

46

HISTORIA Y SOCIEDAD

Universidad Nacional de Colombia / Medellín, enero-junio de 2024
ISSN-L 0121-8417 / E-ISSN: 2357-4720 / DOI 10.15446/hys

30 años



Facultad de Ciencias Humanas y Económicas
Sede Medellín



UNIVERSIDAD
NACIONAL
DE COLOMBIA

Un espacio comercial entre el Caribe y el corazón de la selva: las redes comerciales de los árabes en el Chocó, Colombia, 1900-1930*

Jhojan-Alejandro Díaz-Rico**

DOI: <https://doi.org/10.15446/hys.n46.108349>

Resumen | este artículo reconstruyó las redes comerciales que desarrollaron los inmigrantes árabes para movilizar sus mercancías desde Cartagena, principal puerto de llegada a Colombia de las importaciones de estos comerciantes, hasta Quibdó y poblaciones de los ríos Atrato y San Juan entre 1900 y 1930. Mediante el análisis de redes sociales se estudió la estructura interna de la red. Posteriormente, se describieron las rutas de distribución por donde esta operaba para comprender el papel de la geografía en su funcionamiento. Se demostró que gracias a un escenario de expansión comercial posibilitado por el auge de extracción de platino, y a una compleja red de distribución y venta de mercancías que se construyó mediante relaciones de parentesco, paisanaje y vínculos con grandes y pequeños comerciantes colombianos, los árabes lograron establecer un control comercial de venta de mercancías importadas y de exportación de productos naturales en el alto Atrato, lo que les permitió expandir sus redes comerciales hasta las poblaciones mineras del alto San Juan. Se concluyó que la geografía cobró un papel central en dicha expansión, pues los ríos se convirtieron en autopistas a través de las cuales se exportó el platino e ingresó la modernidad al Chocó.

Palabras clave | inmigrante; árabes; redes comerciales; parentesco; paisanaje; geografía; Colombia; siglo XX.

* **Recibido:** 14 de abril de 2023 / **Aprobado:** 23 de octubre 2023 / **Modificado:** 21 de noviembre de 2023. Artículo de investigación derivado de la tesis de doctorado en curso titulada "Rutas, caminos y bienes de consumo. Las redes comerciales de los árabes y su relación con la cultura material colombiana entre 1900 y 1930" financiada por la Universidad de los Andes (Bogotá-Colombia) en el marco del programa del doctorado en Historia.

** Magíster en Filosofía y magíster en Historia por la Universidad de los Andes (Bogotá, Colombia). Estudiante del doctorado en Historia en la misma institución  <https://orcid.org/0000-0003-1328-6397>  ja.diazr@uniandes.edu.co



Cómo citar / How to Cite Item: Díaz-Rico Jhojan-Alejandro. "Un espacio comercial entre el Caribe y el corazón de la selva: las redes comerciales de los árabes en el Chocó, Colombia, 1900-1930". *Historia y Sociedad*, no. 46 (2024): 12-41. <https://doi.org/10.15446/hys.n46.108349>



Derechos de autor: Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)

Hist.Soc. 46 (Enero-junio de 2024) / pp. 12-41
ISSN-L 0121-8417 / E-ISSN: 2357-4720 / DOI: <https://doi.org/10.15446/hys.n46.108349>

A Commercial Space between the Caribbean and the Hearth of The Jungle: The Commercial Networks of the Arabs in Chocó, Colombia, 1900-1930

Abstract | This article reconstructed the commercial networks that Arab immigrants developed to move their goods from Cartagena, main port of arrival of these merchants' imports, to Quibdó and towns on the Atrato and San Juan rivers between 1900 and 1930. Through social network analysis, the internal structure of the network was studied. Later, the distribution routes were described through which it operated to understand the role of geography in its operation. It was shown that thanks to a scenario of commercial expansion made possible by the platinum extraction boom, and a complex network of distribution and sale of merchandise that was built through kinship, countrymen relationships, and links with large and small Colombian merchants, the Arabs managed to establish a commercial control of the sale of imported goods and the export of natural products in the upper Atrato, which allowed them to expand their commercial networks to the mining towns of the upper San Juan. It was concluded that geography plays a central role in this expansion, since the rivers become highways through which platinum was exported and modernity entered Chocó.

Keywords | immigrant; Arabs; trade networks; kinship; countryman; geography; Colombia; twentieth century.

Um espaço comercial entre o Caribe e o coração da selva: as redes comerciais dos árabes em Chocó, Colombia, 1900-1930

Resumo | Este artigo reconstruiu as redes comerciais que os imigrantes árabes desenvolveram para transportar suas mercadorias de Cartagena, principal porto de chegada das importações desses comerciantes, para Quibdó e cidades dos rios Atrato e San Juan entre 1900 e 1930. Através da análise de redes sociais, foi estudada a estrutura interna da rede. Posteriormente, se descreveron as rotas de distribuição pelas quais operava para compreender o papel da geografia no seu funcionamento. Foi mostrado que graças a um cenário de expansão comercial possibilitado pelo boom da extração de platina, e a uma complexa rede de distribuição e venda de mercadorias que foi construída através de relações de parentesco, conterrâneos e vínculos com grandes e pequenos comerciantes colombianos, os árabes conseguiram estabelecer um controle comercial da venda de mercadorias importadas e da exportação de produtos naturais no alto Atrato, o que lhes permitiu expandir suas redes comerciais para as cidades mineiras do alto San Juan. Concluiu-se que a geografia desempenha um papel central nessa expansão, pois os rios se tornaram rodovias pelas quais a platina foi exportada e a modernidade entrou em Chocó.

Palavras-chave | imigrante; árabes; redes comerciais; parentesco; compatriota, geografia; Colômbia; século XX.

Introducción

El 2 de octubre de 1917, la sociedad comercial A & T Meluk, constituida por los inmigrantes sirios Amín y Tufik Meluk, importó 20 bultos de mercancías provenientes de Génova y Barcelona, con destino a Quibdó. El cargamento, enviado por Atelli Condrand y Anuestra Co, que arribó a Cartagena en el vapor Europa, lo conformaban 12 fardos de driles de algodón, tres de camisetas, dos de sobrecamas y otros tres con frazadas de algodón. Una vez que las mercancías pasaban los protocolos aduaneros, eran reembarcadas por Amín Meluk, administrador de la sociedad en Cartagena, en un pequeño barco que navegaba el río Atrato hasta Quibdó. Allí, el cargamento era recibido por el hermano de Amín, Tufik Meluk, administrador de la sucursal de Quibdó, y quiendistribuía las mercancías en su almacén o las reembarcaba a las poblaciones de Istmina, Tadó y Condoto, en la vecina cuenca del río San Juan, donde también tenían almacenes. Allí, las mercancías eran recibidas por empleados de la firma, familiares o paisanos de los Meluk, quienes también las redistribuían en los caseríos del San Juan a través de pequeños comerciantes afrodescendientes locales.

Este artículo tiene como finalidad reconstruir las redes comerciales que permitieron a inmigrantes árabes como los Meluk movilizar sus mercancías en Colombia, desde Cartagena, principal puerto de llegada de las importaciones de estos comerciantes por tener conexión directa al Chocó vía el Atrato, hasta Quibdó y otras poblaciones del Atrato y el San Juan, durante las primeras tres décadas del siglo XX¹. Se combinarán dos tipos de métodos que permitirán comprender la estructura de las redes y su distribución espacial. Mediante *el análisis de redes sociales* se analizará la estructura interna de la red, es decir, la forma en que interactuaban los actores que la constituían para su operación. Posteriormente, se describirán las rutas por donde se desplegaba la red para comprender el papel de la geografía en su funcionamiento. Se sugiere que los árabes conformaron una poderosa red comercial en el Chocó que se estructuró mediante vínculos de parentesco, paisanaje y relaciones con grandes, medianos y pequeños comerciantes chocoanos y cartageneros, lo que les permitió integrarse al comercio caribeño y departamental y convertirse en unos de los comerciantes más importantes del Chocó². Los árabes ayudaron a conformar una geografía comercial que, como en los siglos XVIII y XIX, se desarrolló alrededor de las economías extractivas.

La historiografía de la migración árabe al Chocó es incipiente, pero cuenta principalmente con dos contribuciones. Aunque estudios pioneros a principios de la década de 1990 mencionan la presencia de los árabes en el Chocó, solo al final de esa década apareció el

1. Con el término “árabes” se aglutinan a los inmigrantes provenientes principalmente de Siria, Líbano y Palestina, aunque también de Egipto y Marruecos, pues todos hablaban árabe como lengua materna. Se les conoció coloquial y peyorativamente en Latinoamérica como “turcos”, pues a finales del siglo XIX Siria, Líbano y Palestina eran parte del Imperio otomano.

2. Aquí se entiende por *parentesco* a los vínculos familiares entre varios individuos, mientras que por *paisanaje* a la relación que se genera entre varias personas que tienen un origen compartido.

primer trabajo enfocado en los árabes en la entonces intendencia del Chocó. En su trabajo, el arquitecto e historiador Luis Fernando González analiza las actividades comerciales y empresariales que los árabes implementaron y señala cómo su participación en las industrias extractivas, agroindustriales y de transporte impactaron la economía regional³. Posteriormente, el recientemente publicado estudio de la historiadora Ana Rhenals amplía la escala de análisis y analiza la participación de los árabes en el circuito comercial conformado entre Cartagena y las poblaciones de los ríos Atrato y Sinú. Rhenals muestra cómo los árabes se integraron a la dinámica comercial del circuito mediante prácticas comerciales e industriales, en buena medida, a través de vínculos con comerciantes y empresarios colombianos⁴. En ese escenario hay dos elementos inexplorados, la importancia del parentesco en el desarrollo de los negocios de los árabes y el impacto que la geografía tuvo en su dispersión espacial.

Mi trabajo dialoga con esta literatura porque se interesa por las prácticas empresariales de los árabes en el Chocó, pero la complementa en tanto que señala cómo el parentesco y sus vínculos con comerciantes locales les ayudaron a construir una red que posibilitó un flujo comercial entre el Caribe y el Alto San Juan en una geografía comercial posibilitada por los ríos y las industrias extractivas. Los datos que permitieron la construcción de la red provienen principalmente de la Notaría Primera de Quibdó, las Notarías Primera y Segunda de Cartagena y manifiestos de importación de la aduana de Cartagena. Estas fuentes permitieron rastrear los tipos de vínculos comerciales que los árabes tuvieron entre ellos y con otros comerciantes y empresarios y encontrar los patrones de vinculación comercial que implementaron, lo que a su vez permite bosquejar la estructura de la red, su alcance y la forma de operación. Además, se usa prensa, directorios comerciales y publicaciones estadísticas y económicas del periodo que permiten construir el escenario comercial y geográfico en el que los árabes desplegaron sus redes comerciales⁵.

Como expone la figura 1, el espacio comercial en el cual los árabes desplegaron sus redes desde el Caribe hasta el Chocó se ubicó entre Cartagena y las poblaciones del río San Juan, a unos 800 km de distancia de ese puerto. En ese sentido, comprende una porción del Caribe, entre Cartagena y la desembocadura del Atrato, en el golfo de Urabá, y una parte

3. Louis Fawcett, *Libaneses, palestinos y sirios en Colombia*. Documentos no. 9 (Barranquilla: Centro de Estudios Regionales - Universidad del Norte, 1991); Louis Fawcett y Eduardo Posada, "En la tierra de las oportunidades: los sirio-libaneses en Colombia", *Boletín Cultural y Bibliográfico* 29, no. 29 (1992): 3-21; Luis-Fernando González, "Sirio-libaneses en el Chocó, cien años de presencia económica y cultural", *Boletín Cultural y Bibliográfico* 34, no. 44 (1997): 72-101.

4. 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).

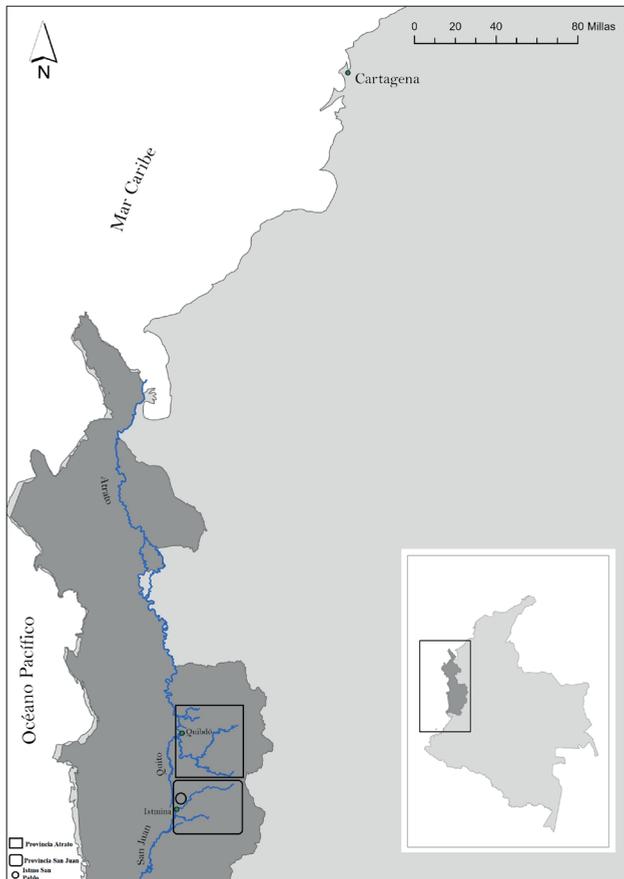
5. Por el tipo de fuentes, este trabajo se enfocará solamente en las actividades legales en las que participaron los árabes. Otras investigaciones, que consultaron documentos que exponen acusaciones y querrelas legales, muestran un análisis detallado de su participación en actividades ilegales como el contrabando, la falsificación de moneda y la alteración de pesas y medidas, tan ampliamente practicadas por comerciantes colombianos y extranjeros. Ver, Rhenals. *Más allá de la austeridad*, 165-178.

del Chocó entre el Golfo de Urabá y los pueblos mineros del San Juan. En esta geografía son fundamentales dos escenarios: las poblaciones del alto Atrato, donde se encuentra Quibdó, con conexión directa con Cartagena mediante el Atrato, y las del río San Juan, como Istmina, Condoto y Tadó. El primero es fundamental porque Quibdó era el centro de acopio de las mercancías provenientes de Cartagena con destino al Chocó, y porque era el punto de conexión entre el San Juan y el Caribe. Por su parte, el segundo era crucial para la economía regional, pues era de donde se extraía todo el platino y buena parte del oro que se exportaba a Europa y Estados Unidos. Sin embargo, entre ambas cuencas no había una conexión fluvial, por lo que las mercancías que iban de Quibdó a Istmina debían atravesar por tierra el istmo de San Pablo, que unía ambos ríos. El Istmo conectaba las poblaciones mineras del San Juan con el río Quito, subsidiario del Atrato, estableciendo una conexión entre Istmina y Quibdó. El Istmo era fundamental porque por ahí se movilizaban las mercancías provenientes de Cartagena y Quibdó hacia los pueblos mineros del San Juan y porque era el paso obligado del oro y el platino que debía alcanzar el Atrato, en Quibdó, para ser transportado al Caribe para su exportación⁶.

El análisis de la red sugiere que esta operaba mediante la interconexión de tres niveles que se diferenciaban por el tipo de actores e interacciones que mantenían. En el primero están las más grandes casas comerciales árabes, que mantenían vínculos económicos entre ellas y con comerciantes colombianos, y posibilitaron la fundación de sociedades y la importación de mercancías. En el segundo se encuentran medianas sociedades árabes que mantenían vínculos con las casas grandes mediante sociedades, contratos de administración y compra de mercancías. El último nivel lo protagonizan pequeños comerciantes chochoanos que compraban mercancías a los árabes y las distribuían en el Atrato y el San Juan. Muchas de estas conexiones se construyeron a partir de relaciones de parentesco y paisanaje que, en conjunción con vínculos con grandes comerciantes en Cartagena y pequeños distribuidores chochoanos, ayudaron a fundamentar el dominio comercial establecido por los árabes en Quibdó. La red se desplegó sobre una geografía acuática, en donde los ríos fueron la opción más eficiente para el desarrollo del flujo comercial en la región.

6. Robert West, *Las tierras bajas del Pacífico colombiano* (Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia, 2000); Jorge Álvarez, *El Chocó: apuntes de viaje referentes a esta interesante región del país* (Bogotá: Minerva, 1928); Ramón Mosquera, *El Istmo de San Pablo* (Medellín: Universidad Nacional de Colombia, [1935] 2014), <https://medellin.unal.edu.co/todos-los-libros/imagenes/gratuitos/pdf/El-Istmo-de-San-Pablo.pdf>

Figura 1. Provincias de los ríos Atrato y San Juan.



Fuente: elaboración propia a partir de registros notariales de la Notaría Primera de Quibdó, manifiestos de importación de Cartagena y prensa local.

La migración árabe al Chocó

El flujo migratorio de los árabes a Colombia tuvo lugar entre 1889 y 1930, cuando la crisis económica detuvo sustancialmente el proceso. Esta fue parte de la migración a Latinoamérica de unas 17 675 000 personas provenientes de Europa, África y el Oriente Medio, especialmente de Siria, Líbano y Palestina, quienes vinieron atraídos por la explosión comercial que tuvo lugar ante la conexión de las economías regionales con los mercados globales mediante

las exportaciones de materias primas. La mayoría de esos inmigrantes fueron a Argentina, Brasil, Chile y México, y solo una minoría llegó a Colombia, pues las condiciones económicas e industriales resultaban poco llamativas⁷. El país recibió pequeños grupos de Europa y Asia, incluidos los árabes. De los 56 418 extranjeros en el país en 1938, 12 938 eran europeos “sin restricciones de entrada al país”: alemanes, austriacos, belgas, ingleses, etc. También había 11 458 europeos con restricciones como cuotas o pagos migratorios: búlgaros, estonios, griegos y polacos. Finalmente, había 4 173 asiáticos con restricciones; sirios, palestinos, libaneses, egipcios, marroquíes, etc. El resto de los extranjeros eran unos 24 000 ciudadanos venezolanos y de otros países latinoamericanos. Como la mayoría de los asiáticos con restricciones eran sirios, palestinos, libaneses, egipcios y marroquíes, estimo, siguiendo a Fawcett, que en 1938 había unos 5 000 árabes en Colombia, el 8.86 % de los inmigrantes⁸.

Los árabes llegaron al país cuando la economía se conectaba al comercio exterior mediante las exportaciones de café, lo que generó una bonanza comercial sin precedente que se reflejó en el crecimiento de las importaciones y las exportaciones, por lo que se dedicaron al comercio. Se asentaron mayoritariamente en la costa Caribe, pues por Barranquilla y Cartagena entraban buena parte de las importaciones y se exportaba la mayoría del café, pero también viajaron a las ciudades más importantes al interior⁹. Algunos árabes se internaron en el Chocó, pero atraídos por las oportunidades comerciales que brindaban la explotación de platino y oro. El censo nacional de 1938 registró en las intendencias del Meta, San Andrés y Chocó solo 58 “asiáticos con restricciones de entrada”¹⁰. Dado que los árabes se establecieron en las regiones más beneficiadas con los auges exportadores, es posible asumir que la mayoría de esos pocos inmigrantes fueron al Chocó, pues en el Meta solo hubo un breve auge de plumas de garza y San Andrés no fue un puerto relevante para las exportaciones. Si esto es cierto, de los 5 000 árabes en el país, solo alrededor del 1 % se estableció en el Chocó, lo que sugiere que a través de sus redes comerciales un puñado muy pequeño de comerciantes fue capaz de participar en una porción muy significativa del comercio departamental. Los primeros migrantes fueron hombres jóvenes y soleteros, mayoritariamente cristianos maronitas y ortodoxos, lo que les ayudó a integrarse socialmente, pues pudieron viajar fácilmente a los poblados mineros sin ser percibidos como elementos transgresores de la moral cristiana.

Desde la Colonia, la economía chocona giró alrededor de las actividades extractivas de minerales y productos naturales. Durante el siglo XVIII se desarrollaron extracciones de oro en la cuenca del San Juan mediante el uso de esclavos. A comienzos del siglo XIX decayó

7. José Moya, “Migration and the historical formation of Latin America in a global perspective”, *Sociologías* 20, no. 49 (2018): 24-68, <https://doi.org/10.1590/15174522-02004902>; Rhenals, *Más allá de la austeridad*, 13-30.

8. Contraloría General de la República, *Censo General de Población. Resumen general, 1938* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1942), 142-147; Fawcett y Posada, “En la tierra de”, 9.

9. José-Antonio Ocampo, *Colombia y la economía mundial, 1830-1910* (Bogotá: Universidad de los Andes, 2013).

10. Contraloría General de la República, *Censo General, 1938*, 142-147.

fuertemente la extracción de oro y con esto la presencia de los pocos comerciantes que concentraron sus actividades en los campos mineros. Sin embargo, también empezó a desarrollarse la extracción de caucho y tagua, demandados por Europa y Estados Unidos. Esta diversificación de productos, además de la abolición de la esclavitud que permitió a negros libres desarrollar independientemente actividades extractivas, incentivaron la conformación de una élite mercantil blanca que le compraba a negros libres recursos naturales para exportar a cambio de mercancías como telas y alimentos. Estos procesos generaron que se revitalizara el comercio, por lo que en la segunda mitad del siglo aparecieron casas comerciales en Quibdó e Istmina que importaban manufacturas y exportaban materias primas¹¹.

Posteriormente, entre 1916 y 1930 se presentó un importante auge de extracción de platino. Los precios del mineral subieron porque Rusia, principal productor, redujo su producción en un 84 % debido a su participación en la Guerra Mundial, lo que convirtió a Colombia, sobre todo a Condoto, en el principal productor en el mundo¹². Este fenómeno revitalizó el comercio en la región y terminó por consolidar la clase mercantil, además de generar un modesto desarrollo urbano en Quibdó que se tradujo en la construcción de una avenida para automóviles, escuelas, almacenes, parques y teatros (figura 2)¹³. Los árabes llegaron en un momento en el que confluían dos factores en el Chocó: un vacío comercial desde el decaimiento de la extracción de oro y el desarrollo de una clase comercial que se beneficiaba de los altos precios del platino. Los árabes comprendieron que había importantes oportunidades comerciales inexploradas, lo que les permitió llenar ese vacío y conformar un monopolio comercial en Quibdó que no lograron establecer en otras ciudades del país.

En este escenario se enmarca la expansión de las actividades comerciales de los árabes en el Chocó. Los pioneros provenían de Cartagena, donde habían adelantado algunas actividades comerciales. Los primeros en llegar fueron los hermanos Abuchar y Meluk, quienes establecieron dos de las sociedades más grandes en el Chocó. Los hermanos Salomón y Miguel Abuchar llegaron en 1893 y trabajaron en el montaje de la finca Yankolomba, en el Bajo Atrato¹⁴. Posteriormente, en 1897, los hermanos Salomón y Miguel, establecidos en Quibdó, y Rafael, César, Alejandro y Carlos, en Cartagena, fundaron Abuchar Hermanos en esta última ciudad, con una sede en Quibdó¹⁵. Por su parte, Tufik Meluk se estableció en Quibdó en 1895, y en compañía de su hermano Amín, que residía en Cartagena, fundaron en 1898 A & T

11. Claudia Leal, *Paisajes de libertad. El Pacífico colombiano después de la esclavitud* (Bogotá: Universidad de los Andes, 2020), 27-89.

12. Leal, *Paisajes de libertad*, 89-113.

13. Archivo Fílmico del Chocó, "el Chocó en blanco y negro", video de YouTube, 15 de noviembre de 2019, <https://www.youtube.com/watch?v=ObfGSqxDqFs>; Luis-Fernando González, *Quibdó. Contexto histórico. Desarrollo urbano y patrimonio arquitectónico* (Medellín: Universidad Nacional de Colombia, 2003).

14. González, "Sirio-libaneses en el Chocó", 74.

15. Notaría Primera de Quibdó (NPQ), Quibdó-Colombia, escritura 24 (1897). Los registros de las notarías de Quibdó se encuentran disponibles para consulta virtual en <https://archive.slavesocieties.org/?collection=quibd%C3%B3>

Meluk¹⁶. Durante la primera década del siglo llegaron otros árabes que también fundaron sociedades. En 1903, Antonio y Luis Malluk, residentes en Cartagena y Quibdó, respectivamente, fundaron Malluk Hermanos. En 1909, los hermanos Carlos, Elías y Miguel Rumié fundaron Rumié Hermanos en Quibdó; Salomón y Carlos Dualiby crearon Dualiby Hermanos y Elías, Alberto y Alfredo Chamat fundaron Chamat Hermanos¹⁷. Otros llegaron también a partir de la segunda década del siglo y establecieron sociedades cuando los pioneros estaban establecidos, como el caso de los Daratani, Manasseh, Mabardi, Benveniste y Ezra¹⁸.

Figura 2. Quibdó.



Quibdó a vista de pájaro.

Fuente: Prefectura apostólica del Chocó. *Relación de algunas excursiones apostólicas en la misión del Chocó*. Bogotá Imprenta Nacional, 1924.

16. Notaría Primera de Cartagena (NPC), Cartagena-Colombia, escritura 158 (1898), <https://www.familysearch.org/en/>; NPQ, escritura 3, 1904.

17. NPQ, escritura 22 (1909); 75 (1909); 89 (1909), <https://www.familysearch.org/en/>

18. NPQ, escritura 129 (1910); 62 (1928); 13 (1930); 32 (1930).

Los árabes se integraron rápidamente a la élite comercial quibdoseña. En 1930 estos inmigrantes representaban alrededor del 75 % de los grandes importadores de Quibdó, además de administrar tres de las cuatro agencias comisionistas que operaban en ese puerto, por lo que también introducían parte de las mercancías de los medianos comerciantes por el pago de una comisión¹⁹. Adicionalmente, las sociedades árabes tenían una participación mayoritaria en la compra de minerales exportables en el puerto. Ese mismo año, un directorio comercial registraba a A & T Meluk, K & B Meluk y a Ganem & Cabarcas como los únicos exportadores de oro y platino en Quibdó, y de acuerdo con la revista estadounidense *Mining and Scientific Press*, A & T Meluk y Rumié Hermanos compraron y exportaron el 70 % del platino que se extrajo en 1921, exceptuando la producción de las compañías estadounidenses. En 1920 el país exportó 28 757 onzas de platino, de las cuales aproximadamente 6 000 fueron extraídas por las dragas estadounidenses, lo que significa que 22 757 onzas fueron extraídas por los habitantes negros del San Juan, y el 70 %, 15 929 onzas, fueron compradas y exportadas por los Meluk y los Rumié²⁰. Si estos datos son precisos, los árabes desarrollaron un sólido monopolio en la importación de mercancías y de compra de minerales en Quibdó.

El papel de los árabes como compradores de materias primas les permitió usar esos productos como moneda de pago y financiar sus importaciones. Malluk Hermanos, por ejemplo, mantuvo hasta 1922 una relación comercial con Gaston Williams y Gimore Inc., de Nueva York, mediante la cual importaban mercancías a través de una cuenta corriente que mantenían con esa sociedad, que pagaban con oro y platino. En mayo de 1919, los Malluk recibieron en Cartagena un cargamento de sombreros y de puntillas enviado por la casa neoyorquina avaluado en 3 182 dólares que pagaron con un cargamento de platino²¹. Usar los minerales como moneda les ayudó a solventar la crisis de efectivo que afectó a la región durante las primeras décadas del siglo, lo que les dio ventajas comerciales sobre aquellos que no tenían acceso a los minerales. Los árabes también especularon con títulos mineros debido a las expectativas de inversión extranjera que, se esperaba, generarían riqueza en la región²². En 1906 estos inmigrantes comenzaron a titular minas, sobre todo los hermanos Amín y Tufik Meluk, que ese año titularon 33 en Quibdó y Bagadó. Entre 1911 y 1922 la Intendencia adjudicó a los Meluk 115 títulos de minas de oro, platino y plata, mientras que los Malluk titularon 155. Entre 1899 y 1922, los Meluk, los Malluk y los

19. Ministerio de Industrias, *Directorio comercial e industrial del país, 1930* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1930), 345-346.

20. Ministerio de Industrias, *Directorio*, 345-346; *Mining and Scientific Press* 123, no. 1, San Francisco, California, septiembre 24 de 1921, 451.

21. Notaría Segunda de Cartagena (NSC), Cartagena-Colombia, escritura 350 (1922).

22. Leal, *Paisajes de libertad*, 89-113.

Abuchar titularon 317 minas²³. Sin embargo, los árabes no extrajeran recursos naturales a gran escala, lo que sugiere que la acelerada titulación fue solo especulación sobre la producción que nunca tuvieron, pues el platino que exportaban lo compraban a mazamorreros afrodescendientes locales²⁴.

Con todo, la preminencia de los árabes en las actividades importadoras y exportadoras en Quibdó muestra la relación que su modelo comercial estableció entre su papel como compradores de bienes exportables y la importación de mercancías. Los árabes aprovecharon los altos precios del platino y las oportunidades comerciales que la explosión extractiva generó en el San Juan para consolidarse en una arena comercial parcialmente aislada del comercio con el centro del país, pero conectada con los mercados internacionales, y por eso se convirtieron en los protagonistas del comercio quibdoenseño.

La red comercial

El método que se utiliza para visualizar la red de los árabes en el Chocó es el análisis de redes sociales, que permite comprender la estructura interna de una red en tanto que posibilita identificar y visualizar el tipo de conexiones que la conformaron y los patrones en el establecimiento de dichos vínculos. Al encontrar tales patrones es posible entender su estructura de funcionamiento²⁵. Como se aprecia en la figura 3, la red tiene tres niveles que obedecen a los tipos de actores y de vínculos comerciales que establecieron. En el primero, resaltado en azul, se ubican las siete casas comerciales más grandes: A & T Meluk, Malluk Hermanos, Abuchar Hermanos, Bechara Hermanos, Rumié Hermanos, A & T Meluk y Compañía y Malluk Hermanos & Compañía, y muestra una estrecha relación entre esas casas que se fundamentó en la conformación de sociedades y en la compra de mercancías, además de una constante interacción con comerciantes colombianos en Cartagena, como Lucindo Posso, Rafael del Castillo y Pineda & López, ubicados como tres puntos en la parte más externa de la red, que posibilitó la importación de mercancías. El segundo expone los vínculos entre las casas más poderosas y pequeños y medianos comerciantes árabes: los hermanos Dualiby, Chamat, Cajale, Durantani, Mabard, Manasseh, Kuri, Hazzi, Dabbas, Yuraqui y Ganem, mediante las que se conformaron sociedades comerciales, se otorgaron créditos, se abrieron cuentas corrientes para el retiro de mercancías y se establecieron

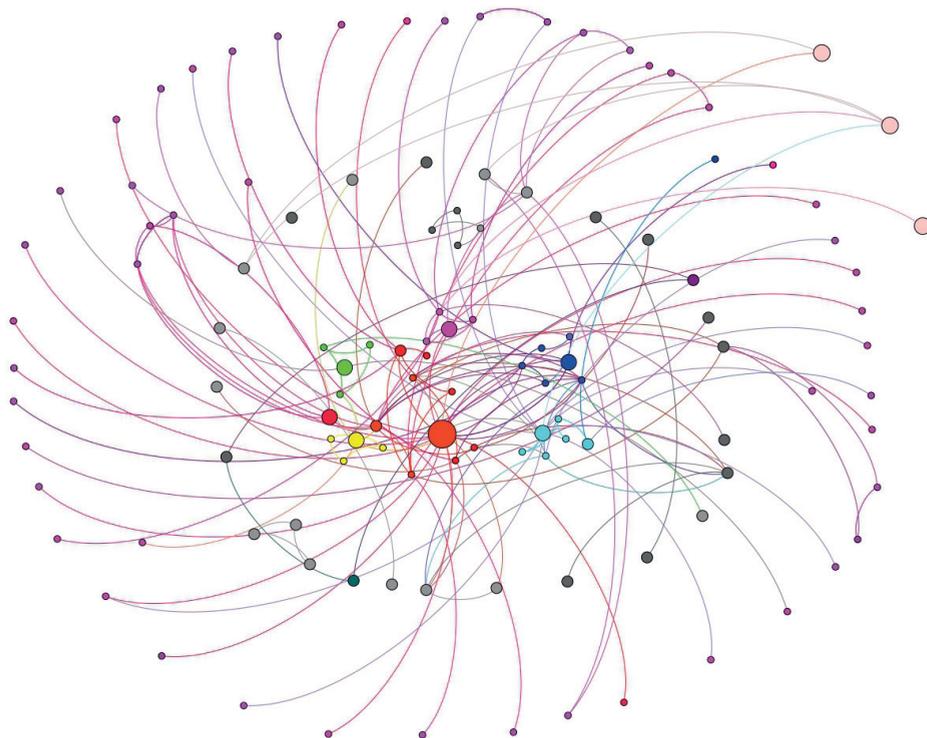
23. República de Colombia, *Boletín de minas y petróleos. Órgano del Departamento de Minas y Petróleos del Ministerio de Industrias* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1933).

24. Leal, *Paisajes de libertad*.

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

contratos de administración de sucursales. El tercer nivel lo conforman los vínculos entre pequeños comerciantes chocoanos y los árabes a través de compras de mercancías para distribuir en los pueblos del Atrato y el San Juan.

Figura 3. Diagrama de la red comercial de los árabes en el Chocó (1900-1930).



Fuente: elaboración propia a partir de información recolectada en la notaría primera de Quibdó y segunda de Cartagena.

Salta a la vista la naturaleza de parentesco y paisanaje que adquirieron muchas de las interacciones en la red, pues se hace evidente en la conformación de sociedades, en la compraventa de mercancías y en los contratos de administración de sucursales. Sin embargo, deja de estar presente en la adquisición de créditos para las importaciones y en la venta de productos para su distribución en las poblaciones del Atrato y del San Juan, donde participaron activamente comerciales locales. Pese a esto, el carácter familiar y de parentesco sugiere que las redes comerciales de los árabes eran también plataformas de apoyo para

facilitar el proceso migratorio y la integración económica de aquellos que llegaron después de los pioneros, pues aseguraba el recibimiento de familiares a través del parentesco y facilitaba la incorporación a paisanos y miembros del mismo grupo migratorio²⁶.

Las grandes casas en la red

Las firmas más grandes están representadas en el centro del gráfico porque mantuvieron relaciones comerciales con todos los otros comerciantes. Estas eran sociedades familiares, en las que los socios eran mayoritariamente hermanos y primos, y tenían la capacidad de importar mercancías directamente, por lo que podían establecer sucursales en las poblaciones mineras, lo cual les permitía obtener oro y platino y comerciar sin intermediarios. Conformar sociedades familiares permitía la distribución de trabajos administrativos con socios confiables en las diferentes poblaciones en donde operaba la sociedad. En 1909, por ejemplo, los Hermanos Elías, Miguel y Carlos Rumié conformaron Rumié Hermanos, que operó en Quibdó, Tadó y Cértégui. La sede principal, en Quibdó, era administrada por Carlos, quien manejaba los negocios de importación y distribuía mercancías en Cértégui y Tadó, sedes administradas por Elías y Miguel, respectivamente, quienes negociaban la compra de minerales para exportarlos desde Quibdó. La sociedad familiar resultaba ventajosa porque abarataba los costos de administración de las sucursales, pues no había que pagar a terceros para que las administraran, por lo que las ganancias permanecían en el círculo familiar.²⁷

En 1914, Carlos se radicó en Cartagena, y asociado con sus hermanos Miguel, Elías, Alejandro, Abraham y José estableció una nueva sociedad con el mismo nombre, la cual tuvo su sede central en Cartagena y tenía sucursales en Quibdó, Istmina y Tadó. Carlos se encargó de las importaciones en Cartagena, mientras que Miguel y Elías administraban la sucursal de Quibdó. Alejandro, Abraham y José, hermanos menores de Carlos y nuevos socios, administraron las sedes de Istmina y Tadó²⁸. La fundación de esta sociedad les permitió eliminar los intermediarios en Cartagena, lo que representaba un ahorro para el funcionamiento

26. El establecimiento de redes de apoyo entre migrantes árabes en América ha sido analizado para los casos de Argentina, Brasil y Estados Unidos. Estos trabajos estudian la relación entre las actividades comerciales de los árabes y la forma en que usaron su posicionamiento comercial como plataforma para apoyar la migración e integración de familiares, amigos y conocidos. Cuando un inmigrante fundaba su almacén y adquiría estabilidad económica, podía recibir amigos y familiares recién llegados, a los cuales solía dar mercancías a crédito, acumularan algún capital y comenzaran sus negocios. Ver Abdeluahed Akmir, *Los árabes en Argentina* (Rosario: Universidad Nacional de Rosario, 2011); “La migración árabe en Argentina”, en *El mundo árabe y América Latina*, comp. Raymundo Kabchi (Madrid: Ediciones libertarias, 1997); Oswaldo Truzzi, “Inmigrantes y oportunidades en el comercio de São Paulo, el caso de los sirios y libaneses”, *Estudios Migratorios Latinoamericanos* 10, no. 29 (1995): 129-148; Jeffrey Lesser, “(Re) Creating Ethnicity: Middle Eastern Immigration to Brazil”, *The Americas* 53, no. 1 (1996): 45-65, <https://doi.org/10.2307/1007473>; Alixa Naff, *Becoming American: The Early Arab Immigrant Experience* (Carbondale: Southern Illinois University Press, 1993).

27. NPQ, escritura 22 (1909).

28. NPC, escritura 773 (1914).

de la sociedad familiar, además de establecer un vínculo eficiente entre el Caribe y el San Juan, permitiéndoles alcanzar nuevos mercados fuera de Quibdó²⁹. La sociedad integró a los hermanos de Carlos recientemente llegados de Damasco, como Abraham, que arribó alrededor de 1914 a Cartagena, pues la empresa familiar funcionaba como una plataforma de recepción e integración a los paisanos recién llegados³⁰. Cuando prosperaban los negocios, los árabes enviaban dinero a sus países de origen para traer a familiares y amigos a que les ayudaran con los almacenes. Una vez en el país, les empleaban como administradores o vendedores en las sucursales, o les daban mercancías a crédito para venderlas por su cuenta. Cuando el recién llegado conseguía algún capital, traía a sus familiares, repitiendo el ciclo de ayuda mutua y fortaleciendo la presencia comercial de los árabes en la región³¹.

Este modelo empresarial fue adoptado casi por todas las firmas árabes y responde a un tipo de conformación empresarial en el país a finales del siglo XIX, la empresa familiar³². Para el caso de los comerciantes migrantes, el modelo tenía la ventaja agregada de que aseguraba la comunicación efectiva entre los socios, todos hablantes del árabe, se basaba en el conocimiento y la dependencia mutua en un territorio desconocido y aseguraba la administración de las ganancias en el círculo familiar. Además, el modelo les permitió expandir sus tentáculos comerciales en las poblaciones mineras del San Juan, lo que contribuyó al fortalecimiento de su preminencia comercial en la región.

Los árabes también establecieron vínculos con comerciantes colombianos, de manera que no operaban aislados de otros comerciantes, sino que también interactuaban con ellos mediante la venta de mercancías y solicitudes de créditos. Para poder importar, los árabes adquirían créditos con los exportadores en el extranjero o con los grandes importadores colombianos en Cartagena, como Rafael del Castillo, Pineda López y Lucindo Posso. Ese era el caso de Chagúí Hermanos, que el 6 de enero de 1927 adquirió una deuda por 5 720 dólares con Mendrian Export Ang, de Hamburgo (Alemania), por un cargamento de mercancías³³. Por su parte, los hermanos Malluk abrieron en 1904 una cuenta corriente con Rafael del Castillo & Co, de Cartagena, para tomar créditos e importar algunos de sus cargamentos³⁴. Los árabes necesitaban establecer relaciones comerciales con los importadores costeños, pues esas importantes firmas, por su envergadura, tenían contactos comerciales

29. NPQ, escritura 3 (1904).

30. "Registros de emigración e inmigración", 1928 en Archivo General de la Nación (AGN), Bogotá-Colombia, Fondo: República: Archivo Anexo II. Ministerio de Gobierno, Sección: Intendencias y Comisarías, caj. 19, carp. 303.

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

32. Carlos Dávila, *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX y XX* (Bogotá: Norma, 2003); Joaquín Vilorio, *Empresarios del Caribe Colombiano: historia económica y empresarial del Magdalena Grande y del Bajo Magdalena, 1870-1930* (Bogotá: Banco de la República, 2014).

33. Notaría segunda de Cartagena, escritura 373, 1927.

34. Rafael del Castillo, "Libros contables de Rafael del Castillo & Co.", Cartagena, 1861, en Biblioteca Luis Ángel Arango (BLAA), Bogotá-Colombia, Libros raros y manuscritos vol. 11, años 1903-1905; James Eder, *Colombia* (Londres: Adelphi Terrace, 1913).

en el extranjero a los que los árabes no tenían acceso y podían facilitar grandes créditos, por lo que de estos dependía la consecución del capital para muchas de sus importaciones.

Los medianos y pequeños comerciantes árabes

En el segundo nivel de interacción los vínculos que los árabes establecieron estuvieron basados, en buena medida, en relaciones de parentesco. Uno de los patrones de vinculación más recurrentes era aquel en el cual las casas grandes contrataban un administrador para alguna sucursal, bien mediante una sociedad o a través de un contrato de administración. En 1911, por ejemplo, Constantino Morgaby se asoció con Elías Chamat, administrador de Chamat Hermanos, para crear una sede de dicha sociedad en Quibdó, estableciendo un puente entre la sucursal de Istmina, administrada por Elías, y la de Cartagena³⁵. Por su parte, en 1934, Antonio Bechara, administrador de Bechara Hermanos, estableció un contrato con Daniel Chaljub para que este administrara su almacén en Quibdó por dos años. Este tipo de contratos se daban cuando quien contrataba debía ausentarse permanentemente de los negocios, por lo que el administrador debía ser una persona de mucha confianza, usualmente un familiar o paisano³⁶.

Mediante estos tipos de interacción también se crearon firmas como Meluk y Hazzi, conformada por A & T Meluk y Fuad Hazzi en 1930, y A & T Meluk & Compañía, establecida en 1931 por Musa Uecheck y A & T Meluk³⁷. Al pequeño comerciante se le adjudicaban tareas administrativas, mientras que la sociedad aportaba la mayoría del capital y administraba los negocios, pero las ganancias y las pérdidas de la sucursal se repartían en partes iguales. Esto aseguraba que el pequeño comerciante pudiera acumular capital y se integrara económicamente, fortaleciendo la presencia comercial de estos inmigrantes. Los pequeños comerciantes también conformaron sociedades modestas. Tal es el caso de la sociedad Abraham y Antonio Cudsy, creada por estos hermanos residentes en Quibdó³⁸. Dichas sociedades aparecieron después de la consolidación de las firmas grandes, desde la segunda década del siglo, como la de Pedro y Juan Daratani, fundada por dos sirios en 1928; Manasseh, Habardi & Cia, fundada por Miguel Saihali, Edmond Manasseh y Wasafi Mabardi en 1928 y Los Barranquilleros, creada por los palestinos Jacobo Fenciste y Rafael Ezra en 1932. Estas sociedades operaban solamente en Quibdó y se abastecían de mercancías de los paisanos mayoristas, por lo que ayudaron a distribuir las mercancías de las grandes casas a la vez que se beneficiaban con créditos para el mantenimiento de sus propios negocios.

Esta relación de beneficio mutuo fue posible mediante la compra de mercancías por parte de medianos comerciantes a las grandes casas, un tipo común de vinculación comercial. En

35. NPQ, escritura 96 (1911).

36. NPQ, escritura 8 (1934).

37. NPQ, escritura 84 (1930); 44 (1931).

38. NPQ, escritura 129 (1910).

estos casos se abría un crédito a favor de los compradores o se emitía una letra de cambio por valor de las mercancías. De esta manera, en agosto de 1929 Miguel Curi compró unos cargamentos a Antonio Bechara en Quibdó y los distribuyó en su almacén en Cértégui³⁹. Otras sociedades, como la de los hermanos Daratani, tomaban mercancías a crédito de los Bechara y Chagui Hermanos, las cuales distribuían en pequeñas tiendas en Quibdó o en Condoto y Tadó⁴⁰. Los medianos mercaderes también comerciaban con minerales en el San Juan, que vendían a los paisanos mayoristas, por lo que la relación con los medianos comerciantes árabes les permitió a los importadores ampliar su rango de acción dentro y fuera de Quibdó y les facilitó el acceso a oro y platino. Existieron numerosas medianas sociedades árabes que gravitaban alrededor de los paisanos mayoristas, lo que permitió la conformación de relaciones de mutuo beneficio en donde los mayoristas redistribuían sus mercancías mientras ayudaban a que las pequeñas y medianas sociedades mantuvieran sus actividades comerciales.

Los comerciantes locales y sus vínculos con los árabes

Los pequeños comerciantes chocoanos compraban mercancías importadas a las sociedades árabes y las llevaban a todos los rincones del Alto Chocó. Es posible deducir, por sus apellidos y sus lugares de residencia, que estos eran modestos vendedores afrodescendientes que desarrollaban sus operaciones en poblaciones del Atrato como Quibdó, Yuto, Lloró, Bagadó, Neguá y Bebaraná, y en las del San Juan como Istmina, Condoto, Tadó, Cértégui y Opopodó, (figura 4).

En 1931, Antonio Bechara estableció un contrato con Ruperto Perea y Rafael Córdoba mediante el cual Bechara les entregaba mercancías semanalmente por un valor de 100 pesos, que ellos distribuían en Quibdó, obteniendo ganancias en proporción a las ventas que hicieran⁴¹. Los mayoristas árabes también distribuyeron sus productos en las poblaciones subsidiarias del Atrato, como Bebaraná y Lloró, a través de comerciantes locales. En 1914, Mauricio Saucedo tomó mercancías a crédito del almacén de Khalil Meluk, en Quibdó, por la suma de 69.65 pesos, para venderlas en Bebaraná⁴². De igual forma, en febrero de 1930 Marcial Figueroa compró mercancías a crédito por un valor de 164 pesos oro a Antonio Bechara, en Quibdó, las cuales comercializó en Lloró⁴³. Esta forma de venta aseguraba la distribución de mercancías en pequeños caseríos en donde no era rentable establecer una sucursal, pero que de igual manera demandaban bienes de consumo. La relación comercial resultaba beneficiosa para los comerciantes locales, que comenzaban a participar en el comercio local, pero también para los árabes, pues ampliaban su rango comercial en los caseríos del Atrato.

39. NPQ, escritura 29 (1930).

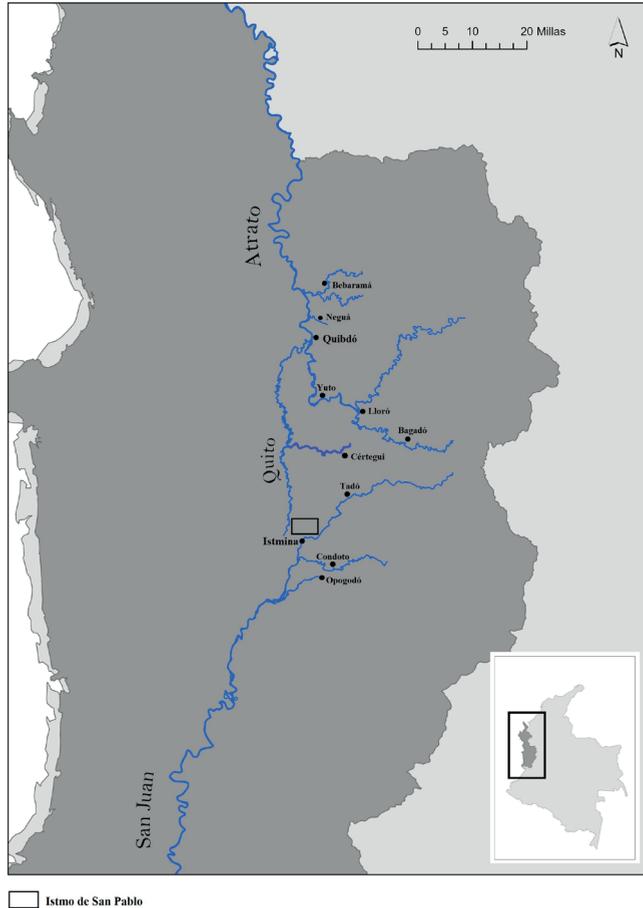
40. NPQ, escritura 115 (1928).

41. NPQ, escritura 122 (1931).

42. NPQ, escritura 46 (1916).

43. NPQ, escritura 26 (1930).

Figura 4. Poblaciones del Atrato y del San Juan donde operaban los comerciantes chocoanos.



Fuente: elaboración propia a partir de información de la Notaría Primera de Quibdó.

Los árabes también distribuyeron mercancías en las poblaciones del San Juan a través de comerciantes locales. La sociedad K & B Meluk, conformada por Khalil y Bychir Meluk, abrió en 1918 una cuenta corriente a favor de Fudolecio Copete, que vivía en Cértegui, por un valor de hasta 1 200 (plata de 835 milésimas). Copete tenía la potestad de tomar mercancías de los Meluk hasta por ese valor, y debía pagar cada mes el 20 % del valor del saldo del crédito en efectivo o con oro o platino. Las mercancías tomadas por Copete

eran distribuidas en Cértegui, lo cual representaba una manera muy efectiva para K & B Meluk de ampliar su rango de distribución en el San Juan, y el sistema de pago suponía una enorme ventaja para los Meluk, que podían obtener los metales a cambio del valor de las mercancías⁴⁴. La relación que los árabes tuvieron con los pequeños comerciantes chochoanos se centró en la venta de mercancías a crédito para su redistribución en las poblaciones del Atrato y del San Juan. La interacción comercial no estuvo cimentada en el parentesco sino en la conveniencia de la ubicación espacial de dichos comerciantes y en los beneficios que esto les trajo a los árabes en términos de la distribución de mercancías y la obtención de platino. Los comerciantes locales en el Chocó fueron parte fundamental en la cadena de distribución de mercancías hacia caseríos apartados, por lo que fueron actores indispensables en un proceso que conectó comercialmente a las poblaciones del Atrato y del San Juan con los mercados internacionales.

Este análisis deja entrever la operación de la red comercial de los árabes en el Chocó. Las relaciones de parentesco en la red son fundamentales porque sugieren que estos inmigrantes preferían invertir su capital en negocios con socios de entera confianza. En un escenario migratorio, aspectos como la confianza, la comunicación en el mismo idioma y el patrimonio familiar son centrales para los negocios porque garantizaban la inclusión socioeconómica de los paisanos. Además, señalan el desarrollo de una relación de beneficio mutuo entre los grandes y medianos comerciantes árabes en donde las redes comerciales, al ser usadas como mecanismos de apoyo, no eran unidireccionales, sino bidireccionales, pues los medianos comerciantes retribuían la ayuda que recibían para permanecer en la arena comercial mediante mecanismos de dispersión de mercancías y consecución de productos exportables. Sin embargo, sin los vínculos con los comerciantes colombianos ni el rango importador ni el espacio de distribución hubieran podido ser tan robustos, por lo que dichos vínculos, como los de parentesco, fueron fundamentales para consolidar la presencia de los árabes en el Chocó.

Distribución de la red en el espacio comercial

El intento por comprender la forma en que operaban las redes comerciales de los árabes en el Chocó estaría incompleto sin entender cómo estas se desplegaban sobre el espacio, pues la geografía determinó la presencia de los comerciantes en unos lugares sobre otros, los tiempos y costos de distribución, los medios de transporte y los precios finales de las mercancías. En ausencia de ferrocarriles y carreteras, fueron los ríos los que posibilitaron el flujo de mercancías desde Cartagena hasta las poblaciones del San Juan y de productos naturales en dirección opuesta.

44. NPQ, escritura 110 (1918).

Durante las primeras décadas del siglo XX, la economía del Chocó dependía completamente de la minería y el comercio, actividades que se llevaban a cabo solamente en la medida en que los comerciantes pudieran transitar el Atrato, el San Juan y del Istmo de San Pablo⁴⁵. Las mercancías con destino a las poblaciones del San Juan viajaban en vapores desde Cartagena unos 720 km a través del Atrato hasta Quibdó, desde donde eran reembarcadas en lanchas que navegaban el río Quito 60 km hasta el Tambo, de donde debían ir en mula por 6 km más por el Istmo de San Pablo hasta Istmina, punto desde el cual viajaban por el San Juan hasta poblaciones mineras como Tadó y Condoto. El oro y el platino debían seguir la ruta inversa para alcanzar el Caribe. En ese sentido, la estabilidad económica de toda la región dependía enteramente de la transitabilidad del Istmo, del Atrato y del San Juan. La posibilidad de usar las vías fluviales, y que el oro y el platino se encontraban en el San Juan, determinaron que el espacio comercial de los árabes se concentrara en las poblaciones del Atrato y del San Juan.

Cuando las mercancías llegaban a Cartagena, eran reembarcadas a Quibdó por el Atrato, viaje que tomaba siete días⁴⁶. Algunos importadores contrataban compañías de transporte, aunque algunas de los mayoristas árabes contaban con sus propios barcos, lo que aseguraba la disponibilidad de los medios de transporte. Este era el caso de los Meluk, los Rumié y Ganem & Cia, quienes en la década de 1920 contaban con barcos de 100 toneladas de capacidad, pues como en las bocas del Atrato se forman grandes barreras de arena, los barcos no podían tener una capacidad mayor (Figura 5). Estas embarcaciones también transportaban el correo del interior y pasajeros, por lo que prestaban servicio de dormitorio y restaurante. Sin embargo, dado que los barcos solo podían hacer dos viajes al mes debido a la navegabilidad del Atrato, la comunicación con el Caribe era deficiente. Sumado a esto, la flota para el recorrido era muy pobre, pues en 1921 solo había dos barcos disponibles, el *Quibdó*, de A & T Meluk, y el *Sinú*, de Chagui Hermanos⁴⁷. En ese sentido, pese a la importancia de la conexión con Cartagena, la frecuencia en el servicio de los vapores era insuficiente, lo que generaba demoras en la distribución de mercancías.

45. "Informe del ingeniero de la Intendencia al señor Intendente Nacional del Chocó", en *Informe que el Ministro de Gobierno rinde al Congreso de 1919. Documentos-Tomo II* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1919), 228-242. <https://www.google.de/books/edition/Informe/x0M1AQAAAMAAJ?hl=es&gbpv=1&dq=Informe+del+ingeniero+de+la+Intendencia+al+se%C3%B1or+Intendente+Nacional+del+Choc%C3%B3&pg=PA232&printsec=frontcover>

46. P.L. Bell, *Colombia. A Commercial and Industrial Handbook* (Washington: Government Printing Office, 1921); Eder, Colombia.

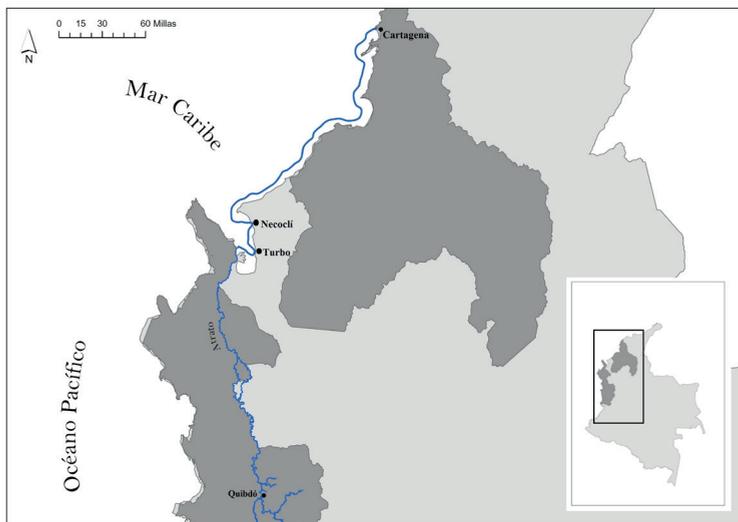
47. "Informe del Intendente Nacional del Chocó al señor Ministro de Gobierno", en *Memoria que el Ministro de Gobierno presenta al Congreso en 1921* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1921), 506-530, https://www.google.de/books/edition/Informe_presentado_por_el_Ministro_de_Go/aWxMAQAAMAAJ?hl=es&gbpv=1&dq=Informe+del+Intendente+Nacional+del+Choc%C3%B3+al+se%C3%B1or+Ministro+de+Gobierno&pg=PA506&printsec=frontcover

Figura 5. Buque Quibdó.



Fuente: Prefectura apostólica del Chocó. *Relación de algunas excursiones apostólicas en la misión del Chocó*. Bogotá Imprenta Nacional, 1924.

Figura 6. Recorrido entre Cartagena y la entrada al Atrato.



Fuente: elaboración propia.

El primer tramo, entre Cartagena y las bocas del Atrato, debía realizarse bordeando la costa (figura 6). Antes de llegar al punto conocido como Bocas del Coco, por donde se entraba al Atrato, los barcos paraban en los caseríos de Necoclí y Turbo, en el golfo de Urabá, a desembarcar o recoger mercancías. Abuchar Hermanos, por ejemplo, introducía al Chocó tabaco y cigarrillos, y surtía de esos bienes al sirio Nazir Yabur, ganadero y comerciante de Turbo, a través de los cargamentos que iban para Quibdó⁴⁸.

El Atrato es una gran vía que comunica al Chocó con el Caribe, pero su navegación podía ser difícil porque, debido a que el Chocó es una de las zonas más lluviosas del mundo, el río es muy torrencial y peligroso para barcos de bajo y medio calado. Dado que recibe abundante agua por las lluvias, el Atrato es navegable la mayoría del año, pero durante los meses de diciembre y enero, cuando el río pierde profundidad, incluso los barcos más livianos podían quedar encallados en algunos puntos, lo que retrasaba la entrega de mercancías. Por las aguas de este río suelen bajar grandes troncos de árboles que significaban un riesgo para los vapores, que se podían accidentar, y a veces se perdía la mercancía que transportaban⁴⁹. Ese fue el caso del vapor “Quibdó”, de A & T Meluk, que zarpó de Cartagena hacia la capital chocona el 1 de agosto de 1919, pero se estrelló con un tronco y naufragó cerca de Beté, en el Medio Atrato, cuatro días después. Pese a que la mayoría de las mercancías naufragaron con el barco, se pudieron recuperar algunos sacos que la sede de Cartagena de A & T Meluk enviaba hacia la de Quibdó. Entre estas mercancías había 26 cajas de jabón, 100 latas de manteca, 140 cajas de kerosene, 2 cajas de mantequilla, 20 barriles de cemento y 20 cargas de carne enlatada. Dada la dificultad que presentaba la navegabilidad del Atrato, los dos barcos disponibles en 1921 solo hacían cuatro viajes al mes entre las dos ciudades, lo cual impactaba los precios finales de las mercancías, que subían cuando había escasez⁵⁰.

Los riesgos por accidentes y la duración del viaje entre Cartagena y Quibdó generaban que las agencias transportadoras cobraran altos fletes por el transporte de carga. En 1934, la Gobernación del Departamento de Bolívar fijó el pasaje de Cartagena a Quibdó en 12.22 pesos, y de Quibdó a Cartagena en 10.47. Sin embargo, la casa Ganem & Cía. cobraba 20 pesos de subida hasta Quibdó y 20 de bajada hasta Cartagena⁵¹. Con respecto a la carga, en 1907 el flete era de 12 pesos por tonelada, el más alto del país de acuerdo con un columnista del diario *El Chocó*⁵². Por su parte, en 1934, Ganem & Cía. cobraba 1.50 pesos por el transporte de una cántara de vino de 16 litros, y si se considera que usualmente se llevaban 200 litros por cargamento, Ganem cobraba aproximadamente 18.39 pesos por dicha carga, una

48. *Gaceta oficial de la intendencia de Chocó*, diciembre 15, 1921.

49. Bell, *Colombia*.

50. “Informe del ingeniero de la Intendencia al señor Intendente Nacional del Chocó”

51. “Carta del agrónomo Nacional de la intendencia del Chocó al ministro de industrias”, 15 de marzo, 1934, en AGN, Fondo: República: Archivo Anexo II. Ministerio de Gobierno, Sección: Intendencias y Comisarías, caj. 4, carp. 2, doc. 106; “Carta del intendente del Chocó al Ministro de Obras Públicas”, enero 12, 1934, en AGN, Fondo: República: Archivo Anexo II. Ministerio de Gobierno, Sección: Intendencias y Comisarías, caj. 4, carp. 2, doc. 92.

52. “Caminos de Istmina”, *El Chocó*, 5 de octubre de 1907, 1.

suma considerable si se tiene en cuenta que el jornal de un obrero de la Tropical Oil era de entre 1 y 1.6 pesos en 1928⁵³.

Los precios de las mercancías también aumentaban cuando las sequías, aunque poco usuales, afectaban la navegabilidad del Atrato. Entre enero y abril de 1921 tuvo lugar un intenso verano que causó una sequía de tres meses en el río, lo que dificultó el tránsito de mercancías, pues a los barcos les tomaba hasta 40 días completar el viaje entre Cartagena y Quibdó. Para atender el desabastecimiento que el bajo nivel del río generó, la Intendencia priorizó el transporte de alimentos y artículos de primera necesidad, que alcanzaron “precios escandalosos”. Por su parte, productos como los licores, que no fueron priorizados, tuvieron desabastecimiento en los pueblos del San Juan, haciendo que los precios de las pocas existencias en los almacenes subieran formidablemente⁵⁴.

Ahora bien, dado que las condiciones climáticas, de navegabilidad y de transporte terrestre por el Istmo podían ser adversas, las mercancías debían estar especialmente empacadas para evitar que se mojaran o se dañaran por golpes. Durante la primera década del siglo XX, los comerciantes especificaban a las casas exportadoras que los bultos enviados no podían pesar más de 114 kilogramos, que era la capacidad máxima que una mula podía cargar. Adicionalmente, las cajas debían ir marcadas y numeradas, de forma que si alguna se despeñaba o caía al agua era fácil reconocerla y reemplazarla. Las cajas debían estar aseguradas con bandas de metal o alambre, lo que garantizaba que las mercancías no se salieran de los contenedores en caso de caídas. Finalmente, los cargamentos debían venir protegidos con empaques a prueba de agua para evitar que se mojaran en los ríos. Era fundamental que las mercancías vinieran en empaques pequeños, ligeros, pero resistentes al agua y los golpes, pues de eso dependía que no se perdieran. Estas condiciones de empaque también aumentaban el costo de las mercancías, pues la geografía imponía condiciones especiales de transporte que implicaban mayores costos para los fabricantes⁵⁵.

El clima y la geografía impactaban directamente el proceso de transporte de mercancías y sus costos finales, que eran más altos en el Atrato y el San Juan que en los puertos del Caribe y en ciudades como Bogotá, a donde llegaban las mercancías en barcos hasta Girardot y luego subían en ferrocarril hasta la Capital. En 1942, por ejemplo, la harina costaba 3.30 pesos la arroba en Cartagena y 3.50 en Bogotá, mientras que en Istmina costaba 4.75 pesos, un incremento del 43.94 y 35.71 %, respectivamente. La carne costaba ese mismo año 4.50 la arroba en Bogotá, precio que se incrementaba en un 144.4 % en Istmina, donde se cobraba a 11 pesos. El incremento de precios se presentaba en todos los productos provenientes de Cartagena como el arroz, las telas, los combustibles, la sal, los alimentos enlatados, etc., lo que hacía que el costo de vida en el Chocó fuera más alto que en el interior del país, incremento

53. Ángela Castillo, *Las Compañías Chocó Pacífico y Tropical Oil a comienzos del siglo XX* (Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, 2013).

54. “Informe del ingeniero de la Intendencia al señor Intendente Nacional del Chocó”,

55. Charles Pepper, *Report on Trade Conditions in Colombia* (Washington: Government Printing Office, 1907); United States Department of Commerce, *The Market for Foodstuffs in Colombia* (Washington: Government Printing Office, 1929).

generado por los costos de transporte desde el Caribe hasta el Alto Chocó⁵⁶. Río arriba por el Atrato, los barcos paraban en varios puertos para abastecerse de leña y para cargar y descargar mercancías y correspondencia. Usualmente, esas paradas se hacían en Sautatá, Riosucio, Murindó y Vigía del Fuerte, poblaciones que también demandaban productos provenientes de Cartagena. Sautatá era un punto importante para A & T Meluk y Abuchar Hermanos, puesto que ahí desarrollaron importantes actividades agrícolas en su hacienda Sautatá, por lo que recibía cargamentos de mercancías que los Meluk enviaban de Cartagena para cubrir la demanda del caserío en donde vivían los empleados con sus familias⁵⁷.

Cuando los barcos llegaban a Quibdó, las mercancías que no surtían los almacenes eran reenviadas a caseríos en el alto Atrato y los pueblos del San Juan (figura 7). Para el viaje entre Quibdó e Istmina era necesario navegar río arriba en canoa por el Quito y luego atravesar el Istmo de San Pablo⁵⁸. Sin embargo, esta ruta suponía peligros y demoras, sobre todo en la navegación por el Quito. En 1907 se presentaban constantes denuncias a la Intendencia por los accidentes causados por los troncos de madera, pues al menos una embarcación se hundía mensualmente en ese recorrido. Además, el estado de los caminos encarecía las mercancías provenientes de Cartagena con respecto a las que se importaban a través de Buenaventura, ya que las que entraban por el Pacífico tenían un descuento del 25 % en los costos de Aduana, y porque resultaba mucho más barato transportarlas desde Panamá hasta Buenaventura que desde Cartagena hasta Istmina, pues las que subían por el San Juan no tenían que hacer ningún trasbordo terrestre⁵⁹.

Después de navegar el Quito, los comerciantes debían cambiar de cuenca a través del Istmo de San Pablo, o el Arrastradero, como se le conocía en siglo XIX porque las lluvias generaban un estrecho paso de agua entre los ríos Quito y San Juan que permitía arrastrar cargas de mercancías entre una cuenca y otra (figura 8)⁶⁰. En la segunda década del siglo XX el Istmo era ya un camino de herradura, pues el transporte de metales y mercancías generó que se implementara un camino por donde pudieran transitar mulas. En el Tambo, a orillas del Quito, existía un servicio de transporte de mulas mediante el cual se atravesaba el Istmo y se llegaba en tres horas hasta Istmina. En ese mismo punto, después de atravesar el Istmo en sentido contrario, era posible usar canoas para ir río abajo por el Quito hasta Quibdó. Sin embargo, el camino de herradura no estaba desprovisto de riesgos para los comerciantes, pues debido a la humedad y a las intensas lluvias las mulas podían quedar atrapadas en el barro o despeñarse, lo que implicaba perder al animal y la mercancía⁶¹.

56. Dirección Nacional de Estadística, *Anales de economía y de estadística*, vol. 5, enero de 1942, https://www.google.de/books/edition/Anales_de_econom%C3%ADa_y_estad%C3%ADstica/TRsAAAAIAAJ?hl=es&gbpv=1&dq=Anales+de+econom%C3%ADa+y+de+estad%C3%ADstica,+Vol.+5,+1941&pg=RA4-PA89&printsec=frontcover

57. NPQ, escritura 4 (1923).

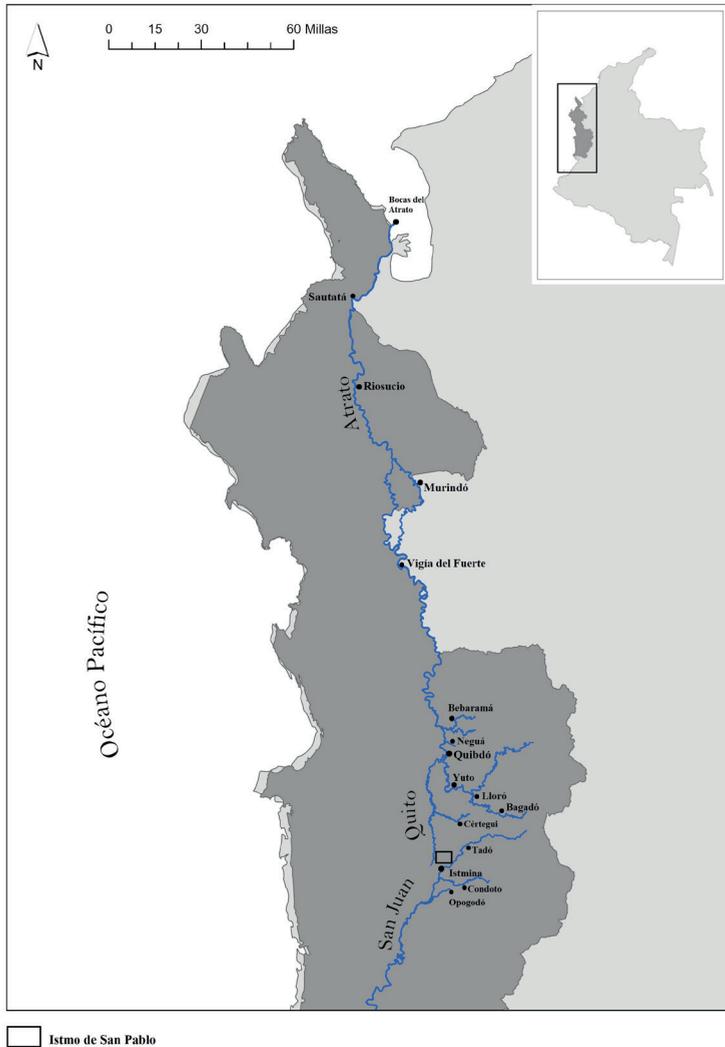
58. Álvarez, *El Chocó: apuntes de viaje*, 63-64; Delio Jaramillo, *Instantáneas de viaje. Diario sobre la excursión al Chocó, 1934* (Medellín: Universidad EAFIT, 2015).

59. "Caminos de Istmina", *El Chocó*, 5 de octubre de 1907, 1.

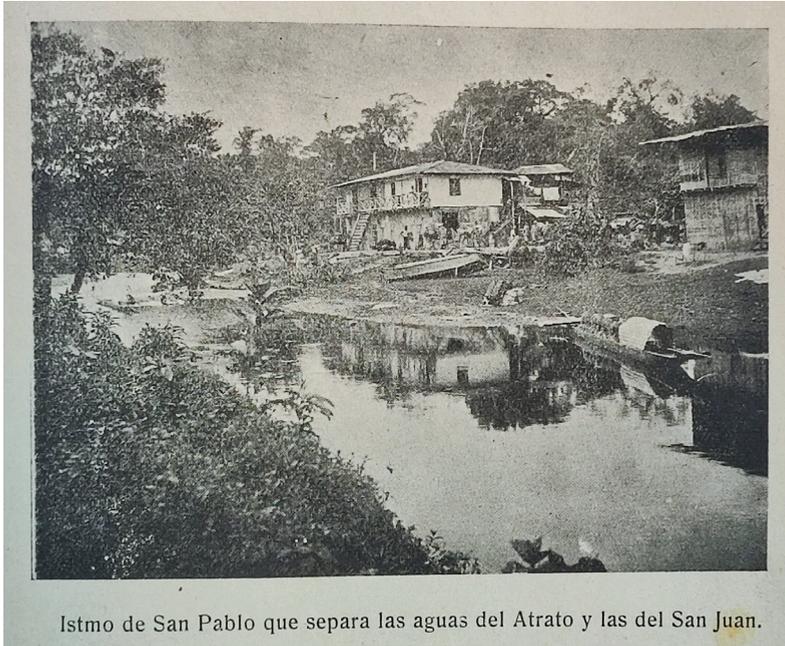
60. Tomás Cipriano de Mosquera, *Compendio de Geografía General* (Londres: Imprenta Panzer, 1866); Alexander von Humboldt, *Ensayo político sobre Nueva España* (París: Librería de Lecointe, 1836).

61. Mosquera, *El Istmo de San Pablo*, 101-136.

Figura 7. Alcance geográfico de las redes comerciales de los árabes en el Chocó.



Fuente: elaboración propia.

Figura 8. Istmo de San Pablo.

Fuente: Prefectura apostólica del Chocó, 1924.

La importancia de la conexión entre el Atrato y el San Juan generó que se presentaran proyectos para construir una carretera entre Quibdó e Istmina. En 1907 el arquitecto Luis Llach planeó la construcción de una vía terrestre que, atravesando Cértégui, llegaría a Istmina sin usar ninguna vía fluvial. Sin embargo, en 1919 su construcción no había iniciado, y pese a que en 1955 estaba muy avanzada, no conectaba completamente a las dos poblaciones. Por su parte, el Congreso aprobó en el presupuesto de 1918-1919 la suma de 13 428.40 pesos para canalizar las bocas del Atrato y así permitir la entrada de buques de gran calado, sin embargo, en marzo de 1919 el proyecto parecía estar olvidado⁶². Con estos planes se buscaba modificar el espacio para fortalecer el intercambio comercial, pero ninguno de estos planes se llevó a cabo, por lo que las mercancías continuaron navegando el río Quito y atravesando el Istmo hasta bien entrada la década de 1950.

Las vías desde Quibdó hacia Tadó y Condoto, fundamentales porque allí se concentraban las existencias de platino, tampoco fueron intervenidas. El transporte de mercancías

62. "Informe del ingeniero de la Intendencia al señor Intendente Nacional del Chocó".

hasta Condoto se hacía a través del San Juan, lo que implicaba llegar a Istmina primero, y desde ahí se navegaba el San Juan río abajo hasta la desembocadura del Río Condoto, por lo que había que ir río arriba hasta dicha población. Por su parte, para alcanzar Tadó también era necesario pasar por Istmina primero. Como se sabe ya, las grandes firmas enviaban mercancías a través de comerciantes locales a pequeños caseríos del Atrato como Bagadó, Yuto, Lloró y Tutunendo, a donde no resultaba tan difícil movilizar las mercancías desde Quibdó porque no era necesario cambiar de cuenca, y a caseríos del San Juan como Opogodó y Andagoya. El transporte por esas rutas encarecía las mercancías entre un 2 y 5 %, incremento que hacía el pequeño comerciante por transportarlas, por lo que los consumidores en estos caseríos, usualmente mazamorreros afrodescendientes con muy bajo poder adquisitivo, tenían que pagar ese sobrecargo por combustibles, telas de algodón y sal del Caribe, productos indispensables no producidos en la región. El viaje a través del río Quito y de los subsidiarios del Atrato para alcanzar dichas poblaciones se hacía en canoas, balsas y lanchas, pues la estrechez y poca profundidad de estos ríos y quebradas no permitía la navegación de embarcaciones grandes. Las canoas tenían la ventaja de ser ligeras y rápidas, pero peligrosas en las corrientes porque eran difíciles de maniobrar. Las balsas eran más seguras porque eran anchos planchones donde se acomodaban las mercancías, pero eran lentas y se necesitaba más trabajo físico para moverlas, por lo que su uso resultaba costoso. Las lanchas a motor eran las embarcaciones más rápidas para navegar los ríos y las quebradas, pero eran muy caras y solo los grandes comerciantes y la Intendencia podían permitírselas, por lo que la mayoría de las mercancías que viajaban de Quibdó a las poblaciones del San Juan se transportaban en canoas y balsas⁶³.

Esta descripción del espacio comercial donde operaban las redes comerciales de los árabes deja entrever la centralidad de la geografía en sus actividades comerciales. Las intrincadas rutas a través de los ríos y de la selva podían causar daños ocasionales o pérdidas totales a las mercancías, y las características del clima, los ríos y la selva tenían efecto directo sobre sus precios finales. Pese a esto, los ríos Atrato, San Juan y Quito fueron, y siguen siendo, vías de transporte excelentes, pues resultaba mucho más rápido y económico transportarse por esos ríos que atravesar la selva a pie o en mula. En ese sentido, los ríos fueron actores decisivos en las operaciones comerciales de los árabes, tan importantes como sus conexiones, pues a través de ellos se movilizaban todas las mercancías importadas al Chocó, lo que significa que sin los ríos no hubiera existido comercio en la región. Los ríos, el Istmo y las quebradas fueron actores centrales en la conexión del Chocó con los mercados internacionales. En ese sentido, la modernidad y el progreso que tanto anhelaban los habitantes chocoanos, al que consideraban inminente dada la riqueza natural de la región, pudo

63. Prefectura Apostólica del Chocó, *Relación de algunas excursiones apostólicas en la misión del Chocó* (Bogotá: Imprenta Nacional, 1924).

llegar solo a través de los ríos y los istmos en barcos y mulas que, junto con las conexiones comerciales establecidas por los árabes, permitieron el transporte de mercancías desde Londres y Nueva York hasta poblaciones en la selva como Istmina y Condoto.

Conclusiones

La perspectiva desde la que se analizaron las redes comerciales de los árabes, y el modelo estructural propuesto, se integran a un desarrollo historiográfico que comprende a estos inmigrantes como exitosos comerciantes que influenciaron los círculos económicos en el Chocó⁶⁴. Sin embargo, esa perspectiva comprende de manera uniforme la forma en que los árabes se relacionaron comercialmente entre ellos y con comerciantes locales. La estructura que propongo ayuda a comprender las diferencias con respecto a los tipos de vinculaciones comerciales que los árabes mantuvieron con otros actores de las redes que construyeron y permite ver cómo su condición de migrantes influyó enormemente los tipos de relaciones comerciales que tenían entre ellos y las que establecieron con comerciantes locales. El análisis sugiere, con todo, que fue el establecimiento eficiente de ambos tipos de vínculos lo que permitió el desarrollo del monopolio importador y exportador en Quibdó y una amplia dispersión geográfica de sus actividades en el Chocó. Finalmente, este es un primer intento por comprender cómo las relaciones comerciales basadas en parentesco desarrolladas por los árabes facilitaron la integración económica de familiares y conocidos, y cómo dicha dinámica ayudó a solidificar su presencia comercial en el Chocó.

El espacio comercial en que los árabes operaron es una enorme geografía interconectada por ríos y desarrollada por la naturaleza durante millones de años. Los árabes hicieron uso de esos ríos y de los caminos de la selva para el desarrollo de sus actividades, y al hacerlo, contribuyeron al fortalecimiento de una geografía comercial que enlazó las regiones mineras del Chocó con el Caribe y los mercados internacionales. Por esa geografía comercial entraron telas de algodón, sedas, paños, alimentos enlatados, vinos, zapatos y hasta perfumes y pintalabios, a la vez que salió el oro y el platino que ayudaron a mantener en movimiento al mundo moderno. Esa geografía se convirtió en un complejo espacio social que les permitió a los árabes integrarse económicamente en la región, pues a través de esta transportaron sin número de bienes de consumo y se beneficiaron del trabajo de la gente negra que extraía los minerales de los ríos, los mismos que posibilitaron el funcionamiento de sus redes comerciales.

64. González, "Sirio-libaneses"; Rhenals, *Más allá de la austeridad*.

Bibliografía

Fuentes primarias

Archivos

- [1] Archivo General de la Nación (AGN), Bogotá-Colombia. Fondo: República. Archivo Anexo II. Ministerio de Gobierno, Sección: Intendencias y Comisarías.
- [2] Biblioteca Luis Ángel Arango (BLAA), Bogotá-Colombia. Libros raros y manuscritos vol. 11, años 1903-1905.
- [3] Notaría Primera de Quibdó (NPQ), Quibdó-Colombia. Escrituras (1890-1930). <https://archive.slavesocieties.org/?collection=quibd%C3%B3>
- [4] Notaría Primera de Cartagena (NPC), Cartagena-Colombia. Escrituras (1890-1930). <https://www.familysearch.org/es/>
- [5] Notaría Segunda de Cartagena (NSC), Cartagena-Colombia. Escrituras (1890-1930). <https://www.familysearch.org/es/>

Publicaciones periódicas

- [6] *El Chocó*, Colombia, 1907.
- [7] *Gaceta oficial de la intendencia de Chocó*, Colombia, 1921.
- [8] *Mining and Scientific Press*, Estados Unidos, 1921.

Documentos impresos y manuscritos

- [9] Informe del Intendente Nacional del Chocó al señor Ministro de Gobierno". En *Memoria que el Ministro de Gobierno presenta al Congreso en 1921*, 506-530. Bogotá: Imprenta Nacional, 1921. https://www.google.de/books/edition/Informe_presentado_por_el_Ministro_de_Go/aWxMAQAAMAAJ?hl=es&gbpv=1&dq=Informe+del+Intendente+Nacional+del+Choc%C3%B3+al+se%C3%B1or+Ministro+de+Gobierno&pg=PA506&printsec=frontcover
- [10] Álvarez, Jorge. *El Chocó: apuntamientos de viaje referentes a esta interesante región del país*. Bogotá: Minerva, 1928.
- [11] Dirección Nacional de Estadística. *Anales de economía y de estadística*, vol. 5, enero de 1942. https://www.google.de/books/edition/Anales_de_econom%C3%ADa_y_estad%C3%ADstica/TRsaAAAAIAAJ?hl=es&gbpv=1&dq=Anales+de+econom%C3%ADa+y+de+estad%C3%ADstica,+Vol.+5,+1941&pg=RA4-PA89&printsec=frontcover
- [12] Bell, P.L. *Colombia. A Commercial and Industrial Handbook*. Washington: Government Printing Office, 1921.
- [13] Contraloría General de la República. *Censo General de Población. Resumen general*, 1938. Bogotá: Imprenta Nacional, 1942.
- [14] Eder, James. *Colombia*. Londres: Adelphi Terrace, 1913.

- [15] Humboldt, Alexander von. *Ensayo político sobre Nueva España*. París: Librería de Lecointe, 1836.
- [16] “Informe del ingeniero de la Intendencia al señor Intendente Nacional del Chocó”. En *Informe que el Ministro de Gobierno rinde al Congreso de 1919. Documentos-Tomo II*, 228-242. Bogotá: Imprenta Nacional, 1919. <https://www.google.de/books/edition/Informe/x0M1A-QAAMAAJ?hl=es&gbpv=1&dq=Informe+del+ingeniero+de+la+Intendencia+al+se%C3%B1or+Intendente+Nacional+del+Choc%C3%B3&pg=PA232&printsec=frontcover>
- [17] Jaramillo, Delio. *Instantáneas de viaje. Diario sobre la excursión al Chocó, 1934*. Medellín: Universidad EAFIT, 2015
- [18] Ministerio de Industrias. *Directorio comercial e industrial del país, 1930*. Bogotá: Imprenta Nacional, 1930.
- [19] Mosquera, Tomás Cipriano de. *Compendio de Geografía General*. Londres: Imprenta Panzer, 1866.
- [20] Pepper, Charles. *Report on Trade Conditions in Colombia*. Washington: Government Printing Office, 1907.
- [21] Prefectura apostólica del Chocó. *Relación de algunas excursiones apostólicas en la misión del Chocó*. Bogotá: Imprenta Nacional, 1924.
- [22] República de Colombia. *Boletín de minas y petróleos. Órgano del Departamento de Minas y Petróleos del Ministerio de Industrias*. Bogotá: Imprenta Nacional, 1933.
- [23] United States Department of Commerce. *The Market for Foodstuffs in Colombia*. Washington: Government Printing Office, 1929.

Multimedia y presentaciones

- [24] Archivo Fílmico del Chocó. “el Chocó en blanco y negro”. Video de YouTube, 15 de noviembre de 2019. <https://www.youtube.com/watch?v=ObfGSqxDqFs>

Fuentes secundarias

- [25] Hakim, Eduardo. *El murmullo de los cedros*. Neiva: Editorial Eduardo Hakim Murad, 1993.
- [26] Akmir, Abdeluahed. “La migración árabe en Argentina”. En *El mundo árabe y América Latina*, compilado por Raymundo Kabchi. Madrid: Ediciones libertarias, 1997.
- [27] Akmir, Abdeluahed. *Los árabes en Argentina*. Rosario: Universidad Nacional de Rosario, 2011.
- [28] Castillo, Ángela. *Las Compañías Chocó Pacífico y Tropical Oil a comienzos del siglo XX*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, 2013.
- [29] Dávila, Carlos. *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX y XX*. Bogotá: Norma, 2003.
- [30] Fawcett, Louis. *Libaneses, palestinos y sirios en Colombia. Documentos no. 9*. Barranquilla: Centro de Estudios Regionales - Universidad del Norte, 1991.

- [31] Fawcett, Louis y Eduardo Posada. "En la tierra de las oportunidades: los sirio-libaneses en Colombia". *Boletín Cultural y Bibliográfico* 29, no. 29 (1992): 3-21.
- [32] González, Luis-Fernando. "Sirio-libaneses en el Chocó, cien años de presencia económica y cultural". *Boletín Cultural y Bibliográfico* 34, no. 44 (1997): 72-101.
- [33] González, Luis-Fernando. *Quibdó. Contexto histórico. Desarrollo urbano y patrimonio arquitectónico*. Medellín: Universidad Nacional de Colombia, 2003.
- [34] Leal, Claudia. *Paisajes de libertad. El Pacífico colombiano después de la esclavitud*. Bogotá: Universidad de los Andes, 2020.
- [35] Lesser, Jeffrey. "(Re) Creating Ethnicity: Middle Eastern Immigration to Brazil". *The Americas* 53, no. 1 (1996): 45-65. <https://doi.org/10.2307/1007473>
- [36] Mosquera, Ramón. *El Istmo de San Pablo* (Medellín: Universidad Nacional de Colombia, [1935] 2014. <https://medellin.unal.edu.co/todos-los-libros/images/gratuitos/pdf/El-Istmo-de-San-Pablo.pdf>
- [37] Moya, José. "Migration and the historical formation of Latin America in a global perspective". *Sociologías* 20, no. 49 (2018): 24-68. <https://doi.org/10.1590/15174522-02004902>
- [38] Naff, Alixa. *Becoming American: The Early Arab Immigrant Experience*. Carbondale: Southern Illinois University Press, 1993.
- [39] Ocampo, José-Antonio. *Colombia y la economía mundial, 1830-1910*. Bogotá: Universidad de los Andes, 2013.
- [40] 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.
- [41] Truzzi, Oswaldo. "Inmigrantes y oportunidades en el comercio de São Paulo, el caso de los sirios y libaneses". *Estudios Migratorios Latinoamericanos* 10, no. 29 (1995): 129-148.
- [42] Vilorio, Joaquín. *Empresarios del Caribe Colombiano: historia económica y empresarial del Magdalena Grande y del Bajo Magdalena, 1870-1930*. Bogotá: Banco de la República, 2014.
- [43] Wasserman, Stanley y Katherine Faust. *Social Network Analysis. Methods and Applications*. Nueva York: Cambridge University Press, 1994.
- [44] West, Robert. *Las tierras bajas del Pacífico colombiano*. Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia, 2000.