

# ACHSC

ANUARIO COLOMBIANO de HISTORIA SOCIAL  
y de la CULTURA

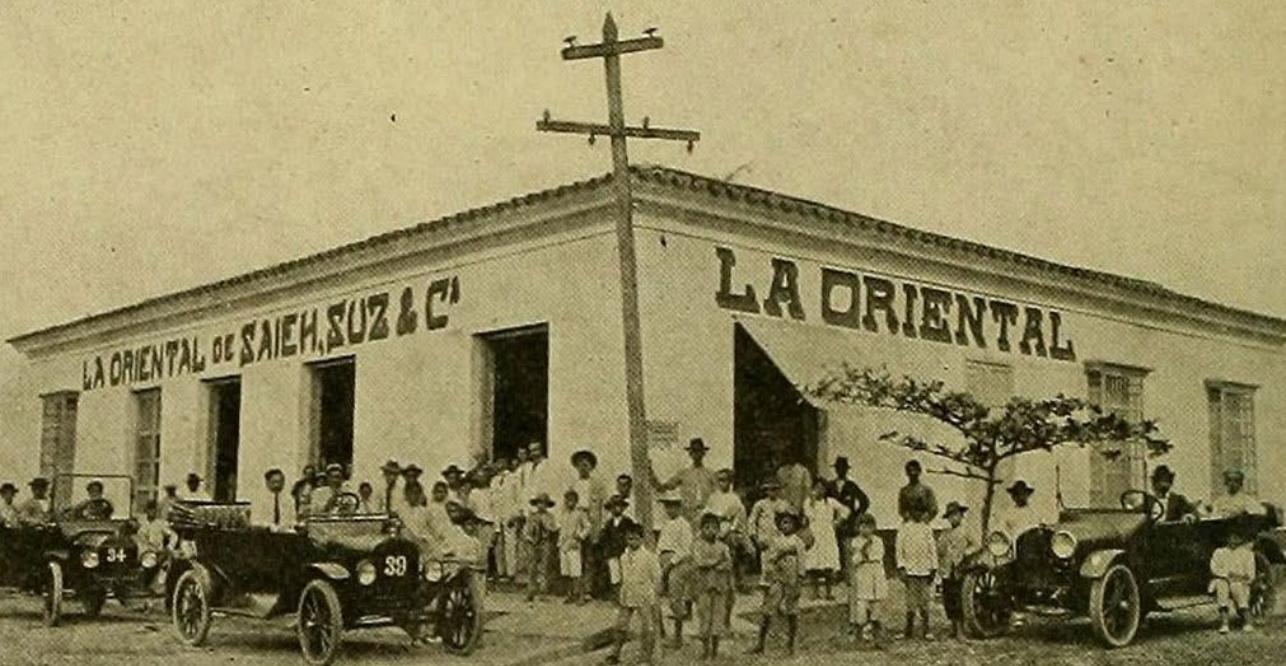
VOL. 52, N.º 1, ENERO-JUNIO 2025

ISSN-L: 0120-2456

[revistas.unal.edu.co/index.php/achsc](http://revistas.unal.edu.co/index.php/achsc)

<https://doi.org/10.15446/achsc>

TEMA LIBRE



- "Almacén La Oriental de la sociedad Saich, Suz & Cía en Cúcuta". En Jorge Posada, *Libro azul de Colombia*. New York: The J.J. Little & Ives Company, 534.

# Paisanos, familiares y comerciantes a crédito. Las redes comerciales de los árabes en el interior de Colombia, 1899-1940

*Countrymen, Relatives and Merchants on Credit. The Commercial Networks of the Arabs in Colombia's Hinterland, 1899-1940*

*Conterrâneos, familiares e comerciantes a crédito. As redes comerciais dos árabes no interior da Colômbia, 1899-1940*

---

→ <https://doi.org/10.15446/achsc.v52n1.111762>

→ **JHOJAN ALEJANDRO DÍAZ RICO**

Universidad de los Andes, Colombia

[ja.diazr@uniandes.edu.co](mailto:ja.diazr@uniandes.edu.co) | <https://orcid.org/0000-0003-1328-6397>

## Artículo de investigación

Recepción: 13 de enero del 2024.

Aprobación: 5 de julio del 2024.

Páginas: 1-38

## Cómo citar este artículo

Jhojan Alejandro Díaz Rico, "Paisanos, familiares y comerciantes a crédito. Las redes comerciales de los árabes en el interior de Colombia, 1899-1940", *Anuario Colombiano de Historia Social y de la Cultura* 52, n.º 1 (2025): 1-38.



Reconocimiento-SinObraDerivada 4.0  
Internacional (CC BY-ND 4.0)

**RESUMEN** **Objetivo:** reconstruir las redes comerciales que los inmigrantes árabes conformaron entre el Caribe colombiano y Cundinamarca, Tolima y Huila desde finales del siglo XIX, cuando comenzaron a llegar al país, hasta finales de la década de 1930, momento en el que comenzaba a decrecer su actividad comercial. **Metodología:** con información de registros notariales de Bogotá, Barranquilla y Cartagena, manifiestos de importación, prensa y directorios comerciales, se utiliza el análisis de redes sociales para reconstruir la estructura de las redes y así identificar los actores que las conformaron, los tipos de vínculos que se establecieron y la manera en que operaron. **Originalidad:** la historiografía de los árabes en Colombia se ha concentrado en su accionar comercial en la Costa Caribe, por lo que este trabajo representa el primer intento por analizar la conformación de sus redes comerciales en el centro del país. **Conclusiones:** esta investigación señala que el auge comercial posibilitado por las economías de exportación de principios del siglo XX permitió que los árabes se establecieran en el centro del país y conformaran una red comercial que se estructuró a partir de relaciones crediticias basadas en el parentesco y el paisanaje, las cuales permitieron su expansión comercial a lo largo de los tres departamentos.

**Palabras clave:** árabes; crédito; Cundinamarca; Huila; red comercial; relaciones de parentesco/paisanaje; Tolima.

**ABSTRACT** **Objective:** To reconstruct the trade networks that Arab immigrants formed between the Colombian Caribbean and Cundinamarca, Tolima, and Huila from the late 19<sup>th</sup> century, when they began to arrive in the country, until the late 1930s, when their commercial activity started to decline. **Methodology:** With information from notarial records of Bogotá, Barranquilla, and Cartagena, import manifests, press, and commercial directories, social network analysis is used to reconstruct the structure of the networks, thus identifying the actors involved, the types of links established, and the way they operated. **Originality:** The historiography of the Arabs in Colombia has focused on their commercial activities on the Caribbean Coast, so this work represents the first attempt to analyze the formation of their commercial networks in the country's hinterland. **Conclusions:** This research indicates that the commercial boom enabled by the export economies of the early 20<sup>th</sup> century allowed Arabs to establish themselves in the center of the country and form a commercial network structured around credit relationships based on kinship and fellow countrymen, which allowed their commercial expansion throughout the three departments.

**Keywords:** Arabs; commercial network; credit; Cundinamarca; Huila; kinship/country relations; Tolima.

**RESUMO**

**Objetivo:** reconstruir as redes comerciais que os imigrantes árabes formaram entre o Caribe colombiano e Cundinamarca, Tolima e Huila desde o final do século XIX, quando começaram a chegar ao país, até o final da década de 1930, momento em que a atividade comercial dos pioneiros começou a diminuir. **Metodologia:** a partir de informações de registros notariais de Bogotá, Barranquilla e Cartagena, manifestos de importação, imprensa e diretórios comerciais, utiliza-se a análise de redes sociais para reconstruir a estrutura das redes e assim identificar os atores que as compuseram, os tipos de vínculos que foram estabelecidos e a maneira como operaram. **Originalidade:** a historiografia dos árabes na Colômbia tem se concentrado na sua atuação comercial na Costa Caribe, por isso este trabalho representa a primeira tentativa de analisar a formação das redes comerciais desses imigrantes no interior do país. **Conclusões:** esta pesquisa indica que o auge comercial possibilitado pelas economias de exportação do início do século XX possibilitou que os árabes se estabelecessem no interior do país e formassem uma rede comercial que se estruturou a partir de relações de crédito baseadas no parentesco e na paisanaje, as quais permitiram sua expansão comercial ao longo dos três departamentos.

**Palavras-chave:** Árabes; crédito; Cundinamarca; Huila; rede comercial; relações parentesco/país; Tolima.

Salomón Helo partió del Líbano en 1901 con destino a América, entonces sinónimo de riqueza y libertad. Trabajó como comerciante en Argentina y Chile, y como no encontró la bonanza decidió regresar a Baabda, su ciudad natal. En Marsella, puerto de escala entre América y el Oriente, se encontró con unos paisanos de apellido Fayad, radicados en Colombia, quienes le insistieron en probar suerte allí, donde las oportunidades abundaban. Los Fayad convencieron a Salomón, quien llegó en 1905 a Barranquilla, desde donde navegó el río Magdalena hasta Girardot, y después de establecer vínculos crediticios con algunos paisanos fundó un almacén en Facatativá. Como el negocio prosperó, invitó a su sobrino Emilio a trabajar con él y, a su llegada, fundaron S. Helo & Cia, sociedad que estableció una sucursal en Bogotá en 1907.<sup>1</sup>

Como Salomón, muchos inmigrantes de habla árabe provenientes de Siria, Líbano y Palestina llegaron a Girardot a principios del siglo XX, pues su posición

1 Eduardo Hakim, *El murmullo de los cedros* (Neiva: Eduardo Hakim Murad, 1993), 305; "Escritura (Esc.) 695", Bogotá, 4 de mayo de 1933, Archivo General de la Nación (AGN), Bogotá, Sección Notarías (SN), Notaría primera de Bogotá (NPB), 932.

geográfica lo hizo el puerto más importante del alto Magdalena y el epicentro de sus redes comerciales en el centro del país. Como desde Girardot se irradiaba un intenso comercio hacia Cundinamarca, Tolima y Huila, los siriolibaneses, como también se les conoció, operaron comercialmente allí, por lo que este artículo reconstruirá las redes comerciales que implementaron entre los puertos del Caribe y esos departamentos entre 1890 y 1940, los cuales integran un mismo eje comercial integrado por Girardot y el río Magdalena. Usando información de registros notariales, prensa, manifiestos de importación y directorios comerciales, a través del análisis de redes sociales se reconstruyen las redes para identificar sus actores, los vínculos que la conformaron y la manera en que operó.<sup>2</sup> El análisis señala que la construcción de las redes se fundamentó en relaciones crediticias basadas en vínculos de parentesco y paisanaje.<sup>3</sup>

Se argumentará que la revitalización comercial asociada al repunte exportador de principios del siglo XX permitió que los árabes se internaran en el país e instalaran en las plazas comerciales de Cundinamarca, Tolima y Huila a través de vínculos de parentesco y paisanaje. Estos comerciantes se consolidaron en Girardot, lo que posibilitó la conformación de redes comerciales y crediticias entre los mercados globales, el Caribe y los departamentos en el eje comercial. Desde Girardot la red inició un proceso de expansión a principios del siglo XX hacia Bogotá, Ibagué y Neiva, y alcanzó poblaciones productoras de bienes exportables en Cundinamarca, Tolima y Huila.

La expansión de la red posibilitó un flujo de importación y exportación entre el Caribe y el centro del país mediante vínculos de parentesco y paisanaje que ayudaron a conformar densas redes crediticias. Los mayoristas se concentraron en Girardot, desde donde distribuyeron mercancías a crédito a sus paisanos en Bogotá, Ibagué y Neiva, y sus poblaciones productoras. Bogotá también albergó mayoristas siriolibaneses que conformaron redes crediticias con sus paisanos minoristas en la ciudad, las cuales posibilitaron su consolidación como representantes del comercio al detal capitalino. Pese al papel integrador de Girardot, las redes en

2 El análisis de redes sociales permite identificar las relaciones que integran una red y clasificarlas de acuerdo con el tipo de vínculo que representen. De esta manera, es posible identificar los actores puntuales en las relaciones de la red y los tipos de vínculos más prevalentes, lo que permite identificar el modo en el que operaba la red. Ver Stanley Wasserman y Katherine Faust, *Social Network Analysis: Methods and Applications* (Nueva York: Cambridge University Press, 1994).

3 Entiendo por *relaciones de parentesco* los vínculos familiares entre varios individuos y por *relaciones de paisanaje* a los vínculos que se generan entre varias personas con un origen compartido.

el eje comercial nunca conformaron un circuito integrado. El análisis muestra un espacio comercial conformado por tres nodos: Bogotá, Ibagué y Neiva, conectados al puerto de Girardot a través de fuertes vínculos crediticios, pero escasamente conectados entre sí.

La historiografía de los árabes en Colombia ha estudiado cómo estos inmigrantes se integraron mediante sus actividades económicas. Mientras que trabajos introductorios en las décadas de 1980 y 1990 estudian el desenvolvimiento de los árabes en actividades comerciales, industriales y políticas, contribuciones más recientes analizan su participación en el circuito comercial establecido entre Cartagena, el Atrato y el Sinú.<sup>4</sup> Aunque existen algunos aportes que analizan su presencia comercial en Cali, Huila y el Chocó, la literatura se enfoca en su influencia en el comercio del Caribe colombiano, donde se asentaron mayoritariamente, resaltando la centralidad de sus vínculos con empresarios colombianos.<sup>5</sup> En ese panorama hay dos elementos inexplorados: la presencia de estos comerciantes en el centro del país y el papel del parentesco/paisanaje en su expansión desde el Caribe hasta dicha región. Este trabajo analiza cómo su condición de migrantes influenció la forma en que los árabes desarrollaron sus actividades mercantiles, es decir, cómo el parentesco/paisanaje facilitó la conformación de sus redes comerciales. Esta investigación es pionera en analizar la presencia de los árabes en Cundinamarca, Tolima y Huila, por lo que complementa la literatura existente al señalar los vínculos comerciales que establecieron los paisanos entre el Caribe y el interior, mostrando el alcance geográfico y comercial que alcanzaron en el centro del país.

Este artículo se divide en cuatro secciones. En la primera, se reconstruye la dispersión geográfica de los siriolibaneses a lo largo del eje comercial, señalando cómo el auge exportador de las primeras décadas del siglo posibilitó su

4 Gladys Behaine, "Anotaciones sobre inmigraciones libanesas a Colombia", *Revista Javeriana* n.º 467 (1980); Louise Fawcett, "Libaneses, Palestinos y Sirios en Colombia", *CERES* 9 (1991); Louis Fawcett y Eduardo Posada, "En la tierra de las oportunidades: los Sirio-Libaneses en Colombia", *Boletín cultural y bibliográfico* 29 (1992); Joaquín Viloria, "Lorica, una colonia árabe a orillas del río Sinú", *Cuadernos de historia económica* 10 (2003); Louise Fawcett, "Arabs and Jews in the Development of the Colombian Caribbean 1850-1950", *Immigrants and Minorities* 16 (2010); Ana Rhenals, *Más allá de la austeridad. La historia no contada de los inmigrantes sirio-libaneses en Colombia, 1880-1930* (Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander, 2022).

5 Luis González, "Sirio-Libaneses en el Chocó, cien años de presencia económica y cultural", *Boletín Cultural y Bibliográfico* 34 (1997); Pierre Sejnaui, "Sirio-Libaneses en Cali. 1902-1982" (Tesis de maestría, Universidad del Valle, 2018); Benjamín Alarcón y Ángela Segura, "Presencia árabe en Neiva", *Entornos* n.º 27 (2014); Rhenals, *Más allá de la austeridad*.

consolidación en este. Posteriormente, en el segundo apartado, se reconstruye la red comercial de estos comerciantes entre el centro del país y sus nexos con el Caribe y el extranjero, lo que permite apreciar la importancia del parentesco/paisanaje en su conformación, desarrollo y operación. La tercera sección muestra cómo los vínculos de parentesco ayudaron a conformar y expandir la red en el eje comercial. Finalmente, la investigación señala en la cuarta sección cómo el parentesco posibilitó el establecimiento de densos vínculos crediticios que facilitaron la dispersión de mercancías y capital a lo largo del eje comercial.

## El eje comercial

Los árabes comenzaron a llegar a Colombia en 1880, cuando Latinoamérica se conectaba a los mercados internacionales mediante las exportaciones de materias primas. Este proceso aumentó la demanda de fuerza laboral e incentivó un movimiento migratorio entre 1870 y 1930 que trajo a Latinoamérica unos 18 millones de personas, mayoritariamente de Europa, pero también de Asia y África.<sup>6</sup> Nuestros comerciantes migraron desde Siria, Líbano y Palestina, entonces bajo el dominio del Imperio Turco, por lo que fueron erróneamente catalogados como *turcos*. De todos los migrantes que llegaron a Latinoamérica, solo el 2 % eran árabes, unos 367.889, y la mayoría viajaron a Argentina y Brasil, donde se concentró el 85 %.<sup>7</sup>

Aunque el lugar de Colombia como destino migratorio fue marginal, el país recibió algunos italianos, alemanes y, por supuesto, siriolibaneses. En 1926 había en el país unos 3.767 de estos migrantes, el 1 % de los que llegaron a Latinoamérica, cifra que había crecido a finales de la década de 1930, cuando eran unos 5.000. En 1938 había 56.418 extranjeros en Colombia, de los que el 43 % eran europeos, el 44 % provenía de países latinoamericanos, el 9 % era de origen árabe, y el restante 4 % de otros países asiáticos y africanos.<sup>8</sup> Con algunas excepciones de mujeres que emprendieron el viaje solas, por lo general estos migrantes eran hombres jóvenes,

<sup>6</sup> William Ashworth, *Breve historia de la economía internacional desde 1850* (Ciudad de México: FCE, 1978); José Antonio Ocampo, *Historia económica de Colombia* (Bogotá: Planeta, 2007); José Moya, "Migration and the Historical Formation of Latin America in a Global Perspective", *Sociologías* 49 (2018): 48.

<sup>7</sup> Stacy Fahrendhold, *Between the Ottomans and the Entente. The First World War in the Syrian and the Lebanese Diaspora, 1908-1925* (Nueva York: Oxford University Press, 2019), 19.

<sup>8</sup> Laura de Moya-Guerra, "La viuda migrante de Zahlé y sus hijos: migración árabe a Barranquilla, Colombia, 1900-1950", *Península* 19, n.º 1 (2024); Fahrendhold, *Between the Ottomans and the Entente*, 19; Contraloría General de la República, *Censo General de la población, 1938* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1942), 143.

pobres y cristianos que escapaban de la represión turca y de las crisis económicas que afectaron a Siria y Líbano desde 1860 hasta principios del siglo XX, causadas por las guerras civiles entre drusos y cristianos, la Primera Guerra Mundial y el subsecuente desplome de las economías agrarias.<sup>9</sup>

Los árabes comenzaron a desembarcar en Colombia cuando el país comenzaba su integración a los mercados internacionales mediante las exportaciones de café. El despegue a partir de 1870 y la consolidación de esta industria después de 1910 generaron un rápido aumento en las exportaciones de un 1.000 % entre 1905 y 1928, que jalónó un crecimiento de las importaciones de un 1.100 %.<sup>10</sup> Este fenómeno representó una bonanza comercial sin precedentes que estimuló la participación de los siriolibaneses en el comercio nacional, pues el sector se expandió e hizo muy rentable la importación de mercancías y la exportación de café. Productos como el oro, el platino, la tagua, el caucho y los cueros también participaban en las exportaciones, sobre todo en el Chocó y el Sinú, en donde también se expandió el comercio, por lo que contaron con una importante presencia de nuestros comerciantes.<sup>11</sup>

Por esa razón, los árabes se dedicaron al comercio exterior, lo que siguió la tendencia general de sus paisanos en otros países en Latinoamérica. En Argentina, por ejemplo, donde ya se había forjado una importante actividad comercial atada a las exportaciones de productos bovinos, los mal llamados turcos se establecieron desde finales del siglo XIX y ejercieron desde las ventas ambulantes hasta el comercio exterior en Buenos Aires, Tucumán, Santiago del Estero, La Rioja, Catamarca y Jujuy. En Brasil, por su parte, tuvo lugar un proceso de revitalización comercial durante las primeras décadas del siglo producto de las agroexportaciones, lo que resultó en la llegada de inmigrantes, entre ellos los árabes, que se integraron al comercio a través de la importación y distribución de manufacturas. Procesos similares pueden evidenciarse en Ecuador, Honduras y México, donde estos comerciantes también se integraron como importadores de bienes de consumo y

9 Albert Hourani y Nadim Shehadi, *Lebanese in the World: A Century of Emigration* (Londres: I.B. / Tauris, 1992).

10 Contraloría General, *Anales de economía y estadística*, t. III, Número 2., 1940, 13.

11 Rhenals, *Más allá de la austeridad*, 73-164; Claudia Leal, *Paisajes de Libertad. El Pacífico colombiano después de la esclavitud* (Bogotá: Uniandes, 2020), 117-148.

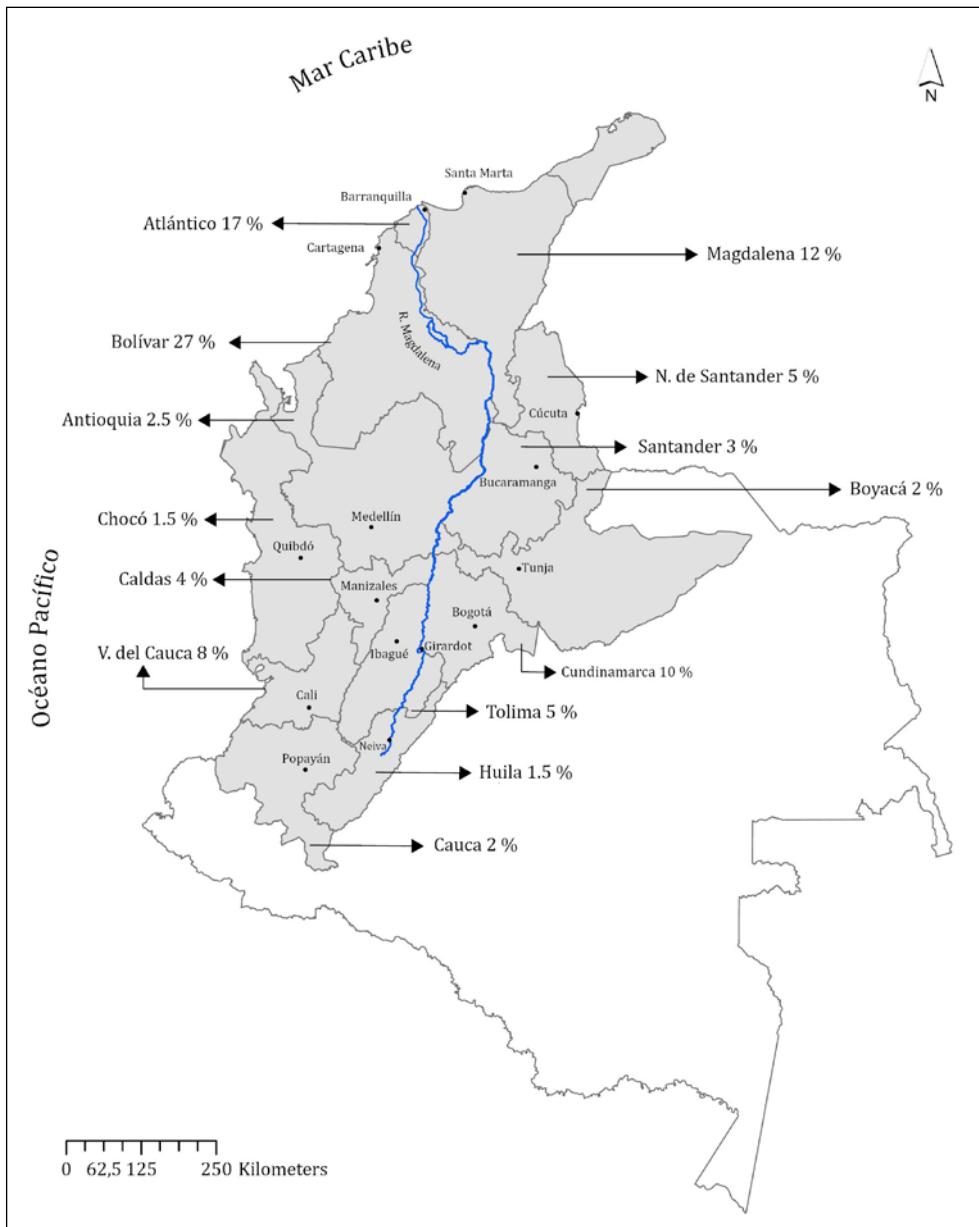
exportadores de materias primas en escenarios comerciales revitalizados por la vinculación de las economías locales a los mercados globales.<sup>12</sup>

Por la naturaleza de sus actividades, y como muestra la figura 1, alrededor del 56 % de estos inmigrantes se concentró en Bolívar, Atlántico y Magdalena, y el 44 % restante viajó al interior del país y al Chocó, asentándose en las poblaciones beneficiadas con las economías de exportación como Cundinamarca, Santander y Tolima, productoras de café; el Valle del Cauca, donde Buenaventura era el principal puerto exportador a finales de la década de 1930, y el Chocó, que exportaba oro y platino. En 1938, Cundinamarca, Tolima y Huila albergaban el 16,5 % de los árabes, unos 830: 500 en Cundinamarca, 250 en Tolima y 75 en el Huila, y la mayoría se concentró en Bogotá y Girardot.<sup>13</sup>

12 Ignacio Klich y Jeffrey Lesser, ed., *Arab and Jewish Immigrants in Latin America. Images and Realities* (Londres: Routledge, 1998); Akmir Abdelwahed, "La inserción de los inmigrantes árabes en Argentina (1880-1980): implicaciones sociales", *Anaquel de estudios árabes* 2 (1991); Jeffrey Lesser, "Jews are Turks Who Sell on Credit: Elite Images of Arabs and Jews in Brazil", en *Arabs and Jewish Immigrants in Latin America*; Liz Hamui-Halabe, "Re-creating Community: Christians from Lebanon and Jews from Syria in Mexico, 1900-1938", en *Arabs and Jewish Immigrants in Latin America*; Mónica Almeida, "Phoenicians of the Pacific: Lebanese and Other Middle Easterners in Ecuador", *The Americas* 53 n.º 1 (1996); Dario Euraque, "The Arab-Jewish Economic Presence in San Pedro Sula, the Industrial Capital of Honduras: Formative Years, 1880-1930", en *Arabs and Jews Immigrants in Latin America. Images and Realities*, editado por Ignacio Klich & Jeffrey Lesser (Londres: Routledge, 1998).

13 Contraloría General, *Censo general de la población, t. I. Departamento de Antioquia* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1942), 156; Contraloría General, *Censo general de la población, t. II. Departamento del Atlántico* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1942), 65; Contraloría General, *Censo general de la población, t. XII. Departamento de Santander* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1942), 145; Contraloría General, *Censo general de la población, t. III. Departamento del Bolívar* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1942), 123; Contraloría General, *Censo general de la población, t. XI. Departamento Norte de Santander* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1942), 83; Contraloría General, *Censo general de la población, t. IX. Departamento del Magdalena* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1942), 81; Contraloría General, *Censo general de la población, t. II. Departamento de Boyacá, t. IV* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1942), 225; Contraloría General, *Censo general de la población, t. VII. Departamento de Cundinamarca* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1942), 205; Contraloría General, *Censo general de la población, t. II. Departamento de Caldas* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1942), 101; Contraloría General, *Censo general de la población, t. XIII. Departamento del Tolima* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1942), 91; Contraloría General, *Censo general de la población, t. VIII. Departamento del Huila* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1942), 79; Contraloría General, *Censo general de la población, t. XV. Intendencias y comisarías* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1942), 89; Contraloría General, *Censo general de la población. Departamento del Valle del Cauca* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1942), 87; Contraloría General, *Censo general de la población, t. VI. Departamento del Cauca* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1942), 83; Contraloría General, *Censo general de la población, t. X. Departamento de Nariño* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1942), 107.

Figura 1. Distribución de los árabes en Colombia



Fuente: elaboración propia con base en datos de la Contraloría, *Censo general, 1942*.

A mediados del siglo XIX, Girardot era un caserío con poca actividad comercial, pero desde 1880 comenzó a crecer gracias al despegue cafetero hasta convertirse en el corazón del comercio exterior del centro del país. Al finalizar la década de 1890, ya era el puerto más importante y el centro de acopio del café en el interior del país, pues su ubicación geográfica lo hizo un punto intermedio entre las zonas de producción en Cundinamarca, Tolima y Huila. Por esa misma razón, Girardot recibía de Barranquilla y Cartagena todas las mercancías que iban a ser distribuidas hacia dichos departamentos. Desde 1909, el ferrocarril de Girardot se conectó con el de Cundinamarca, lo que mejoró la conexión entre Bogotá y el Magdalena, haciendo de Girardot el centro de distribución de mercancías hacia Cundinamarca.<sup>14</sup> En 1921, el ferrocarril enlazó a Girardot con Ibagué y en 1937 llegó a Neiva, consolidando el papel de Girardot como centro importador y exportador del centro del país.<sup>15</sup> El paso constante de mercancías y pasajeros aceleró el comercio, atrayendo comerciantes y migrantes franceses, ingleses y árabes; estos últimos en 1930 representaban del 35 % de los medianos comerciantes del puerto.<sup>16</sup>

El café también dinamizó la economía de Cundinamarca y Bogotá. A finales del siglo XIX, las grandes haciendas comenzaron a dar paso a las fincas cafeteras como centro de producción en Mesitas, La Mesa, Fusagasugá, Sasaima y Arbeláez, donde también ocurrió un crecimiento comercial que incentivó a algunos árabes a establecerse en esos municipios.<sup>17</sup> Bogotá, por su parte, monopolizaba el comercio importador a esas poblaciones mediante almacenes o representantes en Girardot, que a la par del crecimiento demográfico que la ciudad vivió entre 1870 y 1930, cuando pasó de 40.883 a 261.000 habitantes, hizo de la capital el mercado más grande del país.<sup>18</sup>

La economía cafetera también dinamizó el comercio tolimense. En 1850 el principal producto de exportación era el tabaco, pero desde 1870 sus exportaciones se

<sup>14</sup> Ana Fayad, "Girardot: historias de un puerto y de un tren. Ciudad, economía y migración" (Tesis de maestría, Uniandes, 2009), 79-91; José Niño, *Monografía histórica de Girardot* (Girardot: Talleres el Diario, 1952), 71.

<sup>15</sup> Fayad, "Girardot", 79-91.

<sup>16</sup> Ministerio de Industrias, *Directorio comercial e industrial del país* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1930), 190-194; Fayad, "Girardot", 146.

<sup>17</sup> Marco Palacios, *El Café en Colombia, 1850-1970. Una historia económica, social y política* (Ciudad de México: El Colegio de México, 2009), 215-224.

<sup>18</sup> Felipe Pérez, *Geografía física y política de los Estados Unidos de Colombia* (Bogotá: Imprenta de la Nación, 1863), 401; Eduardo Acevedo, *Bogotá. Guía del turista* (Bogotá: Librería Nueva, 1933), 27; Germán Mejía, *Los años del cambio, historia urbana de Bogotá. 1820-1910* (Bogotá: CEJA, 2000), 229; Palacios, *El Café*, 105-119.

redujeron.<sup>19</sup> Sin embargo, desde las últimas décadas del siglo el café se expandió en Líbano, Chaparral e Icononzo, que con la quina, oro, plata, sombreros, cuero y cacao fortalecieron la economía departamental.<sup>20</sup> En 1920 el Tolima estaba integrado a los mercados globales a través del café, cuando ocupaba el quinto lugar en producción nacional. La economía cafetera y la conexión con Girardot a través del ferrocarril estimularon el comercio en Ibagué, pues entre 1922 y 1924, justo después del comienzo de las operaciones del ferrocarril, el tráfico comercial creció en un 890 %, pasando de 1.333.089 a 2.223.063 kilogramos, lo que incentivó a los comerciantes árabes a desplazarse y ejercer sus actividades comerciales en la región.<sup>21</sup>

La influencia de la economía cafetera en el Huila no fue tan notoria. Además de no haber sido un productor relevante, tenía fuertes deficiencias en el transporte hacia el Caribe. Sin embargo, el departamento experimentó una revitalización comercial durante las primeras décadas del siglo producto de la colonización del Caquetá incentivada por la bonanza cauchera, lo que hizo de Neiva el centro de acopio de las mercancías hacia Florencia y de los productos que se exportaban a través del Magdalena.<sup>22</sup> Sin embargo, el auge cauchero terminó en 1914, sumiendo al Caquetá en una crisis económica que afectó el flujo comercial de esa región, razón por la cual la presencia de los árabes fue menos intensa que en Cundinamarca y Tolima. La figura 2 muestra el eje comercial de los árabes en el centro del país y las poblaciones en donde tuvieron presencia comercial.

Como muestra la figura 2, los árabes se dispersaron por el eje comercial en la medida en que la geografía y los sistemas de transporte lo permitieron. El río Magdalena era la columna vertebral, pues posibilitó la comunicación del Caribe con Girardot. En este punto, medios de transporte terrestres como las mulas y los ferrocarriles posibilitaron alcanzar las grandes capitales del centro del país. En ese sentido, la geografía fue un factor central en la construcción de este espacio comercial. Por un lado, el río permitió el flujo mercantil entre los centros de comercio en el extranjero y el interior de un país atravesado por tres cordilleras sin vías ni

19 Pérez, *Geografía física*, 54.

20 Ángel Díaz, *Compendio de geografía de la república de Colombia* (Medellín: Imprenta del Departamento, 1887), 161.

21 Diego Monsalve, *Colombia cafetera* (Barcelona: Artes gráficas, 1927), 860-862; Jorge Posada, *Libro azul de Colombia* (Nueva York: J Little & Ives Company, 1918), 629; Rodney Long, *Railways of South America. Part II* (Washington: Department of Commerce, United States Government Printing Office, 1927), 60.

22 Oscar Niño, Gloria González León y Franz Gutiérrez Rey, *Caquetá. Construcción de un territorio amazónico en el siglo XX* (Bogotá: Tercer Mundo, 2000), 34-38.

carreteras que conectarán sus centros urbanos con los puertos. Sin embargo, la agreste topografía impuso enormes desafíos para el desarrollo comercial que solo comenzaron a superarse tímidamente con la operación de los ferrocarriles.

**Figura 2.** Eje comercial de los árabes en el centro del país.



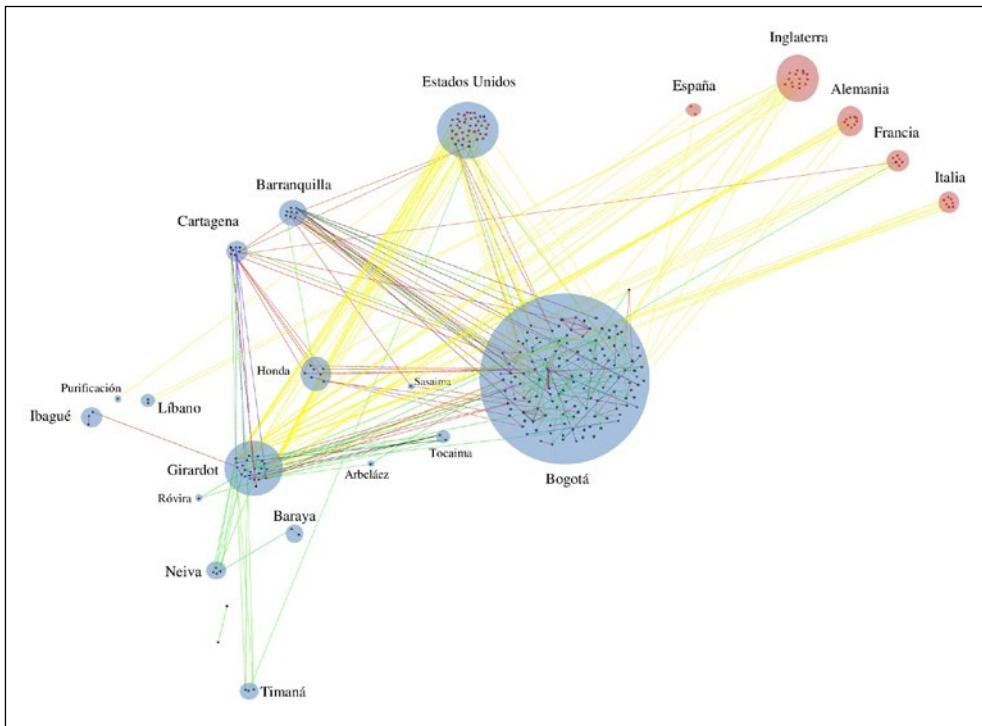
Fuente: elaboración propia con base en: Contraloría General, *Censo general de la población. Resumen general del país, 1938*; Ministerio de Industrias, *Directorio comercial e industrial de país, 1930*; Posada, *Libro azul de Colombia*; Registros notariales notarías primera a quinta de Bogotá.

Como se ha sugerido, el centro del país fue un espacio comercial revitalizado a principios del siglo XX por dos elementos principalmente: las economías de exportación y el desarrollo de la infraestructura de transportes. Ambos elementos estuvieron relacionados, porque, si bien el auge exportador incentivó la construcción de ferrocarriles, el desarrollo de los sistemas de transporte a su vez permitió el crecimiento del flujo de mercancías importadas y de exportación. Como se verá en breve, los árabes ayudaron a conformar esa geografía comercial mediante el despliegue de sus redes comerciales, pues el flujo constante de mercancías configuró un escenario comercial en el que las exportaciones financiaban un auge importador que hizo de las capitales departamentales importantes centros de comercio regionales con tentáculos que alcanzaban las zonas de producción.

## La red comercial

Ese fue el escenario de revitalización comercial en el que los árabes establecieron sus redes en el centro del país. Por *red comercial* comprendo un escenario social integrado por actores e interacciones que conforman una estructura que permite el tránsito de mercancías, capitales e información.<sup>23</sup> Los actores son todos los comerciantes siriolibaneses que identifiqué en las fuentes y otros comerciantes con quienes estuvieron vinculados. La red tuvo su eje central en Girardot, desde donde se expandió hacia Bogotá, Ibagué y Neiva, y de allí a poblaciones productoras de bienes exportables, y se estructuró a partir de relaciones de parentesco/paisanaje. La figura 3 muestra una aproximación de la estructura de la red, cuya elaboración se fundamentó en las notarías de Bogotá, Cartagena y Barranquilla, mediante manifiestos de importación y prensa de esas ciudades. Este esquema debe leerse cautelosamente, pues la mayoría de las fuentes proveen información de los árabes en Bogotá y Girardot, lo que impide ver detalladamente la actividad importadora de aquellos en Neiva e Ibagué. Sin embargo, es posible entender parcialmente la estructura de la red analizando en conjunto la prensa, directorios y reportes comerciales, documentos notariales y los manifiestos de importación, en donde pueden verse los vínculos comerciales de los comerciantes en el Tolima y el Huila con sus paisanos en Girardot.

<sup>23</sup> Ana Mesa-Bedoya, "Redes comerciales en la segunda mitad del siglo XIX: comerciantes antioqueños y firmas extranjeras", *Historelo* 12, n.º 24 (2020), 112.

**Figura 3.** Red comercial en el centro del país.

Fuente: elaboración propia con base en las notarías de Bogotá, Cartagena y Barranquilla, manifiestos de importación y prensa de esas ciudades.

La red muestra la conexión de varios clústeres o grupos de puntos geográficos en los que esta operó: mientras que los azules representan los puntos en Colombia que alcanzó la red, los rojos simbolizan centros exportadores en el extranjero. Los puntos dentro de los clústeres, conocidos comúnmente como “nodos”, representan los actores puntuales de la red. Los negros simbolizan comerciantes y sociedades árabes, mientras que los azules y rojos, comerciantes colombianos y extranjeros, respectivamente. Las aristas que unen a los nodos representan los tipos de vínculos de los actores. Los rojos son fundaciones de casas comerciales, los verdes, relaciones crediticias entre árabes; los negros, créditos entre árabes y comerciantes colombianos; los amarillos, ventas a crédito a los árabes, y los azules simbolizan vínculos con comerciantes en el Caribe. La red muestra una concentración de las importaciones en Girardot, una baja tendencia de los árabes a establecer créditos con prestamistas colombianos y la prevalencia de créditos entre los árabes del

puerto y aquellos en Bogotá, el Huila y el Tolima, lo que sugiere el establecimiento de transacciones posibilitadas por el parentesco y paisanaje que permitieron la expansión de la red en el centro del país.

La figura 3 también muestra que la red conectaba las capitales del interior con el Caribe, Europa y Estados Unidos a través de Girardot, pero no conformó un circuito comercial entre Cundinamarca, Tolima y Huila, ya que la base de los negocios de los árabes la constituyó el comercio de importación, por lo que se instalaron en grandes centros de acopio conectados al Magdalena y al Caribe, pero poco conectados entre ellos. Dado que su interés primordial no era el intercambio de bienes de producción y distribución nacional, la red no muestra un flujo comercial entre Bogotá, Ibagué y Neiva, sino la conformación de redes crediticias entre esas capitales y Girardot, y de relaciones de parentesco y paisanaje que ayudaron a integrar pequeñas poblaciones productoras al comercio internacional.

La figura 3 también muestra intensos vínculos comerciales entre Girardot, Estados Unidos y Europa. Durante las primeras décadas del siglo, nuestros comerciantes establecieron mayoritariamente relaciones comerciales con Estados Unidos, seguido por Inglaterra, Alemania, Francia, Italia y España. Esto resulta revelador porque, a grandes rasgos, es la misma tendencia que siguió el comercio exterior nacional, lo que sugiere que las actividades importadoras de estos comerciantes se integraron exitosamente al flujo comercial en el que operaba el comercio exterior del país.<sup>24</sup>

La red muestra también que el parentesco fue fundamental para la operación de la red al interior del país, pero ese aspecto fue menos importante en lo concerniente a los vínculos con el extranjero. Con excepción de familias como los Fadul o los Nader, que tenían parientes en Estados Unidos con los que tenían vínculos comerciales desde Girardot, la inmensa mayoría de vínculos con los exportadores en el extranjero se hicieron con comerciantes con los que los árabes no tenían relaciones de parentesco. La proporción varió radicalmente en el centro del país, donde buena parte de los vínculos crediticios fueron entre paisanos. Esto sugiere que los siriolibaneses actuaron comercialmente como una comunidad que, en algunos casos, tenía tentáculos en el extranjero.

Finalmente, la figura 3 muestra diferentes niveles en la intensidad de los vínculos. La red es muy densa entre Bogotá y Girardot, prueba de su constante comercio basado en el crédito. Por su parte, la red es menos densa entre Girardot,

24 Contraloría General, *Anales de economía y estadística*, t. V, 31.

Tolima y Huila, pero muestra más vínculos entre las poblaciones aledañas a Ibagué y Neiva con Girardot que aquellas cercanas a Bogotá, lo que indica una mayor dispersión geográfica de nuestros comerciantes en Tolima y Huila y una alta en Bogotá. Con todo, lo que muestra el esquema de la figura 3 es que Girardot fue el corazón del eje comercial y que, por ser el punto de paso obligado de todos las importaciones y los bienes de exportación, fue la meca siriolibanesa en el interior de Colombia.

## El establecimiento de los árabes en el centro del país

Uno de los primeros en llegar a Girardot fue Agustín Aljure en 1895, quien fundó Aljure Hermanos en 1899. A principios del siguiente siglo también llegaron Ignacio, Teófilo y Julio Fadul, quienes fundaron Fadul Hermanos. Entre 1900 y 1910 también llegaron Kasir y César Munayar, Alberto Yamhure, José Kairuz, José María Chicri-Tawa, David Aljeach, Lattuf Saab y Vechara Bassil.<sup>25</sup> Por lo general, los primeros vínculos eran establecidos con paisanos ya establecidos en ese puerto, quienes concedían créditos a los recién llegados para comenzar los negocios, práctica que comenzó a confeccionar la red. Agustín Aljure, por ejemplo, ayudó a muchos paisanos de su pueblo natal, Hadet Yibbi, al norte del Líbano, a migrar. Después de traer a sus hermanos, en 1918 Agustín invitó a sus sobrinos José Mansur Aljure, Teófilo, Wade y Josefina Hakim, quienes con telas fiadas comenzaron su oficio mercantil.<sup>26</sup> Con los créditos, los que llegaban establecían tiendas pequeñas que, cuando crecían, afianzaban los vínculos mediante préstamos más grandes. Esto generó una modesta migración en cadena que posibilitó la integración comercial de los árabes, facilitó el flujo migratorio hacia el interior del país desde Girardot y posibilitó la expansión de la red hacia Bogotá, Ibagué y Neiva.

Los árabes comenzaron a llegar a Bogotá a finales del siglo XIX después de participar en el comercio de Girardot y Honda, que desde la Colonia y hasta el auge de Girardot fue el principal puerto del alto Magdalena. La primera sociedad registrada fue Jorge Nassar & Hermanos, fundada en 1899 por Jorge, David y Félix Nassar, con sucursales en Honda y Chiquinquirá. En 1903 operaban otras siete sociedades en la ciudad: Aljure Hermanos; S. Fayad Hermanos; N & M Cassir, con sucursal en

<sup>25</sup> Niño, *Monografía*, 73; Ahmad Mattar, *Guía social de la colonia de habla árabe en Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y las Islas Holandesas de Curazao y Aruba* (Barranquilla: Empresa Litográfica, S.A, 1945), 57-58.

<sup>26</sup> Hakim, *El murmullo*, 147-151; 64-71.

Girardot; Saleh Hermanos, Nayim & Salim Fayad, Spath e Hijos y Abraham Fayad Hermanos, que vendían textiles y compraban oro, plata y café de exportación.<sup>27</sup>

La fundación de sociedades familiares enlazó el Alto Magdalena con la capital, de manera que las relaciones de parentesco fueron el primer mecanismo que posibilitó la expansión de la red. Esas sociedades eran empresas familiares que repartían los trabajos entre los socios. S. Fayad Hermanos, por ejemplo, fue establecida en Honda en 1899 por Decius, Ignacio, Salomón Fayad y sus primos Antonio y Alberto Yamhure y Salim Molad. La ubicación de los socios les permitió crear una red de distribución en la que Ignacio cerraba los negocios en París y enviaba mercancías hasta Cartagena, donde Decius las recibía y las reembarcaba hasta Honda, donde Salomón y sus primos las distribuían y enviaban a Bogotá.<sup>28</sup> De esa manera operaron muchas de las sociedades árabes a principios de siglo.

Durante las cuatro primeras décadas del siglo creció progresivamente el número de sociedades árabes en Bogotá. A partir de 1909, con la apertura del ferrocarril de Girardot, también llegaron S. Helo & Compañía, José Asmar, Rezk Hermanos, Antonio Nader, Casis & Co, Elías Bendek y Cajtuni Hermanos. Entre 1899 y 1920 operaron al menos 22 sociedades; la década siguiente, se registraron otras 28 y, entre 1930 y 1938, aparecieron otras 63, por lo que entre 1899 y 1938 los árabes conformaron al menos 111 sociedades que, en su mayoría, solo operaron en Bogotá.<sup>29</sup> Por esto, en 1921 los comerciantes árabes representaban

27 “Esc. 274”, Bogotá, 11 de febrero de 1903, AGN, SN, Notaría Quinta de Bogotá (NQB), 276; “Anuncios de las casas comerciales árabes en mención”, *El Porvenir* (Bogotá), 21 de diciembre de 1902; “Anuncios publicitarios de las sociedades S. Fayad Hermanos, N & M Cassir, Spath e Hijos”, *El Porvenir*, 14 de febrero de 1903; “Anuncios publicitarios de Aljure Hermanos, Saleh Hermanos”, *El Porvenir*, 27 de enero de 1904; “Anuncios publicitarios de Nayim & Salim Fayad y Abraham Fayad Hermanos”, *El Porvenir*, 5 de marzo de 1903.

28 “Esc. 111”, Cartagena, 6 de marzo de 1899, Archivo Histórico de Cartagena (AHC), Cartagena, Notarías, Notaría Primera de Cartagena (NPC), protocolos, 593; “Anuncio comercial de la casa S. Fayad Hermanos”, *El Porvenir*, 21 de diciembre de 1902; “Anuncio publicitario de S. Fayad Hermanos”, *El colombiano* (Bogotá), 10 de septiembre de 1903.

29 “Anuncios publicitarios de S. Fayad Hermanos, Spath e Hijos, N & M Cassir, Elías N Bendeck, José A Fayad”, *El Porvenir*, 21 de diciembre de 1902; “Anuncios de Aljure Hermanos, Saleh Hermanos, Jorge E Nassar, Abraham Fayad Hermanos, José A. Fayad”, *El Porvenir*, 14 de febrero de 1903; “Anuncios publicitarios de Nayim & Salim S. Fayad y Bazar el Rosario de Abraham Fayad”, *El Porvenir*, 27 de enero de 1904; Julio Parga, *Guía del comercio de Bogotá* (Bogotá: Tipografía Editorial, 1917); República de Colombia. *Directorio comercial e industrial* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1920), 79-108; *Directorio comercial, industrial y profesional de Bogotá*, 1921, 3-17; Ministerio de industrias, *Directorio comercial*, 164-186; *El Tiempo* (Bogotá), 1 de enero de 1930; Ar-Raed, *el Reporter. Semanario árabe* (Bogotá), 26 de abril de 1932; *Boletín de la Cámara de Comercio de Bogotá* (Bogotá) Junio, 1933 – Mayo, 1934; *Boletín de la Cámara de Comercio de Bogotá*

alrededor del 9,5 % de los comerciantes minoristas en la capital, cifra que en 1938 había ascendido al 23 %.<sup>30</sup>

Las sociedades basadas en parentesco fueron prevalentes. De las 44 registradas en las notarías entre 1899 y 1940, 32 estaban conformadas por árabes y solo 10 eran sociedades mixtas.<sup>31</sup> Esto sugiere que los árabes preferían asociarse mutuamente, pues además de facilitar la comunicación en la lengua materna y la confiabilidad de las transacciones, permitía el acceso a una red crediticia entre Bogotá y Girardot, lo que les permitió participar en una porción significativa de las ventas al detal en la ciudad.

El crecimiento gradual de la presencia de los siriolibaneses en Bogotá trajo un cambio en su modelo de negocio. Aparte de Elías Bendek Hermanos y Cajtuni Hermanos, con sucursales en Barranquilla, la mayoría de las sociedades establecidas después de 1909 no participaron en las exportaciones, sino solamente en la importación y compraventa de mercancías. Aunque el café era el principal producto de exportación en Cundinamarca, la mayoría del grano lo compraban treinta casas exportadoras en Bogotá, dejando poco espacio para la participación de medianos comerciantes.<sup>32</sup> Sumado a esto, muchos pequeños comerciantes árabes no contaban con la seguridad financiera para participar en el volátil negocio de las exportaciones. Finalmente, el rápido crecimiento urbano, demográfico y comercial

---

(Bogotá), enero - diciembre, 1936; *Boletín de la Cámara de Comercio de Bogotá* (Bogotá), enero - noviembre, 1937; *Boletín de la Cámara de Comercio de Bogotá* (Bogotá), enero - diciembre, 1938.

30 Directorio, 1921, 3-16; Cámara de Comercio de Bogotá, *Directorio comercial e industrial de Bogotá* (Bogotá: Minerva, 1938, 139-146).

31 Las referencias correspondientes a la Notaría Primera de Bogotá son las siguientes: "Esc. 274", 11 de febrero de 1903; "Esc. 1793", 17 de julio de 1930; "Esc. 791", 29 de marzo de 1930; "Esc. 854", 29 de marzo de 1930; "Esc. 1053", 21 de junio de 1934; "Esc. 127", 17 de enero de 1935; "Esc. 302", 13 de febrero de 1935; "Esc. 758", 20 de abril de 1936; "Esc. 47", 9 de enero de 1936; "Esc. 62", 10 enero de 1936; "Esc. 3020", 20 de octubre de 1937; "Esc. 70", 10 de enero de 1939; "Esc. 3362", 11 de octubre de 1939; "Esc. 872", 14 de marzo de 1939; "Esc. 417", 9 de febrero de 1939; "Esc. 756", 16 de marzo de 1940; "Esc. 2680", 30 de septiembre de 1941; "Esc. 841", 18 de marzo de 1942, AGN, SN, NPB. Las referencias correspondientes a la Notaría segunda de Bogotá (NSB) son las siguientes: "Esc. 811", 21 de abril de 1913, 810; "Esc. 724", 27 de marzo de 1935; "Esc. 1861", 24 de julio de 1935; "Esc. 810", 5 de abril de 1935, AGN, SN, NSB. La referencia de la Notaría tercera de Bogotá (NTB) es: "Esc. 103", 26 de enero de 1921, AGN, SN, NTB, 102. La referencia de la Notaría cuarta de Bogotá (NCB) es: "Esc. 1650", 31 de octubre de 1934, AGN, SN, NCB, 1649. Las referencias correspondientes a la Notaría quinta de Bogotá (NQB) son las siguientes: "Esc. 951", 25 de junio de 1930, 489; "Esc. 943", 24 de junio de 1930; "Esc. 953", 25 de junio de 1930; "Esc. 1166", 6 de agosto de 1930; "Esc. 1147", 19 de agosto de 1931; "Esc. 1066", 24 de julio de 1937, AGN, SN, NQB. La referencia de la NPC es: "Esc. 434", Cartagena, 25 de abril de 1924, AHC, Notarías, NPC, protocolos.

32 Colombia, *Directorio comercial*, 89.

hizo de la ciudad el centro comercial más grande del país, donde se podía acumular capital solo con la compraventa de mercancías

La revitalización comercial y los vínculos de parentesco también posibilitaron que la red alcanzara el Tolima. Aunque la presencia de nuestros comerciantes no fue muy numerosa, alcanzó Ibagué y poblados cafeteros como Líbano, Natagaima y Alpujarra. Los pioneros llegaron a Honda a finales del siglo XIX.<sup>33</sup> Durante la primera década de siglo se establecieron en ese puerto S. Fayad Hermanos, Nayim & Salim Fayad, A & M Elasmar y Spath e Hijos.<sup>34</sup> Entre 1910 y 1930 también operaron Salomón y Farid Naffah, Chequer Baruque, Abdala Chams y David Elasmar, y a mediados de los años treinta lo hicieron Jorge Saleh, Juan Jassir, Rashid Hermanos, Salvador Nasser, José Najed y Julio Said.<sup>35</sup> Estos comerciantes compraban café y distribuían mercancías en Cundinamarca y Tolima, pero su presencia fue reducida porque la actividad comercial fue eclipsada por el auge comercial en Girardot, que a finales del siglo XIX ya le quitaba la supremacía portuaria a Honda.

Unos pocos árabes llegaron a Ibagué a finales de la década de 1900. José Chalita, uno de los primeros de los que hay registro, tenía en 1907 un almacén de telas que existió hasta finales de los años cuarenta.<sup>36</sup> Otros pocos se asentaron las décadas siguientes. En 1919 Antonio Aljure importaba telas y medicamentos, y en 1932 Daniel Chalela tenía un almacén con una sucursal en Girardot.<sup>37</sup> En esa misma década también se establecieron los almacenes de Salame & Co, Teófilo y Jorge Hakim y Alfredo Murad.<sup>38</sup>

<sup>33</sup> “Anuncio de Nicolás Mebarak”, *La Serpiente* (Honda), 11 de septiembre de 1899.

<sup>34</sup> “Anuncio de S. Fayad Hermanos”, *El Porvenir*, 21 de diciembre de 1902; “Anuncio de Nayim & Salim Fayad”, *El Porvenir*, 26 de marzo de 1903; Hakim, *El murmullo*, 221; “Anuncio de Spath e Hijos e A & M Elasmar”, *Informaciones* (Honda), 15 de octubre de 1908.

<sup>35</sup> “Anuncio de S. Naffah”, *Futuro* (Honda), 16 enero de 1911; “Anuncio de Salomón Naffah”, *Ecos del Norte* (Honda), 16 de noviembre de 1913; “Anuncio Almacén Naffah”, *Ecos del Norte*, 23 de marzo de 1914; “Anuncio de Farid S Naffah”, *El Gladiador* (Honda), 28 de febrero de 1920; “Anuncio de Chequer J. Barique”, *Informaciones*, 19 de noviembre de 1917; “Anuncio A & M Elasmar”, *El Gladiador*, 3 de enero 1927; “Anuncio del almacén La Palestina de Juan Jassir y Cia”, *Llamaradas* (Honda), 9 de agosto de 1937; “Entradas de transacciones, pagos y fundaciones de Jorge Saleh, Juan Jassir, Rashid Hermanos, Salvador Nasser, José Najed y Julio Said”, *Revista de la Cámara de Comercio* 1 n.º 1, 1934, 4-18.

<sup>36</sup> “Anuncio del almacén de José Chalita”, *El Renacimiento* (Ibagué), 6 de junio de 1907; U.S. Department of Commerce, *Foreign Commerce Weekly* (Washington), 1946, 23.

<sup>37</sup> “Anuncio del producto Bax Colombia en el almacén de Antonio Aljure”, *El Cronista* (Ibagué), 4 de diciembre de 1919; Eduardo López, *Temas Nacionales* (Girardot: ABC, 1932), 30.

<sup>38</sup> “Fundación de la sociedad Salame & Co”, *Revista de la Cámara de Comercio de Ibagué*, n.º 7, mayo de 1934; Hakim, *El murmullo*, 75.

Estos comerciantes importaban sus mercancías desde Girardot a través del crédito y el parentesco. Teófilo Hakim, por ejemplo, se emparentó con la familia Murad mediante su matrimonio con Nelly Murad en 1930. El vínculo posibilitó que fundaran en Ibagué el almacén *El buen gusto*, que surtían con créditos de Elías Murad, el tío de Nelly, en Girardot.<sup>39</sup> Sin los créditos facilitados por el parentesco y el paisanaje, hubiera sido difícil para inmigrantes como Teófilo instalarse en el comercio ibaguereño que, a diferencia de Bogotá, era reducido, lo que obligaba a los migrantes a errar buscando oportunidades comerciales asociadas a las cosechas de café. Esto permitió que, a diferencia de Cundinamarca, los árabes se concentraran menos en la capital y se dispersaran en las poblaciones productoras donde vendían mercancías pagadas con café, fenómeno que también tuvo lugar en el vecino departamento del Huila.<sup>40</sup>

En el Huila la base de los negocios también fueron las importaciones, actividad que ejercieron los árabes desde principios del siglo XX. Uno de los primeros en establecerse en Neiva fue Pedro Turbay, quien en 1906 fundó con su hijo Abbas la sociedad Pedro Turbay e Hijo.<sup>41</sup> Posteriormente, en 1915 Carlos Baruque y Abbas Turbay adelantaban actividades comerciales y, un año más tarde, operaba el almacén de Gabriel Aljure.<sup>42</sup> Aunque las fuentes no permiten hacer una cronología clara de su establecimiento en Neiva, la prensa confirma que en los años veinte existían los almacenes de Moisés Gachem, Atalah Tapicha, Carlos Abdul, Ignacio Fadul y el de Felipe Abdalá.<sup>43</sup> En la década siguiente también estuvieron presentes Alfredo Cassir y Juan, Nayit y Costi Abauat, quienes vendían mercancías importadas por sus paisanos en Girardot.<sup>44</sup>

De hecho, las conexiones con los paisanos en Girardot eran fundamentales, pues permitieron que la red se expandiera fuera de las capitales hasta poblaciones productoras de bienes exportables en los tres departamentos. Aunque los árabes en Cundinamarca fueron marginales en la industria exportadora, su participación

<sup>39</sup> Hakim, *El murmullo*, 73.

<sup>40</sup> Hakim, *El murmullo*, 69-79.

<sup>41</sup> Posada, *Libro azul de Colombia*, 498.

<sup>42</sup> “Anuncio de agradecimiento de Carlos Baruque”, *El Novel* (Neiva), 21 de febrero de 1915, “Anuncio de promociones del almacén de Gabriel Aljure”, *El Progreso* (Neiva), 27 de mayo de 1916; Hakim, *El murmullo*, 152.

<sup>43</sup> Hakim, *El murmullo*, 120.

<sup>44</sup> “Anuncio comercial de Costi Abauat”, *El Crisol* (Neiva), 15 de julio de 1933; Ministerio de industrias, *Directorio comercial*, 203; “Anuncios comerciales de Ignacio Fadul Z, Alfredo Cassir, Costi Abauat y Atala Tapicha”, *El anunciador comercial* (Neiva), 19 de mayo de 1934.

permitió que la red alcanzara algunas poblaciones aledañas a Bogotá, situadas mayoritariamente entre la capital y el valle del Magdalena en Girardot. Salomón y Emilio Helo, por ejemplo, fundaron en 1907 un almacén en Facatativá, y en 1916 Elías y Juan Bendek tenían una sociedad en Barranquilla con sucursales en Sasaima, desde donde compraban café.<sup>45</sup> En la misma población, José Rezk compraba y vendía mercancías en 1918, y en 1916 José y Temer Saad tenían almacenes en Tocaima y Mesitas, a donde llevaban mercancías de Girardot.<sup>46</sup> Al norte del departamento, en Ubaté, Tomás Nassar tenía un almacén con José María de Francisco en 1922.<sup>47</sup> Adicionalmente, Antonio Aljure desarrolló operaciones comerciales en Fusagasugá en 1914, y en 1939 los hermanos Alfonso, Miguel y Edmundo Fayad establecieron almacenes en Girardot, Fusagasugá y Arbeláez.<sup>48</sup> Una de las funciones de dichos almacenes era conseguir café o cueros, pero también distribuían mercancías a través de sus sociedades en Bogotá. Esto posibilitó que la red se expandiera hacia el occidente del departamento y se integrara a la compra de bienes exportables que los comerciantes capitalinos desarrollaron desde finales del siglo XIX como respuesta a la bonanza cafetera.

La bonanza incentivó también a algunos siriolibaneses a establecerse en poblaciones cafeteras del Tolima. En 1914, por ejemplo, Abraham y Juan Nader tenían dos fincas cafeteras en el Líbano.<sup>49</sup> En 1927, José Aljure era dueño de una finca cafetera en Alpujarra; Pedro Chedraue sembraba café en Natagaima, y en Chaparral; Miguel Arana también cultivaba el grano.<sup>50</sup> A mediados de la década de 1910, los hermanos Juan y Chajid Kairuz tenían un almacén en Miraflores, hoy Rovira, en donde compraban café y oro que llevaban en mula hasta Girardot. De ese mismo puerto regresaban con mercancías compradas a crédito a los hermanos Aljure, sus parientes, las cuales distribuían al menudeo en el pequeño caserío.<sup>51</sup>

<sup>45</sup> Hakim, *El murmullo*, 305; “Esc. 811”, 21 de abril de 1913, AGN, SN, NSB; Julio Parga, *Guía del comercio de Barranquilla* (Barranquilla: Tipografía Jiménez, 1916), 32.

<sup>46</sup> Julio Polanía, *Guía del comercio de Girardot* (Girardot: Imprenta Girardot, 1917), 32; “Esc. 1090”, 25 de agosto de 1926, AGN, SN, NQB; “Esc. 168”, 8 de marzo de 1918, AGN, SN, NQB; “Edicto del juicio de acreedores promovido por Fadul Hermanos”, *El Tiempo*, 4 de febrero de 1916, 3.

<sup>47</sup> “Esc. 771”, 2 de julio de 1924, AGN, SN, NQB.

<sup>48</sup> “Esc. 31”, 17 de enero de 1914, AGN, SN, NQB; “Esc. 756”, 16 de marzo de 1940, AGN, SN, NPB.

<sup>49</sup> “Esc. 309”, 14 de febrero de 1914, AGN, SN, NSB; Ministerio de Industrias, *Directorio comercial*, 307-308.

<sup>50</sup> Monsalve, *Colombia cafetera*, 537, 546, 540.

<sup>51</sup> Hakim, *El murmullo*, 312; Ministerio de Industrias, *Directorio comercial*, 301, 309.

Producir café y comerciar con el grano impulsaba las actividades importadoras, pues facilitaba la adquisición de créditos. En 1914, Abraham y Juan Nader establecieron un contrato con el Commercial Bank of Spanish America, de Londres, mediante el cual el banco les prestó mil libras esterlinas que debían pagar con todo el café cosechado durante un año.<sup>52</sup> Con el crédito, los Nader giraban letras a nombre del banco para importar mercancías, lo que les permitía fortalecer las importaciones.<sup>53</sup> Este tipo de créditos, y las relaciones de parentesco y paisanaje con Girardot, eran fundamentales para el desarrollo de las operaciones, pues aseguraban el capital para las importaciones.

En el Huila, por su parte, los vínculos con los paisanos en Girardot posibilitaron un corredor comercial entre Girardot y el sur del departamento. El caso de Ignacio Fadul ejemplifica esto. Después de fundar Fadul Hermanos en Girardot, Ignacio se radicó al extremo sur del departamento, en Timaná, donde compraba sombreros de Suaza, panela y cacao, y los llevaba en mula hasta Neiva, El Guamo y Girardot. A su regreso, tomaba mercancías del almacén de sus hermanos y los fiaba a los campesinos en Timaná y Suaza, quienes pagaban en la cosecha de café.<sup>54</sup> Los periplos de Felipe incentivaron en 1907 a José Nader, un libanés que acababa de llegar al país, a viajar con él hasta Suaza, y aprovechando el contacto de su hermana Josefina, en Brooklyn, casada con un acaudalado comerciante, compraba sombreros para exportarlos a Estados Unidos desde Girardot.<sup>55</sup>

Algunos árabes también alcanzaron Garzón, Algeciras y Baraya a través del paisanaje. Después de ser vendedor ambulante en el Valle del Cauca con su primo Manuel, José Asmar, un libanés que llegó a Colombia en la década de 1920, se radicó en Garzón a finales de la década siguiente. Cuando tuvo capacidad económica, invitó a Manuel a viajar al Huila, quien se radicó en Algeciras, donde fue vendedor ambulante y compraba quina y caucho. Años después, Manuel invitó a José a radicarse en Algeciras, por lo que ambos primos fundaron un almacén.<sup>56</sup> Mientras tanto, al norte del departamento, en Baraya, el mismo José estuvo buscando negocios. Llegó al caserío a finales de los años treinta y vendió textiles, al igual que sus paisanos Karim, Daniel y Juan Sefaer, José Chalela, Moisés Gachem y Alfredo Aljure,

<sup>52</sup> "Esc. 309", 14 de febrero de 1914, AGN, SN, NSB.

<sup>53</sup> "Esc. 309", 14 de febrero de 1914, AGN, SN, NSB; "Esc. 90", 14 de febrero de 1914, AGN, SN, NQB.

<sup>54</sup> Hakim, *El murmullo*, 115, 117, 238.

<sup>55</sup> Hakim, *El murmullo*, 324-325.

<sup>56</sup> Hakim, *El murmullo*, 129; 163-170.

quienes se establecieron allí en la década de 1920 ante el despegue comercial que generó su posición de paso desde el Magdalena hacia el municipio Colombia, Huila, donde la Empresa Colombia explotaba quina desde finales del siglo XIX.<sup>57</sup>

Prácticas como las de los Fadul, Abdalá, Nader, Asmar y los árabes en Baraya muestran el alcance geográfico posibilitado por las ventas ambulantes, el parentesco, el paisaje y el crédito. Las ventas itinerantes posibilitaron que los siriolibaneses alcanzaran zonas remotas pobemente conectadas con los puertos, fortaleciendo su integración al comercio internacional. Adicionalmente, la compra de quina y sombreros complementaba la participación de la región en las exportaciones con productos diferentes al café, lo que les aseguraba créditos y acceso a mercancías. El crédito permitía el desarrollo de un vínculo comercial mediante el cual los campesinos podían adquirir telas, comestibles, palas, machetes y alambardos, mientras que facilitaba la adquisición de bienes exportables para los árabes sin la necesidad de tener almacenes.

## El crédito, el parentesco y los flujos externos

Los primeros almacenes en los centros urbanos vendían telas, pero conforme ganaron capital los árabes ampliaron la oferta a abarrotes, enlatados, bebidas alcohólicas y víveres, mientras compraban café y cueros.<sup>58</sup> Por las importaciones, pronto establecieron vínculos con comerciantes en el exterior y en el Caribe, lo que supuso una importante expansión de la red. Los vínculos entre los siriolibaneses en Girardot y los exportadores en el extranjero eran constantes, mayoritariamente con Estados Unidos, Inglaterra y Alemania. Entre 1900 y 1920 nuestros comerciantes en Girardot importaron al menos 130 cargamentos, siendo Fadul Hermanos y Aljure & Cia los mayores importadores, pues introdujeron el 95 % de los cargamentos, pero también participaron Bechara Hermanos, Durán & Salive y Elías Nader. Entre los exportadores más vinculados con los árabes estaban Ch. Vairon & Cia, de Hamburgo; G. Amsinck, The Warner Brothers, American Textiles Export, de Nueva York, y Pinto Leite, de Liverpool, quienes tenían extensos vínculos con los Fadul y los Aljure, lo que ayudaba a diversificar sus mercancías y aseguraba una constante

57 Alarcón y Segura, *Presencia*, 106.

58 Niño, *Monografía*, 72; "Anuncio de mercancías americanas y telas de N & M Cassir", *El Esfuerzo* (Girardot), 15 de septiembre de 1907; "Anuncios de las mercancías importadas de Ramón Elías & Ca, Francisco de A Salive y Fadul Hermanos", *Girardot* (Girardot), junio 6, julio 4, octubre 3, diciembre 6 de 1908.

disponibilidad en sus almacenes. La concentración de las importaciones en dos casas y la prevalencia de pequeños créditos a los paisanos sugieren que los Aljure y los Fadul distribuían mercancías a sus paisanos minoristas, que dependían de sus relaciones con esas dos casas para operar en el puerto.<sup>59</sup>

Los mayoristas siriolibaneses también adquirían créditos de casas extranjeras mediante vínculos de parentesco/paisanaje. En 1905, Julio Fadul se casó en Estados Unidos con la libanesa Mary Faour, hija del fundador del Banco Faour de Norte América.<sup>60</sup> El matrimonio posibilitó un vínculo comercial entre las familias que benefició a Fadul Hermanos, quienes obtuvieron créditos del banco que respaldaron transacciones en Europa y Estados Unidos. Además, los Fadul recibían cargamentos de los Faour, quienes tenían casas comerciales en Nueva York. Entre 1910 y 1917 recibieron al menos siete cargamentos a crédito de las firmas Faour Brothers y Daniel Faour & Bros, pagados con café. A través de sus vínculos personales y comerciales con los Fadul, los hermanos Aljure y Bechara también establecieron vínculos con la casa newyorkina.<sup>61</sup> El paisanaje, además, permitió que los Fadul y los Aljure establecieran vínculos con otros exportadores siriolibaneses en el extranjero, por lo que entre 1910 y 1920 dichas sociedades obtuvieron créditos de S. Chaia & Alí Bechara, en Hamburgo, Salim Elías, de Nueva York, y Schoucair

59 Hakim, *El murmullo*, 70-71; Administración de aduanas, "Manifiestos de importación", julio 6, 1914, AGN, Archivo Anexo II, Manifiestos de importación, caja (cj) 2 (1896-1918), carpeta (ct.) 6, f., 156; ct. 1, f. 93, 94, 104; ct. 7, f. 51, 62, 79; cj. 3 (1895-1918), ct. 7, f. 23, 82, ct. 3, f. 73; cj. 5 (1905-1917), ct. 1, f. 11; cj. 6, ct. 3, f. 29, 102, ct. 2, f. 60, 78, ct. 4, f. 41, 142, 157; cj. 7 (1910-1917), ct. 1, f. 25, ct. 3, f. 124; cj. 10 (1819-1918), ct. 4, f. 21, 55, 59, 100, 112; cj. 11 (1911-1916), ct. 4, f., 15, 19; cj. 12 (1910-1918), ct. 2, f. 61; cj. 15 (1866-1918), ct. 1, f. 102, 127, 128; cj. 17 (1909-1913), ct. 1, f. 12, 46, 88, 107, 109, 133, 168; cj. 18 (1908-1915), ct. 2, f. 2, ct. 4, f. 11, 42, 47; cj. 22 (1892-1918), ct. 3, f. 114, 148; cj. 23 (1869-1918), ct. 4, f. 42, 48, ct. 3, f. 67, 98, 126; cj. 27 (1910-1916), ct. 3, f. 37, 45, 151, cj. 31, f. 98; cj. 32 (1911-1917), ct. 4, f. 30; cj. 37 (1913-1918), ct. 6, f. 15, ct. 4, f. 45, 46, 140, ct. 5, f. 49, 97, 100, ct. 1, f. 65, 75, 162; cj. 41 (1910-1917), ct. 3, f. 36, 56, ct. 4, f. 81, 96, ct. 5, f. 45, 64, 111, ct. 6, f. 24, 49, 170; cj. 43 (1908-1918), ct. 3, f. 84; cj. 44 (1905-1917), ct. 5, f. 40, ct. 6, f. 43, 65, 105; cj. 46 (1911-1916), ct. 2, f. 36, 49, 113, 114, 175, ct. 3, f. 16, 93, 133, 139, 183, 199; cj. 47 (1909-1918), ct. 3, f. 264, ct. 1, f. 50, 159; cj. 48 (1910-1916), ct. 5, f. 92, 167, 168, 186; cj. 49 (1915-1916), ct. 4, f. 102, 105, 286, ct. 3, f. 61, 193, 215, ct. 2, f. 38, 41, 87, 91, 107, 142; cj. 50 (1911-1916), ct. 4, f. 5, 24, 164; cj. 51 (1908-1916), ct. 4, f. 44, 122, 139; cj. 52 (1911-1918), ct. 1, f. 198, ct. 3, f. 36, 98, 119, 127, 170; cj. 53 (1909-1917), ct. 3, f. 21, ct. 2, f. 16, 84, 105, 128, 176, 220; cj. 54 (1912-1915), ct. 4, f. 26, 107, 156, ct. 5, f. 38, 39, 91, 112, ct. 3, f. 20, 88; cj. 55 (1910-1913), ct. 4, f. 77, 122; cj. 58 (1913-1918), ct. 4, f. 24, 33, ct. 5, f. 24, 33, 90, 174, ct. 2, f. 80.

60 Hakim, *El murmullo*, 236.

61 Administración de aduanas, "Manifiestos de importación", 6 de julio de 1914, AGN, Archivo Anexo II, Manifiestos de importación, ver documentos de las cajas 17, 18, 27, 32, 37, 41, 43, 44, 46, 48, 49, 50, 51, 52 y 53 en la cita a pie de página 59 de este artículo.

& Abdo, de Bologna.<sup>62</sup> El vínculo entre los Fadul y los Faour muestra que el parentesco/paisanaje permitió la conformación de flujos comerciales transaccionales, que facilitaron el establecimiento de relaciones con exportadores árabes, lo que hizo el proceso más expedito al evitar comprar mercancías de contado y sortear la dificultad de establecer peticiones crediticias convencionales.

Algunos árabes también establecieron relaciones con el Caribe mediante empresas familiares para facilitar las importaciones. Namán y Salim Bechara, por ejemplo, fundaron Bechara Hermanos en 1913 en Cartagena, y en 1919 contaban con una sucursal en Girardot. En Cartagena, Namán manejaba las importaciones y las exportaciones, mientras en Girardot Salim abastecía el almacén y compraba café.<sup>63</sup> Sin embargo, los siriolibaneses en Girardot no participaron mayoritariamente en la exportación de café, lo que explica la ausencia de sucursales en el Caribe. Con excepción de Aljure & Cia, Bechara Hermanos, Fadul Hermanos y Abraham Ega, que exportaban algunas cantidades de café, el resto lo compraban y lo revendían.<sup>64</sup> Esto impidió fundar sucursales en el Caribe, que en buena medida se ocupaban de las exportaciones. La base de las operaciones en Girardot era la venta de productos importados, por lo que tener sucursales en el Caribe representaba gastos que no compensaban las modestas exportaciones.

Esto sugiere que muchos de los que realizaban importaciones lo hacían a través de comisionistas colombianos en el Caribe, quienes recibían las mercancías y las llevaban hasta Girardot. Este era el caso de Aljure & Cia, que transportaba sus mercancías a través de Pedro López & Co, que entre 1913 y 1917 les transportó 40 cargamentos importados.<sup>65</sup> Pineda López también era comisionista de Fadul Hermanos, Durán & Salive, Chicri Taura, Elías Nader y Abraham Ega.<sup>66</sup> Por el pago de una comisión, Pineda López recibía las mercancías en Cartagena y Barranquilla,

62 Administración de aduanas, "Manifiestos de importación", 6 de julio de 1914, AGN, Archivo Anexo II, Manifiestos de importación, ver documentos de las cajas 3, 5, 6, 10, 11, 22 y 23 en la cita a pie de página 59 de este artículo.

63 "Esc. 223", Cartagena, 4 de marzo de 1913, AHC, Notarías, NPC, protocolos, 1139.

64 Polanía, *Guía*, 4, 12, 18; "Anuncio de copra de café de M & S Farah", *El Comercio* (Girardot), agosto 7 de 1920.

65 "Anuncio con los servicios de la casa comisionista de Pineda López y Cia", *El Comercio* (Girardot), 27 de marzo de 1920; Administración de aduanas, "Manifiestos de importación", 6 de julio de 1914, AGN, Archivo Anexo II, Manifiestos de importación, ver documentos de las cajas 2, 3, 5, 6, 11, 12, 15, 17, 23, 27, 32, 37, 41, 43, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52 y 53 en la cita a pie de página 59 de este artículo.

66 Administración de aduanas, "Manifiestos de importación", 6 de julio de 1914, AGN, Archivo Anexo II, Manifiestos de importación, ver documentos de las cajas 2, 3, 5, 6, 7, 10, 11, 12, 15, 17, 18, 22, 23, 27, 31, 32, 37, 41, 43, 44, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55 y 58 en la cita a pie de página 59 de este artículo.

haciéndose cargo de los trámites aduaneros, y las enviaba hasta Girardot. Por esta razón, la red no muestra intensas relaciones entre el Caribe y Girardot mediante sociedades familiares, sino a través de este tipo de comisionistas, lo que indica que los árabes operaron desde Girardot y se extendieron hacia el interior sin mantener una presencia directa en el Caribe. En gran medida, la ausencia de los mayoristas árabes de Girardot en el Caribe era subsanada, al menos parcialmente, por comerciantes colombianos, lo que muestra que los árabes también tenían vínculos con mercaderes y negociantes caribeños que les facilitaron la importación y el transporte de las mercancías.

Por lo general, los árabes en Bogotá tampoco contaban con sucursales en el Caribe, por lo que muchos compraban sus mercancías a sus paisanos en Girardot. En 1930, Amiz Fadul compraba bienes importados por Saab & Cia y por Aljure & Cia. Ese mismo año, Saab & Cia también fue distribuidor de Emilio Hatem, Emilio Helo y de Mebarak & Cia, en la capital del país.<sup>67</sup> Las fuentes notariales no muestran una tendencia de estos comerciantes a comprar mercancías a otros comerciantes no árabes en Girardot, lo que sugiere que muchas de sus transacciones fueron establecidas mediante el parentesco y el paisanaje a través de relaciones crediticias, haciendo del crédito otro de los mecanismos que permitieron la expansión de la red a la capital.

Los árabes en Bogotá tampoco participaron de manera relevante en las exportaciones, pero la industria importadora posibilitó los vínculos con el Caribe. Elías Bendek Hermanos, Cajtuni Hermanos y Eljach y Rezk importaban mercancías y las enviaban a sus sucursales en Bogotá.<sup>68</sup> Otros, sin almacenes en los puertos, compraban sus mercancías a sus paisanos allí, como Nicolás Name, quien en 1921 adquirió mercancías de A & S Rabat en Cartagena, o Farid & Naffah, quien en 1922 tenía deudas con Elías Muvdi en Barranquilla.<sup>69</sup>

Los árabes también compraban mercancías a crédito a importadores colombianos en el Caribe. En 1926, Cortissoz, Correa & Cia concedía créditos desde Barranquilla a Eslait & Eljach, Eljach & Rezk, José Rezk, Federico Eljach, Eslait

<sup>67</sup> NPB, "Esc. 1031", Bogotá, 25 de abril de 1930, AGN, SN, 1030; "Esc. 1868", Bogotá, 25 de julio de 1930, AGN, SN, 1044; "Esc. 2803", Bogotá, 20 de noviembre de 1930, AGN, SN, "Esc. 1548", Bogotá, 16 de junio de 1930, AGN, SN, 985; "Esc. 2503", Bogotá, 14 de octubre de 1930, AGN, SN, 156.

<sup>68</sup> Parga, *Guía del comercio de Barranquilla*, 32; Notaría primera de Barranquilla, "Esc. 1301", Barranquilla, 4 de julio de 1922, Archivo Histórico del Atlántico (AHA), Barranquilla, 49.

<sup>69</sup> "Esc. 608", 2 de mayo de 1921, AGN, SN, NSB; "Esc. 1195", Barranquilla, 22 de junio de 1922, AHA.

Hermanos y Julián Eslait.<sup>70</sup> Sin embargo, la poca prevalencia de estas transacciones sugiere que los medianos y pequeños comerciantes preferían comprar sus mercancías a paisanos en Girardot y no a los árabes o a los colombianos en Barranquilla, posiblemente porque el costo de transporte era menor, por lo que los vínculos eran mucho más intensos con Girardot que con el Caribe.

Por su parte, los importadores árabes en Bogotá también mantuvieron intensos vínculos crediticios con los exportadores en el extranjero. Durante la segunda década del siglo, mayoristas como Elías Bendek, Elasmar & Compañía, Melhem Nohra, Hamady & Cia, Chaljub Hermanos y Antonio Sefair importaban directamente mercancías de grandes firmas como The Quaker City Corporation, en Filadelfia; E Kahla & Cia y Ascoli & Sons, en Manchester, y JH Kissinger, en Nueva York.<sup>71</sup> Estas firmas también enviaban mercancías a Rafael del Catillo en Cartagena y Cortissoz & Cia en Barranquilla, importantes comerciantes costeños, lo que deja ver que las redes de los comerciantes árabes estaban integradas a los grandes flujos comerciales que mantenían conectado al país con los mercados externos. Esto revela que, mientras que los mayoristas tuvieron que diversificar sus vínculos hacia el exterior para posibilitar las importaciones, el paisanaje posibilitó la operación de los minoristas en Bogotá.<sup>72</sup>

De hecho, los árabes en la capital conformaron una red local de compraventa de mercancías posibilitada por vínculos crediticios y de paisanaje. El caso de Emilio Helo ejemplifica este fenómeno. Emilio, socio de su tío Salomón Helo, se quebró en 1930. Sus acreedores, casi todos árabes, decidieron recibir sus mercancías, avaluadas en 12.420,07, para cubrir la deuda, que ascendía a 15.064,71. La tabla 1 muestra los acreedores de Emilio.<sup>73</sup>

70 "Esc. 473", 18 de abril de 1926, AGN, SN, NQB.

71 Las referencias correspondientes a la NSB son: "Esc. 2427", 15 de noviembre de 1920; "Esc. 2588", 16 de diciembre de 1920; "Esc. 1120", 5 de agosto de 1921, AGN, SN, NSB. Las referencias correspondientes a la NPB son: "Esc. 137", 17 de enero de 1930; "Esc. 139", 17 de enero de 1930; "Esc. 149", 18 de enero de 1930; "Esc. 226", 28 de enero de 1930; "Esc. 76", 10 de enero de 1930; "Esc. 228", 3 de febrero de 1930; "Esc. 282", 1 de febrero de 1930; "Esc. 528", 1 de marzo de 1930; "Esc. 565", 5 de marzo de 1930; "Esc. 684", 18 de marzo de 1930, AGN, SN, NPB.

72 Administración de aduanas, "Manifiestos de importación", 6 de julio de 1914, AGN, Archivo Anexo II, Manifiestos de importación, cajas 33 y 52.

73 "Esc. 1548", 16 de junio de 1930, AGN, SN, NPB.

**Tabla 1.** Acreedores de Emilio Helo

Acreedor	Deuda
Jorge Helo - S. Helo & Cia	5.812,15
Rezk Hermanos	3.257,64
Emilio Matuk	2.123
Banco de Londres	1.000
Saab & Co	599,72
Moanack & Co	567,46
Casa Inglesa	474,64
Massy Hermanos	290
Fábrica la Garantía	222,90
M. Hamady & Co	217,2
Gastos medicos	500

Fuente: elaboración propia con base en NPB, 1548, 1930.

Jorge Helo, representante de S Helo & Cia, de la que Salomón era administrador general, compró las mercancías de Emilio y acordó con los acreedores pagar el 60 % de la deuda. El 64 % de los acreedores de Emilio eran otros árabes de Bogotá, a quienes les correspondía el 84 % de la deuda, lo que indica que la mayoría de las relaciones crediticias de Emilio estaban basadas en relaciones de paisanaje. Que su tío haya comprado todos sus activos e intercediera por él ante los acreedores y que estos hayan accedido a condonar casi la mitad de su deuda sugiere que existía una red basada en el paisanaje que facilitaba el acceso a créditos.

Los árabes estaban conectados a través de una red de crédito que se fundamentó en el parentesco y el paisanaje. Otros ejemplos apuntan en esa dirección. En 1937, cuando Farid Helo & Cia se disolvió, sus únicos acreedores eran S. Helo & Cia, A & M Elasmar, Surete Thuomi, Yamhure Hermanos y Lahud Hermanos, y cuando Juan Cristo & Co se liquidó en 1941 sus acreedores eran José Farah, Victoria Deeb y Miguel Abdala.<sup>74</sup> Por su parte, en el juicio de sucesión de José Farah, en 1943, se relacionaron sus veinte deudores, de los cuales diez eran otros árabes de

<sup>74</sup> "Esc. 872", 14 de marzo de 1939; "Esc. 2568", 18 de septiembre de 1941, AGN, SN, NPB.

Bogotá que acumulaban el 60 % de la deuda.<sup>75</sup> La red les permitía a los pequeños comerciantes siriolibaneses adquirir fácilmente mercancías de los paisanos, mientras los mayoristas aseguraban con los créditos una eficiente distribución de sus productos. Así, la red posibilitaba la permanencia comercial de estos comerciantes en una ciudad con mucha competencia comercial mediante vínculos entre distribuidores mayoristas y minoristas que, sin participar de las exportaciones, podían tener restricciones en el acceso a créditos.

La red, además, operaba como una barrera protectora en un contexto en ocasiones hostil en donde, a veces justificada y a veces injustificadamente, los siriolibaneses eran acusados de malas prácticas comerciales. En 1903 se presentaron hechos violentos en Honda y Facatativá contra estos comerciantes, acusados de usura y estafa. El año siguiente, un comerciante denunció en un periódico bogotano una estafa de la que había sido víctima por parte de Abraham Fayad, y en 1921 algunos comerciantes en Bogotá los acusaban de ser contrabandistas, señalamientos constantes también en la década de 1930.<sup>76</sup> En un escenario como este, es factible pensar que muchos comerciantes no estuvieran dispuestos a negociar con los siriolibaneses ante el miedo a ser víctimas de estafas o ante el resentimiento que generó en algunos grupos de comerciantes su rápida consolidación económica. Ante eso, la red crediticia garantizaba que el capital fluyera rápidamente entre los paisanos, lo que significaba una medida protectora para el mantenimiento de las operaciones.

La red crediticia protegía a sus miembros en crisis, pérdidas y bancarrotas. Cuando Emilio Helo se quebró era socio de S. Helo & Cia, administrada por su tío Salomón, por lo que, pese a la quiebra, sus mercancías permanecieron en la empresa familiar y su seguridad económica estuvo protegida. Mientras la participación

<sup>75</sup> "Esc. 2808", 23 de agosto de 1943, AGN, SN, NPB.

<sup>76</sup> Sirios, "Los sucesos de Honda", *La Barra* (Bogotá), 10 de septiembre de 1903; Alberto Sabogal, "El turco Abraham Fayad y sus picardías", *El Colombiano*, 13 de enero de 1904; "Una justa defensa a la Colonia Siria", *El Tiempo*, 10 de julio de 1921; "Hay que defender el comercio nacional", *Fuego* (Cali), 12 de marzo de 1932; "tenemos que defender el comercio nacional", *Fuego*, 19 de marzo de 1932; "La defensa al comercio nacional. Los turcos, cuando no incendian estafan", *Fuego*, 16 de abril de 1932; "El gremio de peluqueros contra los turcos", *Fuego*, 23 de abril de 1932; "Insistimos en la defensa del comercio nacional", *Fuego*, 30 de abril de 1932; "El aspecto comercial de las inmigraciones indeseables", *Fuego*, 7 de mayo de 1932; "Los turcos son los enemigos del comerciante nacional y los causantes de muchas tuberculosis en nuestras mujeres", *Fuego*, 14 de mayo de 1932; "La langosta turca", *Fuego*, mayo 21 de 1932; "La maldición de la humanidad", *Fuego*, 4 de junio de 1932; "El comercio turco y las gentes pobres", *Fuego*, 11 y 25 de junio de 1932; "Continúan los abusos del sarampión turco", *Fuego*, 6 de agosto de 1932; "Los vendedores ambulantes - turcos, rumanos, polacos, judíos, sirios", *El Debate* (Medellín), 20 de noviembre de 1934; "Las taras morales y atávicas de todos los turcos", *El Periscopio* (Barranquilla), 10 de noviembre de 1931.

en la red crediticia permitió que a Emilio se le condonara la deuda, la relación de parentesco le aseguró su permanencia en el comercio capitalino. Si se tiene en cuenta que una empresa familiar conformaba una red comercial, y que era común que varias familias árabes establecieran negocios, la protección de la red se extendía a un escenario más amplio mediante las relaciones de paisanaje, lo que ayudó a solidificar la presencia de los árabes en el eje comercial.

El crédito, además, permitía acumular capital rápidamente, pues los pioneros ayudaron a sus parientes a establecerse mediante préstamos. En 1932, un columnista del diario caleño *Fuego* afirmaba que “la camaradería que ha implantado su comercio –el de los árabes– en todas las toldas de la república le da la mano al desarrapado y al cabo de 60 días lo vemos surgir como propietarios de almacenes”.<sup>77</sup> El rápido crecimiento económico generaba suspicacias de comerciantes locales, quienes no se explicaban “cómo prosperan los turcos en Colombia. Llegan al país con sus cajones llenos de baratijas y en poco tiempo hacen fortuna. ¿Dónde está el secreto?”.<sup>78</sup> El secreto estaba en la implementación de prácticas comerciales que facilitaban el crédito a través del paisanaje. Así las cosas, el crédito y las relaciones de parentesco/paisanaje posibilitaron en buena medida la conformación de las redes comerciales de los árabes en el centro del país. Ambos elementos operaron conjuntamente, pues mientras que las relaciones familiares y de conocimiento facilitaban los créditos, su establecimiento consolidó una red que fortalecía los vínculos comerciales entre los paisanos. El crédito estuvo implícito en todas las fases del desarrollo comercial de los árabes y permitió a migrantes recién llegados integrarse comercialmente. Una vez en los negocios, los créditos posibilitaron la importación y compra de mercancías, que cuando estaban en los almacenes se distribuían a crédito al por mayor.

El crédito fue la base que posibilitó la operación de las sociedades de los árabes: quienes concedieron créditos a la vez se beneficiaron de estos. Para los importadores, los vínculos como deudores se concentraron en la importación y compra de mercancías. Con el mismo fin, solicitaron créditos a los bancos, como al Commercial Bank of Spanish America, el Banco Hipotecario de Colombia y el Royal Bank of Canada.<sup>79</sup> Aunque menos frecuentemente, los árabes también compraban mercancías

<sup>77</sup> “Hay que defender el comercio nacional”, *Fuego*, 12 de marzo de 1932.

<sup>78</sup> “¿De dónde yace el secreto?”, *La Chicharra* (Cartagena), 29 de marzo de 1911.

<sup>79</sup> “Esc. 309”, 14 de febrero de 1914, AGN, SN, NSB; “Esc. 817”, 22 de abril de 1914, AGN, SN, NPB; “Esc. 1858”, 29 de octubre de 1933, AGN, SN, NPB.

a crédito a medianos comerciantes colombianos, pero la poca frecuencia de estas transacciones parece confirmar que la principal fuente de crédito y capital era la red de parentesco/paisanaje.<sup>80</sup> Aquellas relaciones que establecían como acreedores se basaban en la venta de mercancías a medianos comerciantes, en el préstamo de dinero a interés y en los bienes raíces, transacciones hechas mayoritariamente con colombianos, lo que posibilitó la diversificación de sus negocios y la inversión de las ganancias comerciales en actividades con mayor rédito a largo plazo.<sup>81</sup>

Este análisis sugiere que los árabes estaban conectados a través de una red crediticia posibilitada por el parentesco y el paisanaje, aspecto que muestra el sentido de comunidad que atravesó su accionar comercial. Estos comerciantes llegaron al interior de Colombia y, en vez de trabajar independientemente, operaron de manera conjunta a través del crédito. La estrategia resultó muy efectiva. Si el lector lo considera, quien migra llega a un escenario distinto en términos lingüísticos, culturales y económicos, por lo que juntarse con los suyos, con los coterráneos, con los que hablan la misma lengua y entienden los códigos culturales, permite lidiar con los enormes retos que impone navegar y permanecer en una nueva patria. Sus redes comerciales no solo los ayudaron a integrarse a la sociedad colombiana en términos económicos, sino que también les dio las primeras herramientas para comenzar a vivir en un país en el que muchos, por la bonanza que les dio y la vida familiar y social que eso les permitió construir, decidieron pasar el resto de sus días.

## Conclusión

Esta investigación es el primer intento por estudiar las redes comerciales de los árabes en el centro del país. El trabajo ha continuado el camino trazado por la historiografía al seguir estudiando a los árabes desde una perspectiva económica y comercial, pero ha ampliado el alcance geográfico de las investigaciones y ha estudiado el espacio comercial en el que estos comerciantes desplegaron sus redes comerciales en el centro del país, estableciendo vínculos comerciales entre Cundinamarca, Tolima, Huila y el Caribe, que permitieron la distribución de sus

<sup>80</sup> "Esc. 18", 4 de enero de 1913, AGN, SN, NSB.

<sup>81</sup> "Esc. 1108", 15 de noviembre de 1906; "Esc. 1157", 29 de noviembre de 1906; "Esc. 559", 16 de septiembre de 1910; "Esc. 383", 30 de marzo de 1925; "Esc. 1090", 25 de agosto de 1926; "Esc. 1364", 28 de noviembre de 1935; "Esc. 515", 30 de abril de 1936; "Esc. 1150", 11 de agosto de 1937, AGN, SN, NQB; "Esc. 903", 5 de mayo de 1913; "Esc. 2543", 25 de noviembre de 1913; "Esc. 484", 7 de marzo de 1913; "Esc. 953", 17 de mayo de 1915, AGN, SN, NSB.

mercancías. Además, ha señalado la centralidad del parentesco y el paisanaje en el establecimiento, expansión y desarrollo de las redes de los árabes en el eje comercial estudiado. Estos comerciantes establecieron redes comerciales basadas en vínculos crediticios a través de las cuales se posibilitó el flujo de capital y mercancías, lo que permitió la expansión de la red en el centro del país y la consolidación comercial de los árabes en esa región de Colombia.

Este trabajo analizó las redes de comercio de los árabes en el centro del país, por lo que se enfocó en las relaciones entre sus centros de asentamiento y los puertos que permitieron el desarrollo de sus operaciones. La relevancia del análisis histórico de sus actividades comerciales no reside en la cantidad de los inmigrantes y en el impacto que tuvieron sus actividades en la macroestructura económica del país, sino en el tipo de sociedades que conformaron y las estructuras comerciales que desarrollaron para establecerse en la arena comercial. Por esta razón, se ha implementado una perspectiva que favorece el papel del parentesco y el paisanaje en la conformación de sus redes comerciales.

De este análisis no se sigue que los siriolibaneses no hayan establecido vínculos con los comerciantes colombianos, pues, como se mostró, se establecieron varios tipos de relaciones con importadores, comisionistas y medianos comerciantes. Sin embargo, dado que los árabes fueron la corriente migratoria culturalmente unificada más grande que alcanzó el país a principios del siglo XX, resulta valioso concentrarse en la forma en que su condición de migrantes influenció sus actividades comerciales, por lo que elementos como el parentesco, el paisanaje, el crédito y la empresa familiar resultan fundamentales. Sin la empresa familiar, sin los vínculos de parentesco y paisanaje, y sin el crédito, los árabes no hubieran podido integrarse como lo hicieron al comercio nacional. La camaradería y la comunidad que la pertenencia al grupo migratorio les dio fueron los factores que aseguraron su permanencia comercial en el centro del país.

Al expandir los límites geográficos y estudiar las actividades comerciales de los árabes en el centro del país, esta investigación abre varios frentes de investigación para futuros trabajos. Dada la importancia que tuvo la expansión cafetera en el establecimiento de las actividades comerciales de los comerciantes árabes, vale la pena explorar cómo las fluctuaciones de la producción y las exportaciones influenciaron el flujo migratorio hacia el centro del país y regiones como los Santanderes y Caldas, donde también alcanzaron un importante reconocimiento comercial. De hecho, esta investigación invita a reflexionar acerca de la forma en la que el eje comercial del centro del país interactuó con otros circuitos comerciales

en otros puntos del interior, como en los Santanderes y Caldas, este último integrado a la dinámica comercial de Cali a través de Buenaventura y el ferrocarril del Pacífico. Para tener una comprensión más amplia de cómo operaron las redes de distribución en el centro del país, es importante estudiar cómo estas se conectaron al Pacífico a través de caminos como el del Quindío y el mencionado ferrocarril, que conectaban el Bajo Magdalena con Buenaventura, pues de ese puerto también llegaban cargamentos a Girardot que nuestros comerciantes distribuían a lo largo del eje comercial.

Este tipo de investigaciones permitirá comprender si los siriolibaneses crearon ejes comerciales a lo largo del país interconectados entre sí, o si establecieron diferentes corredores conectados a los puertos pero aislados entre ellos. Esto dejará saber si los árabes lograron constituir, a través del parentesco y el paisanaje, redes de distribución con alcances nacionales, o si su presencia, aunque en todos los mercados del país, estuvo dividida por aspectos como la geografía y los fragmentados sistemas de transporte. Estos estudios ayudarán a entender mejor la presencia comercial de los árabes desde una perspectiva nacional, lo que a su vez dará luces acerca de las diferencias de sus operaciones en distintos puntos de la geografía y la forma en que dichas disparidades afectaron sus procesos de integración en las diferentes regiones de la Colombia de principios del siglo XX.

## Bibliografía

### I. Fuentes primarias

#### Archivos

Archivo General de la Nación (AGN), Bogotá, Colombia

Archivo Anexo II

Manifiestos de Importación

Sección Notarías (SN)

Notaría primera de Bogotá (NPB)

Notaría segunda de Bogotá (NSB)

Notaría tercera de Bogotá (NTB)

Notaría cuarta de Bogotá (NCB)

Notaría quinta de Bogotá (NQB)

Archivo Histórico del Atlántico (AHA), Barranquilla, Colombia

Notaría primera de Barranquilla

Archivo Histórico de Cartagena (AHC), Cartagena, Colombia

Notarías

Protocolos

Notaría primera de Cartagena

## Publicaciones periódicas

*Ar-Raed, el Reporter. Semanario árabe.* Bogotá, 1932

*Boletín de la cámara de comercio de Bogotá.* Bogotá, 1933, 1934, 1936, 1937, 1938

*Ecos del Norte.* Honda, 1913

*El anunciador comercial.* Neiva, 1934

*El colombiano.* Bogotá, 1903

*El Comercio.* Girardot, 1920

*El Crisol.* Neiva, 1933

*El Cronista.* Ibagué, 1919

*El Debate.* Medellín, 1931

*El Esfuerzo.* Girardot, 1906

*El Gladiador.* Honda, 1920

*El Novel.* Neiva, 1915

*El Periscopio.* Barranquilla, 1931

*El Porvenir.* Bogotá, 1902, 1903, 1904

*El Progreso.* Neiva, 1916

*El Renacimiento.* Ibagué, 1907

*El Tiempo.* Bogotá, 1921

*Foreign Commerce Weekly.* Washington, 1946

*Fuego.* Cali, 1932

*Futuro.* Honda, 1911

*Girardot.* Girardot, 1908

*Informaciones.* Honda, 1908

*La Barra.* Bogotá, 1903

*La Chicharra.* Cartagena, 1911

*La Serpiente.* Honda, 1899

*Llamaradas.* Honda, 1937

*Revista de la Cámara de Comercio.* Honda, 1934.

*Revista de la Cámara de Comercio.* Ibagué, 1934.

### **Impresos**

Acevedo, Eduardo. *Bogotá. Guía del turista.* Bogotá: Librería Nueva, 1933.

Cámara de Comercio de Bogotá. *Directorio comercial e industrial de Bogotá.* Editorial Minerva, 1938.

República de Colombia. *Directorio comercial e industrial.* Bogotá: Imprenta Nacional, 1920.

Contraloría General de la República. *Censo General de la población, 1938.* Bogotá: Imprenta Nacional, 1942.

Contraloría General. *Anales de economía y estadística.* T. V. Marzo 5, 1942.

Contraloría General. *Anales de economía y estadística.* T. III. Número 2, 1940.

Díaz, Ángel. *Compendio de geografía de la república de Colombia.* Medellín: Imprenta del Departamento, 1887.

*Directorio comercial, industrial y profesional de Bogotá.* Bogotá: 1921.

Hakim, Eduardo. *El murmullo de los cedros.* Neiva: Editorial Eduardo Hakim Murad, 1993.

Long, Rodney. *Railways of South America.* Washington: Department of Commerce - United States Government Printing Office, 1927

López, Eduardo. *Temas Nacionales.* Girardot: ABC, 1932.

Mattar, Ahmad. *Guía social de la colonia de habla árabe en Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y las Islas Holandesas de Curazao y Aruba.* Barranquilla: Empresa Litográfica, S. A., 1945.

Ministerio de Industrias. *Directorio comercial e industrial del país.* Bogotá: Imprenta Nacional, 1930.

Monsalve, Diego. *Colombia cafetera.* Barcelona: Artes gráficas, 1927.

Niño, José. *Monografía histórica de Girardot.* Girardot: Talleres el Diario, 1952.

Parga, Julio. *Guía del comercio de Barranquilla.* Barranquilla: Tipografía Jiménez, 1916.

Parga, Julio. *Guía del comercio de Bogotá.* Bogotá: Tipografía Editorial, 1917.

Pérez, Felipe. *Geografía física y política de los Estados Unidos de Colombia. Tomo segundo.* Bogotá: Imprenta de la Nación, 1863.

Polanía, Julio. *Guía del comercio de Girardot.* Bogotá: Imprenta Girardot, 1917.

Posada, Jorge. *Libro azul de Colombia.* Nueva York: The J. J. Little & Ives Company, 1918.

## II. Fuentes secundarias

- Abdelwahed, Akmir. "La inserción de los inmigrantes árabes en Argentina (1880-1980): implicaciones sociales". *Anaquel de estudios árabes* 2 (1991): 237-260.
- Alarcón, Benjamín y Ángela Segura. "Presencia árabe en Neiva". *Entornos* 27 (2014): 101-108.
- Almeida, Mónica. "Phoenicians of the Pacific: Lebanese and Other Middle Easterners in Ecuador". *The Americas* 53 n.º 1 (1996): 87-111.
- Ashworth, William. *Breve historia de la economía internacional desde 1850*. Ciudad de México: FCE, 1978.
- Behaine, Gladys. "Anotaciones sobre inmigraciones libanesas a Colombia". *Revista Javeriana* 467 (1980).
- De Moya-Guerra, Laura. "La viuda migrante de Zahlé y sus hijos: migración árabe a Barranquilla, Colombia, 1900-1950". *Península* 19, n.º 1 (2024): 157-178.
- Eraque, Dario. "The Arab-Jewish Economic Presence in San Pedro Sula, the Industrial Capital of Honduras: Formative Years, 1880-1930". En *Arabs and Jewish Immigrants in Latin America. Images and Realities*, editado por Ignacio Klich & Jeffrey Lesser, 121-155. Londres: Routledge, 1998.
- Fahrenthold Stacy. *Between the Ottomans and the Entente. The First World War in the Syrian and the Lebanese Diaspora, 1908-1925*. Nueva York: Oxford University Press, 2019.
- Fawcett, Louise. "Arabs and Jews in the Development of the Colombian Caribbean 1850-1950". *Immigrants and Minorities* 16 (2010): 57-79.
- Fawcett, Louise. "Libaneses, palestinos y sirios en Colombia". *CERES* 9 (1991): 10-27.
- Fawcett, Louise y Eduardo Posada. "En la tierra de las oportunidades". *Boletín Cultural y Bibliográfico* 29 (1992): 3-21.
- Fayad, Ana. "Girardot: historias de un puerto y de un tren. Ciudad, economía y migración". Tesis de maestría, Universidad de los Andes, 2009.
- González, Luis. "Sírio-Libaneses en el Chocó, cien años de presencia económica y cultural". *Boletín Cultural y Bibliográfico* 34 (1997): 73-101.
- Hamui-Halabe, Liz. "Re-creating Community: Christians from Lebanon and Jews from Syria in Mexico, 1900-1938". En *Arabs and Jewish Immigrants in Latin America. Images and Realities*, editado por Ignacio Klich & Jeffrey Lesser, 156-179. Londres: Routledge, 1998.
- Hourani, Albert y Shehadi Nadim. *Lebanese in the World: A Century of Emigration*. Londres: I.B. / Tauris, 1992.

Klich, Ignacio y Jeffrey Lesser, ed. *Arab and Jewish Immigrants in Latin America*. Londres: Routledge, 1998.

Leal, Claudia. *Paisajes de Libertad. El Pacífico colombiano después de la esclavitud*. Bogotá: Uniandes, 2020.

Lesser, Jeffrey. "Jews are Turks Who Sell on Credit: Elite Images of Arabs and Jews in Brazil". En *Arabs and Jewish Immigrants in Latin America. Images and Realities*, editado por Ignacio Klich & Jeffrey Lesser, 58-78. Londres: Routledge, 1998.

Mejía, Germán. *Los años del cambio, historia urbana de Bogotá. 1820-1910*. Bogotá: CEJA, 2000.

Mesa-Bedoya, Ana. "Redes comerciales en la segunda mitad del siglo XIX: comerciantes antioqueños y firmas extranjeras". *Historelo* 12, n.º 24 (2020): 109-146.

Moya, José. "Migration and the Historical Formation of Latin America in a Global Perspective". *Sociologías* 49 (2018): 24-68.

Niño, Oscar, Gloria González León y Franz Gutiérrez Rey. *Caquetá. Construcción de un territorio amazónico en el siglo XX*. Bogotá: Tercer Mundo Editores, 2000.

Ocampo, José Antonio. *Historia económica de Colombia*. Bogotá: Planeta, 2007.

Palacios, Marco. *El Café en Colombia, 1850-1970. Una historia económica, social y política*. Ciudad de México: El Colegio de México, 2009.

Rhenals, Ana. *Más allá de la austeridad. La historia no contada de los inmigrantes sirio-libaneses en Colombia, 1880-1930*. Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander, 2022.

Sejnaui, Pierre. "Sírio-Libaneses en Cali: tejiendo la red. 1902-1982". Tesis de maestría, Universidad del Valle, 2018.

Viloria, Joaquín. "Lorica, una colonia árabe a orillas del río Sinú". *Cuadernos de historia económica y empresarial* 10 (2003): 1-82.

Wasserman, Stanley y Katherine Faust. *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Nueva York: Cambridge University Press, 1994.