centilitros de cerveja custava 10\$00, e um garrafão de 5 litros de Agua Luso custava 25\$00. Surgia a ideia de transformar o direito alfandegário que pesava em Angola sobre os vinhos, num simples direito estatístico, para que assim se estimulasse o seu consumo, mas por outro lado colocava-se a questão se nas Câmaras locais não iriam procurar ressarcir o perdido na Alfandega com contribuições, impostos ou licenças mais ou menos dissimuladas, que no fundo iriam agravar ou mesmo

---

<sup>209</sup>As Colónias, em especial Angola e Moçambique, sofreram um impacto económico globalmente positivo com a Guerra. Num primeiro tempo, as economias coloniais defrontaram-se com dificuldades de exportação, perdendo mercados tradicionais e lutando contra a falta de transportes a que acrescia a tendência para a descida das cotações de alguns géneros, mas abriu-se em 1942 de uma situação *slump* para um *boom* económico. ROSAS, Fernando, Portugal entre a Paz e a Guerra, 1939-1945, Editorial Estampa, 1995, pp.239-260

dificultar o consumo de vinho do que o próprio direito alfandegário fixo e claro continuava a vigorar. Segundo uma carta remetida por um comerciante do interior de Benguela, podemos comprovar tal situação: “ Tenhamos fé que o combate às bebidas cafreais se avigore e estenda, e que a situação económica de Angola melhore sensivelmente, já pela valorização dos géneros coloniais, já pela acção do esperado Banco do Fomento, para que todos os que nela trabalham vejam os seus proventos aumentados e assim possam, sem privações, prestar mais larga homenagem ao vinho, a bebida nacional<sup>210</sup>”.

Em Moçambique o problema das bebidas cafreais não se punha com tanta acuidade, porém havia uma época no ano em que o seu consumo era mais elevado, ressentindo-se muito o consumo do vinho comum. A situação económica de Moçambique era no entanto mais desafogada do que a de Angola, sendo superior o poder de compra da população indígena, pois dependia mais da mão-de-obra na minas do Rand do que propriamente da agricultura com as suas crises periódicas.

Verdadeiramente o impacto negativo no sector de exportação dos vinhos comuns, começou a fazer-se sentir no ano de 1940, marcando este ano o início de uma grave crise para sector exportador de vinhos comuns. Segundo os dados mencionados nos relatórios do G.C.E.V, a exportação de 1940 relativamente à de 1939, registou uma diminuição na ordem dos 16.416.129 litros. É importante salientar que no quadro nacional vitícola, este ramo de comércio de vinhos era diminuto, apenas estavam vocacionadas para a exportação um número reduzido de exportadores, entre as quais se destacam a Sociedade Comercial Abel Pereira da Fonseca, Sociedade Vinícola do Sul de Portugal, J.T. Pinto Vasconcelos, José Domingos Barreiro, José Maria da Fonseca Sucs, L.da.

Este sector sofrendo de desequilíbrios estruturais crónicos, vai sentir negativamente os impactos da guerra, devido aos nossos mercados tradicionais de importação se encontrarem precisamente no palco de guerra, envolvidos totalmente na economia de guerra, que de forma a equilibrarem as suas balanças comerciais, consecutivamente iam reduzindo as suas importações de bens alimentares, matérias-primas, incluindo as importações de vinhos, traduzindo-se isso na diminuição das nossas exportações. Os embaraços e os desequilíbrios que sofriam o reduzido número

---

<sup>210</sup> Grémio do Comércio e Exportação de Vinhos, Relatório da Direcção Relativo ao ano de 1939, Lisboa, 1939,pp.9-10

de exportadores que compunham o Grémio, com a falta de movimentação de tão importante massa de manobra, viam automaticamente aumentadas as despesas e encargos da actividade. Em condições de funcionamento do mercado normal, o sistema de lançamento de contribuições equilibrava-se, mas derivado às repercussões económicas da guerra, este mesmo sistema agravava-se.

Numa primeira fase, onde ainda não se permitia que a contribuição industrial fosse paga conjuntamente com os direitos de exportação à saída da mercadoria, reflectia-se numa forma de pagamento muito mais suave e uma indicação imediata de encargos, que não seriam esquecidos na concorrência, como frequentemente ocorria. Segundo as estatísticas do O.I.V, em todos os países europeus tradicionalmente produtores, assistiu-se a uma redução dos stocks de vinho. A falta de mão-de-obra, a dificuldade dos transportes e a carência de matérias-primas, como o cobre e o enxofre, e más condições atmosféricas, foram factores que determinaram à escala europeia uma colheita reduzida no ano de 1941.

O balanço das nossas exportações fechou o ano de 1940 com um deficit de 16 milhões de litros. Nos primeiros meses do ano de 1940, as saídas ainda se mantinham equilibradas, só o mercado alemão se encontrava praticamente estagnado, os restantes mercados, como a Holanda, Bélgica e França, praticamente começavam a estagnar as suas compras, apenas o mercado da Suíça e da Inglaterra garantiam uma certa normalidade de compras. A Inglaterra ainda mantinha os pedidos, sobretudo no que diz respeito aos vinhos comuns e aguardentes preparadas, contudo, a falta de transportes só permitiu a saída de quantidades relativamente pequenas. A Suíça ainda absorvia uma grande parte no nosso excedente, pese embora, a grande subida do preço do vinho na propriedade, ainda estávamos em condições razoáveis de bater os seus habituais fornecedores<sup>211</sup>, mesmo com enormes encargos dos preços dos transportes.

### **2.1.2-Mercados progressivamente bloqueados, 1941 a 1942**

Face a limitações de carácter económico, registava-se uma desigualdade de escoamento de vinho que as circunstâncias de guerra assim acarretavam, desde logo, essas desigualdades começavam a acentuar-se nos próprios agremiados do G.C.E.V. Por

---

<sup>211</sup> Países como Itália, Hungria e Espanha

um lado, enquanto os sócios que mantinham relações comerciais com a Suíça, beneficiaram em 1942 com a manutenção da normalização de transportes para aquele mercado, outros exportadores viram cada vez mais os seus mercados bloqueados, mercados como as Colónias, Brasil e restantes países europeus.

Dentro das causas restritivas à exportação, apontavam-se em primeiro plano, a grande alta de preços que tiveram os vinhos na propriedade, alta extremamente perturbadora do mercado interno<sup>212</sup>, que indirectamente tinha repercussões no mercado exportador, uma vez que os agremiados não vendendo o seu vinho no mercado interno, tentavam escoá-los para mercados exteriores, porém viam-se privados de não conseguir escoar o mesmo, devido às restrições das importações dos nossos tradicionais mercados, ficando numa situação aflitiva. Os constantes aumentos do preço do vinho, aliados à redução da compra dos mesmos pela parte dos comerciantes<sup>213</sup> criavam uma desarmonia no comércio. A considerável soma de capitais que essas compras assim o justificavam, corriam na conjuntura de guerra numa possível súbita baixa, o que representava um retraimento por parte dos comerciantes, o que por outras palavras significa, que o mercado não podia acarretar uma absorção extraordinária desses vinhos.

Visivelmente positivo para a exportação, foi o facto da Suíça neste período ter suplantando os outros mercados, atenuando a quebra de exportações que se vinham a verificar no quadro nacional, onde a actividade exportadora cada vez mais lutava contra grandes dificuldades, vendo diminuindo o volume exportado e aumentando consideravelmente os encargos, aumentando ainda a contribuição industrial na ordem dos 30 % na base do lucro líquido<sup>214</sup>. O escoamento de vinhos para o mercado Suíço começava a sofrer retraimentos no final do ano de 1942, uma vez que a tradicional rede de transportes “ Office Suisse de Transports” que realizava as trasfegas de vinhos para a Suíça, começava a manifestar atrasos de entrega, mas continuou este mercado a manter um serviço normalizador de transportes regulares, beneficiando de uma rede combinada de transportes marítimos e terrestres via Vigo ou Bilbao, que descongestionou as linhas férreas<sup>215</sup>, e garantiu o seu escoamento.

No ano de 1942, registou-se na totalidade de um aumento de 58.983.520 litros exportados, relativamente ao ano de 1941 em que manifestou 33.574.050 litros

---

<sup>212</sup> G.C.E.V, Relatório da Direcção Relativo ao ano de 1942, pp.3

<sup>213</sup> Ibidem

<sup>214</sup> G.C.E.V, Relatório da Direcção Relativo ao ano de 1942, pp.5

<sup>215</sup> Ibidem

exportados. O mercado brasileiro acusou uma depressão sensível, registando em 1941 a compra de 4.103.459 litros, e em 1942 apenas 3.151.361 litros<sup>216</sup>. Os deficits foram relevantes, principalmente nas Colónias Belgas e Francesas.

Nas Colónias Portuguesas registaram-se também diminuições de vendas em Angola na ordem dos 1.764.706 litros e Moçambique 2.881.045 litros, os mercados de Macau, Timor e Índia, encontravam-se em 1942 já completamente bloqueados<sup>217</sup>, devido há inexistência de carreiras marítimas que possibilitassem as trasfegas para esses destinos. Encontrava-se em 1942 o preço do vinho, sobretudo, em Angola e Moçambique muito elevado, juntando-se aos fortes direitos que incidiam sobre o mesmo nas alfândegas ultramarinas, o constante aumento do seu custo na propriedade, e respectivo aumento do preço do vasilhame para o seu transporte, que agravariam exponencialmente o seu preço.

Neste capítulo da exportação, a J.N.V iria também intervir, ficando a exportação de vinhos comuns condicionada<sup>218</sup> à autorização da Junta Nacional do Vinho, salvo para as ilhas adjacentes colónias portuguesas e Brasil. O desembaraço aduaneiro das partidas a exportar podia continuar a fazer-se mediante a apresentação do pedido de colheita de amostras visado pelo G.C.E.V dentro das autorizações globais da Junta. A Junta não daria sem novo despacho, autorização para se exportarem outras quantidades além das constantes dos contratos já efectuados. A saída dos vinhos era regulada com as necessidades do mercado interno e os interesses do País, visando esta medida sobretudo evitar que se criasse a desordem no mercado.

### **2.1.3-Mercados estagnados, 1943 e 1944**

Desde o início da II Guerra Mundial, o ano de 1943, foi o ano onde a depressão mais impacto teve no sector exportador, devido principalmente à queda abrupta do mercado Suíço, que tinha mantido até então uma certa regularidade na importação de vinhos comuns e outros vinhos portugueses, e que neste ano receberia menos de

---

<sup>216</sup> Ibidem, pp.6

<sup>217</sup> Ibidem, pp.7

<sup>218</sup> Ao Abrigo do disposto no Decreto nº 29.904 de 7 de Setembro de 1939

28.617.506 litros de vinhos comuns, menos 1.687.027 de vinhos licorosos e menos 1.959.752 litros de aguardentes<sup>219</sup>.

A situação dos transportes cada vez mais ficou paralisada e os custos de transporte para a Suíça progressivamente ficaram mais encarecidos, aumentando o tempo de viagem de cerca de 30 dias para 40 dias do vagão cuba. O “forfait” para a Canfranc, que o importador suíço pagava anteriormente era cerca de Esc.10.700\$00, teve um aumento drástico, passando a ser pago nos comboios blocos a cerca de Esc.19.700\$00<sup>220</sup>. O “forfait” para Canfranc, que o importador suíço pagava à razão de Esc 85\$00 por hectolitro, passou para Esc.179\$00<sup>221</sup> em 1943, mais do dobro, condicionando e retraindo desta maneira o poder de compra do habitual importador.

Durante o ano de 1943 exportou-se menos 26.442.512 litros do que em 1942<sup>222</sup>, o que representou um desequilíbrio para os sócios do Grémio. O mercado de Angola aumentara 868.507 litros, mas o mercado de Moçambique diminuíra em 806.605 litros. Os vinhos colocados nas Colónias não eram vendidos a preços muito acessíveis, atendendo aos encargos que suportavam, mas não eram dos mais caros, uma vez que se vendia em Angola o vinho a 8.00\$ cada litro, enquanto 1 litro de água das pedras-salgadas custava 12.00 \$ ou e ¼ de Vidago 6\$00.

Em 1943 com as mesmas contingências da guerra, continuaram a registar-se quebras na exportação de vinhos comuns e derivados, se em 1942 a saída total se cifrava na ordem de 74.594.966 litros, em 1944 apenas registava 42.724.856 litros<sup>223</sup>. O mercado Suíço por seu turno, acusou uma diminuição rápida relativamente aos últimos três anos, em 1942 apresentou um saldo de 49.512.149 litros importados, em 1943 17.247.864, e em 1944 apenas 1.237.627 litros! A Bélgica e Colónias só receberam 1.419.630 litros, menos 235.863 do ano anterior e as Colónias Francesas só 697.222 litros, menos 1.320.870 litros<sup>224</sup>. No mercado brasileiro as nossas exportações aumentaram relativamente ao ano de 1943, cerca de 884.659 litros.

O deficit relativamente às Colónias foi atenuado, a diferença foi positiva, no cômputo geral, os mercados coloniais revelaram um aumento de 4.354.276 litros, apresentando Angola um aumento exponencial de 2.159.390 litros importados, seguido

---

<sup>219</sup> G.C.E.V, Relatório da Direcção Relativo ao ano de 1943, pp.4

<sup>220</sup> Ibidem

<sup>221</sup> Ibidem

<sup>222</sup> Ibidem, pp.6

<sup>223</sup> G.C.E.V, Relatório da Direcção Relativo ao ano de 1944, pp.3

<sup>224</sup> Ibidem, pp.5

de Moçambique, que registou também um aumento de mais de 826.039 litros e a Índia aumentando cerca de 419.725 litros.

### **3-Regresso à normalidade dos quantitativos exportados, 1945**

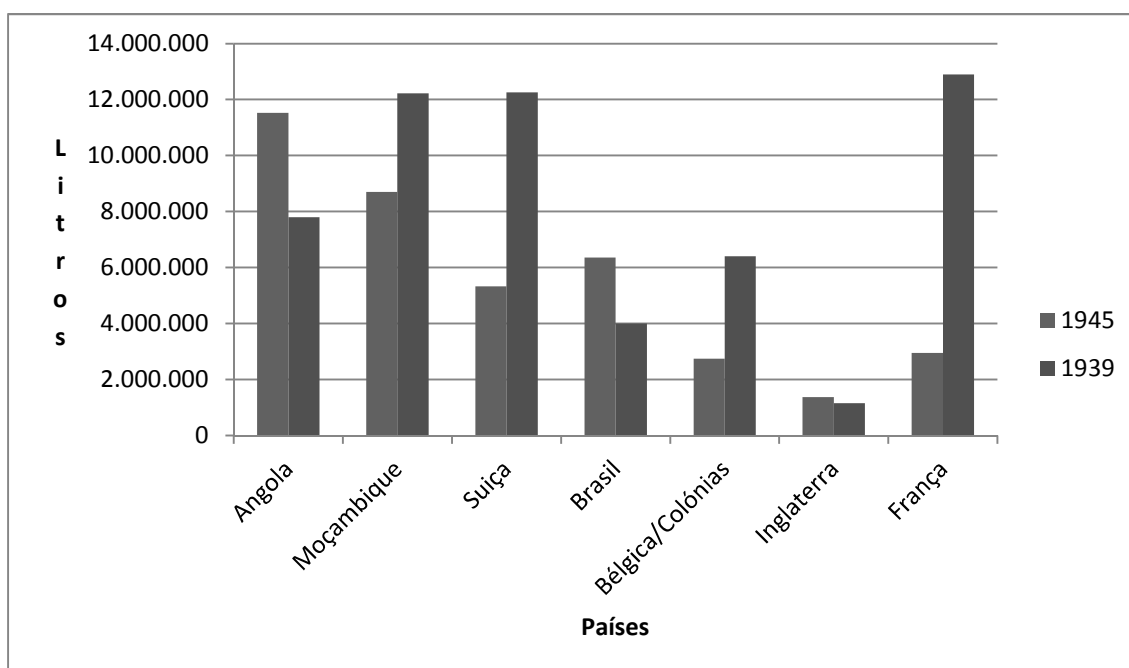
O ano de 1945 registou o término do Conflito Mundial, e embora não fosse muito animador o total de vendas de vinhos direccionados para a exportação, é de considerar que em 1945 as exportações para o Brasil aumentaram em 1.533.437<sup>225</sup> litros exportados. Para a Bélgica e Colónias houve um incremento de 1.324.788 litros<sup>226</sup>, quase todo directamente para as Colónias. Para a Inglaterra e Colónias registou-se também um aumento de 1.092.153 litros, mas sobretudo derivado à exportação de aguardentes. O mercado da Suíça tendia a registar um aumento gradual, visto terem-se regularizado os transportes, apresentando então um aumento de importação de 4.089.671 litros. As Colónias retomaram igualmente um aumento em 1945 de 5.665.910 litros, a província de Angola merece um destaque, apresentando em 1945 um novo aumento que vinha desde 1944, na ordem de 2.393.715 litros. Moçambique receberia também um novo aumento de mais de 2.054.336 litros, quando em 1944 o seu aumento só tinha sido de 826.039 litros. O seguinte quadro (quadro nº 9) demonstra o comportamento do volume de vinho exportado por Portugal ao longo do Conflito Mundial.

---

<sup>225</sup> Ibidem, pp.6

<sup>226</sup> Ibidem

**Quadro n°9-** Diferença de vinhos comuns exportados entre 1939-1945



Fonte: Grémio do Comércio e Exportação de Vinhos, Relatório e Contas relativo ao ano de 1939 e 1945

O estado de guerra criou uma desorganização na vida económica internacional, todos os nossos mercados tradicionais ficaram condicionados, a nossa exportação que já era pouca, diminuiu consideravelmente, registando uma queda acentuada que se iniciou no ano de 1942, e que se prolongou até ao ano de 1944. Perante tal situação catastrófica, o G.C.E.V e a J.N.V procuraram estabelecer a manutenção e equilíbrio do mercado. È certo que não conseguiram garantir tais objectivos, mas no primeiro ano do conflito, conseguiram segurar os preços do vinho numa base de dez escudos, limite inferior que nunca mais foi ultrapassado para baixo até ao término da Guerra.

## Conclusão

Própria do clima mediterrânico e facilmente adaptável a outros climas semelhantes, a vinha estende-se a quase toda a faixa do nosso território continental, tanto em latitude como altitude. É de todas as culturas, a que exige um maior e regular emprego de mão-de-obra. Raro era o agricultor que não se deixava tentar pelo plantio de alguns pés de vinha, sempre na esperança de lucros.

A inflação de preços que se seguiu à guerra de 1914 estimulava os repovoamentos e aumentava extraordinariamente as áreas de plantação. O Office International do Vin comunicara á Conferência Económica de Londres (1933), o aumento no continente europeu fora de 300.000 hectares nos outros continentes de 270.000. Aumentando a área do plantio, aumentava substancialmente a produção por unidade de superfície, crescendo a produtividade da cultura. A maior oferta dos países concorrentes, a política de intenso protecționismo, a depressão económica de 1929, provocaria uma considerável queda nas exportações.

Nos anos de sobre produção os vinicultores exerciam uma exagerada concorrência, desordenada, resultando daqui o aviltamento dos preços, nos anos de fraca produção os preços subiam a limites que desorganizavam o próprio comércio, sem que o produtor conseguisse alcançar um rendimento capaz de lhe garantir uma estabilidade para o futuro. A brusca oscilação dos preços prejudicava igualmente o comércio de exportação, que requer uma certa estabilidade nas cotações.

A par das apetências dos mercados por vinhos indiferenciados, foram os métodos do combate à filoxera que, paradoxalmente, contribuíram para o alastramento da febre vitícola a todo o país. A parte mais significativa das colheitas, aquela que adquiriu peso económico, social e político, era constituída por vinhos comuns, também designados de lote ou caldeira.

Nos anos 30, a vinha estava disseminada por todo o território do Continente e nas Ilhas da Madeira e dos Açores. No início do século XX, a produção anual média de vinho aproximava-se dos 5 milhões de hectolitros. Nos anos 30, as colheitas chegavam aos 11 milhões de hectolitros. Os vinhos comuns ganhavam peso na balança de transacções, ultrapassando em quantidade os denominados vinhos finos, aproximando-se da receita gerada por estes.

O escoamento destes vinhos tornara-se difícil e as incertezas no sector faziam alastrar a instabilidade social, as disputas políticas em diversas regiões e a pressão junto dos poderes públicos. As preocupações com os escoamentos de vinhos também se tornaram constantes, podendo estes seguir três caminhos, consumo directo no mercado interno, transformação em aguardente para incorporar no fabrico de vinhos generosos e exportação para as colónias e outros mercados.

Na década de trinta a exportação escoou apenas cerca de 10 por cento das colheitas e a preços que os produtores consideravam pouco satisfatórios. Este problema era agravado pela desorganização do mercado interno.

Para resolver a velha questão vinícola, o Estado Novo na expectativa de melhorar as exportações como o mercado interno, articulou essas actividades com a produção e o comércio. Criando para tal, o Grémio do Comércio e Exportação de Vinhos (1933), e o Grémio dos Armazenistas de Vinho (1935). Para organizar a produção, foi criada a Federação de Vinicultores do Centro e Sul de Portugal (1933).

Os contributos da FVCSP para o prestígio e consolidação do Estado Novo foram escassos, a acção do organismo na tentativa de regularização dos mercados fracassou, aumentando as dívidas financeiras e as críticas ao seu funcionamento.

Face ao fracasso da FVCSP, o Estado Novo criou a Junta Nacional do Vinho, que ficou a competir a organização económica das actividades dos organismos corporativos da produção e comércio de vinhos e seus derivados, na sua zona de influência, ao mesmo tempo orientava e fiscalizava, em cooperação com os organismos corporativos, a produção e comércio de mostos, vinhos e aguardentes

Tornou-se evidente a manutenção dos equilíbrios políticos e sociais internos, ao espartilho da organização corporativa e ao rigoroso cumprimento dos princípios dogmáticos da política financeira tradicional, que enquadravam e definiam limites. O poder regulador da Junta foi alargado no contexto económico da II Guerra Mundial.

A Junta passou a estar sempre presente no mercado, tentando garantir um preço de compra e um preço de venda em cada momento, permanentemente compradora para travar a descida excessiva dos preços, na defesa do lavrador, e vendedora para obstar à alta exagerada na defesa do consumidor.

Na conjuntura de guerra, foi cometida à J.N.V a função de regular superiormente o comércio e a distribuição de sulfato de cobre e demais fungicidas cúpricos (caso do enxofre), enquanto se manifestassem as circunstâncias excepcionais motivadas pela situação internacional.

Para tal, a Junta montou um sistema de distribuição do Sulfato de Cobre, que passava por uma distribuição por escalões, correspondendo a cada escalão um determinado valor.

O raio de acção da Junta foi alargada, numa primeira fase estendeu-se á região Vinícola da Madeira (1940), e posteriormente às regiões do Dão, do Moscatel de Setúbal e dos Vinhos Verdes (1943).

A rarefacção de combustíveis, os aumentos do custo dos transportes, o encarecimento do preço do sulfato de cobre (para tratamentos da vinha), implicou o aumento do preço do vinho no produtor, e assim sucessivamente nos armazenistas e na venda a retalho e a grosso.

O mercado interno nas áreas da Delegação e da Sede do Grémio dos Armazenistas de Vinho registou uma alta nos preços do vinho, o que se traduziu numa diminuição do consumo. Esta situação prejudicou os pequenos e médios vitivicultores, uma vez que não escoando o seu vinho, avolumavam os stocks em sua posse, e não tendo rentabilidade no comércio do seu produto, ficavam sem condições financeiras, para os futuros investimentos que a sua actividade exigia.

No mercado externo, a situação da exportação de vinhos comuns para os nossos tradicionais clientes (Angola e Moçambique), registou quebras significativas, pois o bloqueio naval decretado pela Grã-Bretanha condicionou os transportes marítimos (o vinho era transportado por este meio para as Colónias) o que se manifestou na queda acentuada da quantidade de vinho escoado.

No contexto europeu, a França, tal como a Bélgica, eram principais consumidores de vinho comum, diminuiram as suas importações, uma vez que os seus países se encontravam no palco da Guerra, e os respectivos governos decretaram nos orçamentos, diminuições da importação de vinho, considerado como um produto de luxo. A Suíça (que funcionava como plataforma de distribuição para a Alemanha) manteve uma certa regularidade de absorção de vinhos, contudo, face à diminuição dos transportes, diminuiu igualmente a quantidade importada.

A situação do consumo dos vinhos no mercado interno e externo melhorou no final da II Guerra Mundial, começou a regressar aos registos que se observavam no período anterior ao conflito, porém os impactos económicos e financeiros resultantes dessas quebras de consumo e exportação, acentuaram a crise dos pequenos e médios vitivinicultores, uma vez que as maiores empresas que existiam no mercado interno e externo, como a Sociedade Comercial Abel Pereira da Fonseca, Sociedade Vinícola do Sul de Portugal, J.T. Pinto Vasconcelos, José Domingos Barreiro, conseguiram resistir financeiramente, devido à sua ligação com os organismos corporativos, que lhes garantiam privilégios no mercado do vinho, quer no mercado interno como no mercado externo.

## **1-Fontes Primárias**

### **1-Relatório e Contas**

Anais da Junta Nacional do Vinho, Lisboa, 1951

G.A.V, Relatório e Contas do Exercício de 1939-1945.

Grémio do Comércio e Exportação de Vinhos, Relatório da Direcção Relativo aos anos de 1939-1945.

Junta Nacional do Vinho, Relatório e Contas do Exercício, 1939-1945.

### **2-Documentação da Administração Central**

Diário das Sessões da Assembleia Nacional e da Câmara Corporativa, 1939- 1945, Imprensa Nacional, Lisboa

#### **2.1- Estatísticas**

Anuário Estatístico, 1939-1945, INE, Lisboa.

Bulletin de L´ Office International du Vin, 1939-1945.

VIII Recenseamento Geral da População do Continente e Ilhas Adjacentes em 12 de Dezembro de 1940, 1945, vols.XI e XII, INE, Lisboa.

### **3- Jornais**

Informação Vinícola, 1938-1945.

O Comércio do Porto.

### **4-Revistas**

Análise Social, GIS/Instituto de Estudos Sociais, Lisboa.

Jornadas Vitivinícolas, I-V volume, Edição dos Anais da JNV, 1962

Revista de História Económica e Social, Lisboa

## **6-Geral**

José Taveira de Carvalho Pinto de Meneses, Apontamentos sobre o Comércio Externo de Vinhos, 1895

Pereira, Teotónio Pereira, *A batalha do futuro: a organização corporativa*, 1937

Tavares, José, Subsídios para o Estudo da Vinha e do Vinho na Região da Madeira, Edição da Junta Geral do Distrito Autónomo do Funchal, 1953

Machado, José Cerqueira, *A crise Vinícola, causas legislativas, económicas e culturais do descrédito do Vinho do Porto e de Pasto*. Imprensa Moderna, 1928, Porto

Moreira Vital, Douro Estudos & Documentos, Nº 1

SIMÕES, Orlando, A institucionalização da vitivinicultura portuguesa do início do século XX, a esfera do vinho comum, Douro Estudos & Documentos

## **ESTUDOS**

ALARCÃO, Alberto de, “A Vinha e o Vinho em Portugal, e no Ribatejo” in *O Vinho, a História e a Cultura Popular – Actas do Congresso*, Lisboa, ADISA- Associação para o Desenvolvimento do Instituto Superior de Agronomia, 1994

ALVES, António Monteiro, LOURENÇO, Fernando de Sousa, *Aspectos recentes da evolução do mercado do vinho em Portugal*, Oeiras, Fundação Calouste Gulbenkian – Centro de Estudos de Economia Agrária, 1972.

AMARAL, José Duarte, *O Grande Livro do Vinho*, Lisboa, Circulo de Leitores, 1994.

AMARAL, Luciano, FREIRE, Dulce, “Vinho”, in BARRETO, António, MÓNICA, Maria Filomena, (Coord.), *Dicionário de História de Portugal* Vol. IX, Lisboa, Figueirinhas, 1999

BAPTISTA, Fernando Oliveira, *A Política Agrária do Estado Novo*, Porto, Edições Afrontamento, 1993

BARRETO, António, “O Vinho do Porto e a intervenção do Estado” in *Análise Social*, Vol. XXIV, nº 100, [3ª Série], Instituto de Ciências Sociais da Universidades de Lisboa, 1988, pp.373-390.

BRITO, Brandão, Concorrência e Corporativismo, O Estado Novo das Origens ao Fim da Autarcia 1926-1959, Volume I, Fragmentos, 1986, pp.314

CAPELA, José, *O vinho para o preto: notas e textos sobre a exportação para África*, Porto, Afrontamento, 1973.

COSTA, Freitas da, *Salazar, Antologia – Discursos, Notas, Relatórios, Teses, Artigos e*

*Entrevistas*, [Edição Comemorativa do Jubileu Ministerial do Professor Dr. Oliveira Salazar

DANTAS, Virgílio, *Manual de Legislação Vitivinícola e sobre o Álcool e Produtos Alcoólicos Diversos* (3 Vols.), Lisboa, Junta Nacional do Vinho, 1971.

FERRO, Gaetano- *Sociedade humana e ambiente no tempo*, (1979), tradução portuguesa, Lisboa, 1986

FREIRE, Dulce, *Produzir e Beber. A Vinha e o Vinho no Oeste (1929-1939)*, 1ª Edição, Editora Âncora, Lisboa, 2010

JUSTINO, David, “A evolução do produto nacional bruto em Portugal, 1850-1910 – algumas estimativas provisórias” in *Análise Social*, Vol. XXIII, nº 97, [3ª Série], Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa, 1987

LUCENA, Manuel “A revolução portuguesa: do desmantelamento da organização corporativa ao duvidoso fim do corporativismo” in *Análise Social*, Vol. XIII, nº 51, Gabinete de Investigação Social, Lisboa, 1977

LUCENA, Manuel “Sobre a evolução dos organismos de coordenação económica ligados à lavoura (I) in *Análise Social*, Vol. XIV, nº 56 ,GIS- Gabinete de Investigação Social, Lisboa, 1978,

LUCENA, Manuel “Sobre a evolução dos organismos de coordenação económica ligados à lavoura (II)” in *Análise Social*, (2.ª Série), Vol. XV, nº 57, GIS- Gabinete de Investigação Social, Lisboa, 1979

LUCENA, Manuel, “Sobre as federações de grémios da lavoura ”in *Análise Social*, (2.ª Série), Vol. XVI, nº 64, GIS- Gabinete de Investigação Social, Lisboa, 1980

LUCENA, Manuel, “Junta Nacional do Vinho” in BARRETO, António, MÓNICA, Maria Filomena, (Coord.), *Dicionário de História de Portugal* Vol. VIII, Lisboa, Figueirinhas, 1999

MACHADO, Herlander, “O Vinho na economia portuguesa: alguns aspectos”, in *Boletim Trimestral do Banco Nacional Ultramarino*, nº 68, Lisboa, 1966

MARTINS, Conceição Andrade, *Memória do Vinho do Porto*, Lisboa, Instituto de Ciências Sociais (ICS), Universidade de Lisboa, 1990

MARTINS, Conceição Andrade, “Ciclos do Vinho do Porto – ensaio de periodização” in *Análise Social*, Vol. XXIV, nº 100, Lisboa, ICS, 1988

MARTINS, Conceição Andrade, “Ciclos do Vinho do Porto – ensaio de periodização” in *Análise Social*, Vol. XXIV, nº 100, Lisboa, ICS, 1988

MIRANDA Sacuntala, Crise económica, industrialização e autarcia na década de 30, O Estado Novo, Das Origens ao fim da autarcia, 1926-1959, Volume I, Fragmentos, Lisboa

MELO. Albano Homem de, *Assistência Técnica e o Corporativismo*, Conferência no Congresso de Ciências Agrárias, [Dactilografado] Ministério da Agricultura, Lisboa, 1943.

PATO, Octávio, *O Livro do Vinho: sua preparação e conservação*, Lisboa, Clássica Editora, 1998.

PEREIRA, Gaspar Martins, “Vinho do Porto” in BARRETO, António, MÓNICA, Maria Filomena, (Coord.), *Dicionário de História de Portugal* Vol. IX, Lisboa, Figueirinhas, 1999

ROLLO, Maria Fernanda, Portugal e a Reconstrução Económica do Pós-Guerra, O Plano Marshall e a economia portuguesa dos anos 50. Biblioteca Diplomática do MNE, 2007

ROSAS, Fernando, A crise de 1929 e os seus efeitos económicos na sociedade portuguesa, O Estado Novo das Origens ao fim da Autarcia, 1926-1959, Volume I, Fragmentos 1986

ROSAS, Fernando, *O primado do Político na História Económica do Estado Novo*, Salazarismo e o Fomento Económico, 1928-1948, Notícias Editorial

ROSAS, Fernando, *O Salazarismo e o homem novo: Ensaio sobre o Estado Novo e a questão do Totalitarismo, Análise Social*, vol.xxxv (157), 2001

ROSAS, Fernando, Salazarismo e o Fomento Económico (1928-1948) O primado do Político na História Económico do Estado Novo, Notícias Editorial, 2000, Lisboa

ROSAS, Fernando, Portugal entre a Paz e a Guerra, 1939-1945, Editorial Estampa, 1995, Lisboa

SALVADOR, José A., *Portugal, Vinhos, Cultura e Tradição*, Lisboa, Circulo de Leitores, 2006

SIMÕES, Orlando *A Economia do Vinho no séc. XX*, Celta Editora, Oeiras

## **Índice de Quadros/ Gráficos**

**Quadro nº1-** Evolução do comércio vinícola nacional-18

**Quadro nº 2-** Organização Corporativa do Vinho Comum-33

**Quadro nº3-** Principais Exportações Portuguesas por Destinos-35

**Gráfico nº1-** Exportação dos principais países produtores europeus-36

**Quadro nº4-** Manifesto das Produções na área da J.N.V-64

**Quadro nº5-**Classificação e número dos Sócios na Sede e Delegação do GAV-70

**Quadro nº6-**Percentagem de vendas do vinho comum e seus derivados, Lisboa e Porto-  
72

**Quadro nº 7-** Classificação dos Armazenistas Sede e Delegação do GAV-76

**Quadro nº 8-**Vendas Registadas entre 1939-1945 no GAV (Sede e Delegação) -85

**Quadro nº9-** Diferença de vinhos comuns exportados entre 1939-1945-95

