



Llinda de la casa del negociant Ramon Morera (resident a Arévalo) a l'antic carrer de Cap de Vila (actualment de Sant Magí), a Copons.

LA DIÀSPORA ANOIENCA: COPONS I CALAF AL SEGLE XVIII

ASSUMPTA MUSET I PONS

El segle XVIII s'inaugurava en els territoris hispanics amb clars símptomes de canvi. El més imminent fou el relleu dinàstic que es produí a la mort sense descendència de Carles II, el darrer representant de la casa dels Augsburg. L'esdeveniment va anar seguit d'una llarga i sagnant guerra que va tenir en l'enfrontament entre el Principat, partidari del pretendent Carles d'Àustria, i Castella, que féu costat al nou rei Felip V de Borbó, una de les facetes més doloroses.

La fi de la conflagració, esdevinguda l'onze de setembre de 1714, va marcar l'inici d'una era de profundes transformacions. Les ja conegudes mutilacions polítiques i culturals que s'imposaren a Catalunya es van complementar amb un conjunt de mesures d'ordre duaner, legislatiu i fiscal, que esdevindrien bastant decisives a l'hora d'articular les futures relacions comercials entre el Principat i la resta de regions que configuren la Monarquia Hispànica.

En primer lloc, doncs, cal fer esment de la desaparició de les duanes interiors (o *puertos secos*) de Fraga i Tortosa, duanes que, des de l'edat mitjana, havien custodiat la frontera amb Aragó i València. Aquesta decisió degué ajudar a reduir els entrebancs administratius i a fer més accessible el vast mercat peninsular. En segon lloc, l'assimilació al règim legislatiu castellà, que reconeixia als catalans els mateixos drets i obligacions que la resta de súbdits espanyols, els atorgava un evident avantatge davant d'altres col·lectius estrangers (maltesos, francesos, etc.) que eren competidors

seus a nivell comercial. Finament, la imposició del cadastre, que a partir d'ara s'hauria de pagar en metàl·lic, també degué influir —en forçar les famílies a augmentar la seva participació en el mercat i a endinsar-se per zones cada cop més allunyades— en la recerca de compradors per als seus modestos excedents agrícoles i manufacturats.

Així i tot, aquests factors no justifiquen per si sols la importància que va anar adquirint aquest moviment humà i comercial. Les raons veritables, en canvi, sembla que cal cercar-les dins de la pròpia realitat catalana, sotmesa a una profunda transformació econòmica i demogràfica. El país sobreixia en homes i en mercaderies i la demanda de cereals i de matèries primeres no parava de créixer. Calia trobar espais nous on col·locar els excedents i on proveir-se de tot allò que mancava i el mercat espanyol, que també estava vivint moments de prosperitat, era una opció molt viable i accessible que ben aviat va atraure l'interès dels catalans i, molt especialment, dels calafins i coponencs.

EL CAS DE CALAF I DE COPONS

Per explicar la vocació peninsular d'aquestes dues poblacions anoiènques cal tenir en compte, així mateix, l'existència d'incentius i de particularitats de caràcter estrictament local. Aquí cal fer esment de la seva privilegiada situació geogràfica, a mig camí entre l'interior peninsular i el litoral; de les característiques de la seva agricultura,

sotmesa a les limitacions d'un terreny sec i muntanyós (especialment a Copons) i d'unes explotacions agrícoles reduïdes i poc productives, incapaces per tant de satisfer les demandes laborals i alimentàries d'una població en plena expansió. Calia trobar alternatives, i el comerç i el transport terrestre podien ser-hi una bona solució. En el cas de Calaf cal afegir, encara, la seva tradició com a mercat comarcal. Aquesta vila s'havia consolidat, des de l'edat mitjana, com un dels principals nuclis de proveïment de blat, oli, i altres productes agropecuaris a nivell comarcal. Això degué fomentar l'organització de viatges cap a les comarques adjacents: primer cap a Lleida i, posteriorment, cap a Aragó, a la recerca de les esmentades mercaderies. També degué facilitar l'aparició d'una minoria d'homes de negocis (botiguers, negociants, etc.) amb capacitat i recursos suficients per emprendre iniciatives més agosarades. Molt possiblement aquesta activitat es degué intensificar durant la guerra de Successió, quan Calaf esdevingué un dels punts de proveïment de grans del bàndol austríac.

PRINCIPALS NUCLIS D'INSTAL·LACIÓ DE NEGOCIANTS DE COPONS I CALAF (S. XVIII).



- 1 a 3 negociants
- Més de 3 negociants

Font: Elaboració a partir de les dades extretes de les fonts notarial, mercantils i parroquials consultades.

Hom no s'ha d'estranyar doncs que, durant el segle XVIII, s'anés articulant un moviment migratori vers diferents indrets de la geografia hispana, provinent d'aquestes dues poblacions, i al qual s'han atribuït moltes de les característiques típiques de les diàspores comercials. És a dir, tant Copons com Calaf van esdevenir el punt de partida d'un flux humà que, en el transcurs d'aquesta centúria, es va anar distribuïnt i col·locant estratègicament, fins a bastir una xarxa de proveïment i comercialització. Aquesta dispersió, o *diàspora*, no implicava ni l'aïllament dels seus integrants, ni el trencament de relacions amb les poblacions d'origen. Ben al contrari, i tal com tindrem ocasió de comprovar, cal parlar d'un moviment molt ben articulad, organitzat a partir de l'existència de forts vincles de sang i de veïnatge i de l'aplicació d'estratègies que, no tan sols reforçaven els lligams existents, sinó que potenciaven la seva identitat diferenciadora respecte a la resta de la societat d'acollida i que van ser, en bona part, les responsables de l'èxit humà i econòmic aconseguit.

ELS INICIS

Els seus inicis van ser, en general, molt modestos. Sembla que, en un primer moment, es tractava d'una emigració temporal, protagonitzada per homes en edat de treballar. Alguns eren petits pagesos i artesans; d'altres, jornalers sense terra. Tots ells aprofitaven les èpoques de menys activitat per ocupar-se com a traginers. Uns hi devien anar per compte propi; d'altres, contractats per algun botiguer o propietari local (especialment en el cas de Calaf).

S'assolia, així, un doble objectiu: omplir laboralment els mesos d'atur forçat i aconseguir un sobresou que complementava les baixes rendes agrícoles. També es prestava un servei inestimable a l'economia catalana, ja que aquests individus assumien la venda, al llarg del seu camí, d'alguns

nes manufactures (espartenyas, teixits de llana, puntes, cinteria, claus, etc.) elaborades per les dones i els artesans a nivell local, comarcal i regional.

Bona part dels seus esforços s'esmerçaven en la venda ambulante, poble per poble i casa per casa, i amb l'assistència als mercats i a les fires que se celebraven als pobles i ciutats de més anomenada. El viatge de tornada era aprofitat per portar cap a Catalunya alguns dels excedents característics de les terres que havien visitat. Un cop finalitzat el seu periple, es reintegraven a les seves activitats laborals habituals, tot esperant que es presentés de nou el moment apropiat per començar una nova aventura.

A força de freqüentar les mateixes rutes i de connectar amb els mateixos clients i proveïdors, anaren acumulant uns actius i un patrimoni important. Coneixien bé el terreny, els gustos, les possibilitats i les disponibilitats dels seus compradors i venedors. Tenien informació, sovint en exclusiva, de què calia col·locar i de què calia adquirir a cada lloc, quin era el millor moment, com s'havien de conduir els tractes, etc. Tenien, en definitiva, la possibilitat de monopolitzar i dominar el comerç entre el Principat i aquelles àrees on centralitzaven la seva activitat. Qualsevol absència prolongada podia posar en perill aquest domini, ja que podien ser desbancats per altres col·lectius opositors. Molts d'aquests individus devien optar per allargar les seves estades fora de Catalunya, lluny per tant de la família, o bé per freqüentar de forma permanent aquelles comarques on s'havien fet imprescindibles a nivell mercantil. A partir d'aquí, sembla lògic parlar d'una progressiva i clara especialització.

D'una banda, hi haurà els traginers de Calaf, que monopolitzaran el transport terrestre entre Aragó i Catalunya. En els seus desplaçaments arribaran fins a Barcelona, on es proveiran de gèneres forans (teles, bacallà, cera...) i colonials (sucre, cacau, etc.), i també fins a altres places del Principat, tant de l'interior (Manresa, Vic o Ripoll), com del litoral (Mataró, Arenys, etc.), on

adquiriran altres manufactures: gèneres de seda, teixits de llana, claus, puntes, etc. La majoria d'aquests traginers treballaran per a les grans societats calafines, com és el cas de la poderosa Companyia d'Aragó, formada per les famílies Cortadelles, Bosch, Figuerola, Soler i Sagristà; o per a altres de més modestes, com les dels Caselles i els Gosser.

D'altra banda, hi haurà els individus originaris de Copons, que es dispersaren per regions més allunyades: la meitat septentrional peninsular (Castella, Lleó i País Basc), el Centre (Extremadura) i el Sud (Andalusia Oriental i Central), des d'on el manteniment d'aquesta activitat traginerera era més arriscada i difícil de consolidar. Calia invertir molts dies a anar i venir de Catalunya i això implicava absències molt llargues. El perill d'ésser substituïts per grups contrincants era molt fort i real. La seva opció consistirà, doncs, a instal·lar-se en una ciutat i dedicar-se a la venda ambulante per les comarques del seu entorn, que ells començaven a conèixer prou bé. El transport des del Principat es confiarà a intermediaris especialitzats en el tràfic entre Catalunya i les principals places espanyoles (Saragossa, Madrid, Valladolid, València, Cadis, etc.). Aquesta funció va ser monopolitzada, en bona part, pel gremi de llogaters de mules de Sant Antoni Abat de Barcelona i, esporàdicament, per pagesos de l'Anoia i el pla de Barcelona i per carreters de diferents indrets de la Monarquia.

EL GRUP HUMÀ

La documentació consultada ha permès fer estimacions aproximades del nombre total d'individus mobilitzats a cada una d'aquestes dues poblacions. A Calaf, amb una composició social i econòmica molt complexa, s'hi ha comptabilitzat fins a 146 persones dedicades a algun tipus d'activitat relacionada amb el món dels negocis, ja fos en qualitat de botiguers, negociants, mar-

xants o traginers. De tots ells, però, només en 51 casos (15 traginers i 36 negociants) es poden establir vincles concrets i segurs amb el tràfic peninsular i, més específicament, amb l'aragonès. Dins d'aquest col·lectiu cal distingir entre els traginers, que no passaven de ser modestes pagesos i jornalers ocupats en el transport terrestre, i els grans comerciants, aliats entre ells i dedicats a l'arrendament dels drets senyorials d'extensos territoris de l'Aragó i a la seva posterior extracció i comercialització. Aquestes companyies van desenvolupar, a més, xarxes de treball manufacturer dedicades a la fabricació de teixits de llana, a l'elaboració de sabó, aiguardent, etc., i van mantenir unes fluides relacions comercials amb els mercats colonials i europeus.

A Copons, la implicació va ser molt més contundent. La informació de què disposem permet afirmar que, especialment durant la primera meitat del segle XVIII, la pràctica totalitat dels homes de la localitat van participar en l'experiència espanyola. Les coses van canviar substancialment durant les dècades següents, quan el comerç peninsular va esdevenir un monopoli d'aquest grup de famílies que coincidien en el fet de ser, evidentment, les iniciadores d'aquest moviment. Aleshores, l'entrada dins d'aquest club tan selecte es va convertir en una aspiració molt difícil d'aconseguir, per no dir impossible. En total, la diàspora coponenca va absorbir prop de 300 persones, entre els anys 1700 i 1819, que es poden distribuir en dos sectors ben diferenciats.

En el primer, hi havia un col·lectiu molt dinàmic integrat per uns divuit cognoms, la majoria dels quals acumulaven un llarg historial a nivell local. Junts van proporcionar el gruix més destacable d'aquest contingent humà, amb un total de 214 persones, que equivalen al 73,5% dels negociants involucrats i que representen una aportació mitjana d'onze individus per família. Dins d'aquest grup és possible distingir una elit reduïda i selecta formada per noms tan carismàtics com els Brunet, els Romeu, els Soler, els Tomàs, els Ramon,

els Jover, els Vidal, els Roca i els Segura. Ells van ser els qui van fer les contribucions més nombroses i els qui van acaparar un poder més evident.

Puntualment hom descobreix la presència dins d'aquestes files d'algunes famílies que, com els Morera (originaris de Jorba), devia fer relativament poc temps que s'havien traslladat a Copons. En general, però, predominaren les nissagues més arrelades a la vila, on la majoria d'elles feia anys que residien i on, sovint, havien desenvolupat diverses branques familiars. Aquesta situació els permetia gaudir de certs avantatges respecte a altres estirps de més recent incorporació. No tan sols podien reproduir-se i multiplicar-se amb molta més rapidesa i facilitat, sinó que també suportaven millor els efectes generats per la solteria, la manca de descendència masculina o la mortalitat. La seva era, per tant, una situació relativament favorable a l'hora de garantir la prolongació del seu cognom i el seu predomini dins de la colònia emigrada. Aquest patrimoni humà i l'aplicació d'estratègies associatives i matrimonials endogàmiques, amb una clara tendència a discriminar els forasters i els estranys, van resultar un combinat força efectiu que els va consolidar al capdavant de la diàspora al llarg de tot el segle.

En el segon, i complementant aquesta brillant actuació, es detecta la intervenció d'unes quaranta-tres nissagues més, totes elles de proporcions més modestes que les anteriors. Aquí s'hi aglutinaven els clans locals més petits (amb cognoms de gran prestigi dins de la colònia, com els Busquets, els Calaf o els Giralt, però amb una reduïda presència humana) i d'altres que, tot i que residien a Copons, eren originaris d'altres poblacions. De les seves files van sortir els 77 membres restants (26,5% i una mitjana d'1,8 membres per família). La seva presència, que trenca el monopoli de les grans cases coponenques i contribueix a donar color i diversitat a aquest conjunt humà, s'explica per les oportunitats i l'enorme atracció que devia generar el món del comerç,

especialment durant les dècades inicials. Ara bé, el seu esforç sovint va ser en va i la seva activitat esdevingué, en la majoria de casos, molt puntual i esporàdica. Una o dues generacions, a tot estirar. Després desapareixen. Unes vegades, com a conseqüència de la manca de descendència masculina (l'elevada mortalitat infantil o el celibat dels barons en podien ser les causes més immediates), d'altres, perquè van ser absorbits per alguna nissaga més potent (fruit, sovint, d'aliances matrimonials) o, senzillament, perquè van fracassar.

A nivell cronològic, aquest moviment humà es va anar afermant a mesura que avançava el segle. Es consolidà plenament durant la segona meitat de la centúria i va fer fallida durant les darreres dècades del XVIII i principis del XIX. Les crisis agrícoles que sotraguejaren l'economia espanyola (males collites i fams), reduïren dràsticament la capacitat de consum de la població. Les guerres contra França i la Gran Bretanya, primer, i la invasió napoleònica i la lluita per la independència, més tard, van dificultar enormement la seva activitat mercantil. La seva obra, però, havia arrelat. La conquesta del mercat espanyol per part catalana era un fet inqüestionable i havia estat obra, en bona part, de les iniciatives coponenques i calafines. La infraestructura creada seria recuperada de nou, un cop superats els traumes bèl·lics i polítics, i aprofitada per la pròspera economia catalana per introduir un nou producte: el cotó, símbol de la Catalunya industrial del vuit-cents.

ESTRATÈGIES PER CONSOLIDAR EL MERCAT

Ara bé: aquest mercat, aparentment tan accessible, oferia resistències i perills, que van obligar els nostres homes de negocis a adoptar estratègies molt concretes. L'arribada de gent estrangera, de forasters, que portaven una vida irregular (no vivien amb la família, ni tenien un domicili fix, ni una feina estable) i que parlaven i vestien de maneres diferents, generava desconfiança i por.

Calia, doncs, organitzar-se per contrarestar totes les adversitats possibles i garantir l'èxit de les seves empreses. Les estratègies escollides giraren entorn de dos punts principals: l'existència de forts vincles familiars i de veïnatge entre els individus que formaven la diàspora, d'una banda, i la imposició d'una disciplina molt rígida, tant a nivell de comportament com en les relacions amb la resta de companys, clients i de tota la societat que els envoltava, de l'altra.

En primer lloc, per endinsar-se per un territori estrany i desconegut, on els perills eren nombrosos i freqüents, i també per finançar la compra de les mercaderies, calia comptar amb el suport i l'aliança de persones de confiança. Hom cercava, doncs, la complicitat de parents, amics i veïns, amb qui formar una companyia. Es tractava d'unir els escassos recursos econòmics (capitals) i humans (treball) de què disposaven. Així, també era més fàcil tirar endavant la iniciativa, ja que es podien repartir les tasques, ajudar-se en cas de perill o adversitat, etc. Si la companyia prosperava, aviat s'hi anirien incorporant les noves generacions de fills, nebots, gendres i néts.

Aquests vincles es reforçaran amb la pràctica de polítiques matrimonials fortament endogàmiques. Les futures parelles es dissenyaran i pactaran dins del cercle més immediat de parents i socis de la mateixa companyia o d'altres d'afins, i d'acord, sempre, amb els interessos empresarials de la família. S'anaven teixint, així, uns lligams basats en la sang i els negocis, que enfortien encara més les solidaritats ja existents i conformaven uns circuits tancats a través dels quals circulava la informació. Una informació que feia referència a la situació del mercat, l'evolució dels preus, etc., que era gelosament preservada i que els donava cert avantatge a l'hora de planificar les seves activitats.

Aquestes estratègies conjugals també tenien molt en compte els interessos a nivell local i comarcal. Això vol dir que sempre hi havia algun fill o filla que es reservava per maridar amb algun pagès o artesà de la zona. Aquests aparellaments podien

esdevenir doblement profitosos per als interessos del clan, ja que no tan sols reforçaven el seu paper dins del context català més immediat, sinó que fins i tot podien convertir-se en una via complementària d'accés a altres cercles comercials on la seva presència era escassa o nul·la. Això era especialment evident en els casos en què la nova parentela tenia vincles amb altres nissagues amb interessos mercantils.

A nivell de la diàspora, aquesta política contribuïa a crear grups molt compactes, amb unes diferències molt clares respecte a la població d'acollida que, en el cas que ens ocupa, es posaven de manifest tant en la seva activitat econòmica, com en el seu origen geogràfic, la seva parla diferent, el seu peculiar sistema de vida (lluny de la família, sense residència fixa, dedicats a la venda ambulants), etc.

En el segon cas, els components d'aquesta colònia mercantil van posar en pràctica tot un seguit de tàctiques afegides, destinades a dotar-se d'una aurèola d'honoradesa i a crear-se un prestigi col·lectiu que facilités la seva acceptació en el si de la comunitat receptora. Aquestes estratègies van consistir, bàsicament, en l'autoimposició d'una disciplina molt estricta que combinava el rigor i l'honestedat en l'àmbit professional amb la moderació i l'austeritat en el privat.

Però per aconseguir retransmetre aquesta imatge era imprescindible complir escrupolosament amb la paraula donada i els pactes acordats. Saltar-se alguna d'aquestes regles tan elementals podia desencadenar unes conseqüències d'abast indesitjable. El seu descrèdit s'estendria ràpidament cap a la resta dels seus companys, ja que hom identificaria els negociants catalans amb el prototipus de persona amb la qual no es podia confiar. Això volia dir que qualsevol individu que decidís actuar al marge de la normativa dictada per la comunitat es veuria castigat, amb tota probabilitat, amb la seva imminent expulsió. A partir d'aquest moment la seva supervivència, mancada del suport de la família i de la diàspora, esdevindria molt difícil, ja que cap altre català no l'ajudaria i ningú no es tornaria a fiar d'ell.

Aquesta disciplina va anar acompanyada d'una segona pauta de comportament: la imposició d'una austeritat molt evident. Guanyar-se la confiança del públic i convèncer-lo de la seva honoradesa i honestedat exigia l'adopció d'un sistema de vida molt sobri i auster. Calia foragitar qualsevol signe extern de riquesa i ostentació que pogués fer pensar que la seva sobtada prosperitat era fruit de l'engany i que, en realitat, els estaven robant cada cop que els venien un parell de sabates o un mocador per al coll, tal com feia Autolycus, el protagonista de l'obra *Winter's Tale (Relats d'hivern)* de Shakespeare.¹ Calia, doncs, tenir molta cura i no aixecar suspicàcies que poguessin fer perillar el seu bon nom.

Aquesta manera de procedir va afavorir la seva capacitat d'estalvi i, en conseqüència, l'increment progressiu de les seves fortunes. Unes fortunes que hom va esmerçar en nous negocis que, al seu torn, van generar beneficis agregats que van contribuir a engrèixar encara més els seus respectius patrimonis. Els resultats no trigaren a fer-se evidents. La majoria d'aquests negociants van sortir-se amb la seva i van acabar guanyant-se el respecte i la confiança del públic, que els confià els seus estalvis per tal que els invertissin a canvi d'un petit guany. Incorporaven, així, una nova funció: la de banquers, que se sumava a les activitats mercantils tradicionals, desenvolupades inicialment amb caràcter ambulants i més tard amb les flamants botigues i magatzems que anaven sorgint arreu de la geografia espanyola. De mica en mica, doncs, van anar diversificant les seves inversions cap a d'altres camps, com ara la compra de béns immobles, el crèdit, les finances, les manufactures, etc.

1. Autolycus era un "pedler", o petit venedor ambulants, dedicat aparentment a la venda de menuderies o galindaines. En realitat, però, era un estafador i un lladre que es dedicava a sostreure robes de lli que després revenia sense cap mena d'escrúpols.

Aquest triomf empresarial va anar acompanyat, també, de la consolidació del prototipus de català treballador, estalviador i negociant que l'ha distingit fins no fa gaire, i que contrasta amb la d'aquells trabucaires insurgents i bel·licosos amb qui hom havia identificat els habitants del Principat al llarg de bona part de l'època moderna.

El seu ben guanyat prestigi econòmic i financer es va complementar amb un major arrelament en aquells indrets i places on s'havien instal·lat. Des de finals del XVIII, i molt especialment durant la primera meitat del XIX, alguns d'aquests negociants ja van optar per casar-se amb noies autòctones. La majoria, però, va preferir emportar-se la família (la dona i els fills) cap a les seves residències espanyoles. Òbviament, i a mesura que aquestes pràctiques s'anaven generalitzant, es va anar produint un progressiu, i irreversible, afebliment dels lligams que fins aleshores havien mantingut amb les seves poblacions d'origen. Aquesta integració creixent en els cercles econòmics i social hispans es va veure rematada amb una certa presència dins del nou l'estat liberal. El cas més destacable va ser, sens dubte, el de Laureà Figuerola i Ballester, nascut a Calaf l'any 1816, qui arribà a ser senador per Madrid i ministre d'Hisenda i Finances entre 1868-70. Fou, també, l'artífex de la reforma que va introduir la pesseta com a unitat monetària espanyola.² Altres col·legues seus que també van assumir càrrecs de responsabilitat política foren Manuel Brunet (senador per Guipúscoa) i Francisco Jover (alcalde d'Almeria).

Per acabar, cal dir, també, que la conducta que hem atribuït a aquests negociants anoiencs del XVIII no va ser ni una invenció seva, ni tampoc una estratègia única. Ben al contrari, aquest és un tipus de comportament que es repeteix al

llarg de la història i arreu del món, tal com posen de manifest els casos de moltes minories (jueus, bascos, gallecs, *maragatos*, *cameranos*, etc.) que han protagonitzat diàspores i moviments migratoris similars al que acabem de descriure. En tot cas, l'èxit d'aquests catalans va consistir en la seva capacitat i habilitat per incorporar de manera molt eficient aquest tipus de tàctiques. Els resultats van ser molt positius, ja que no tan sols van assolir el seu objectiu a l'hora de guanyar-se la confiança del públic espanyol, sinó que també van saber envoltar-se d'una ben merescuda aurèola de prestigi i respecte.

2. Vegeu ANTÓN COSTAS, "Laureà Figuerola: polític, economista i reformador fill de Calaf, "inventor" de la pesseta". *Revista d'Igualada* núm. 9, desembre de 2001.

ASSUMPTA MUSET I PONS (Collbató, 1957) és doctora en Història Moderna i professora d'Història Econòmica Mundial a la Fundació Universitària del Bages. És autora de *Catalunya i el mercat espanyol al segle XVIII: els traginers i els negociants de Calaf i Copons* (1997) i *Una empresa sedera catalana del segle XVIII: Ignasi Parera i Cia. de Manresa* (2002).