

De buhoneros a empresarios. Dinámica comercial y actividad empresarial de una familia de origen libanés en Tampico durante el siglo XX.

From peddlers to businessmen. Commercial dynamics and business activity of a family of Lebanese origin in Tampico during the 20th century.

Recepción: 10 de noviembre de 2022/Aceptación: 5 de mayo de 2023

Oscar Israel Pizaña Grimaldo.

Universidad Autónoma de Tamaulipas.

oscar.pizana@uat.edu.mx

Resumen: Se analiza la actividad comercial y la dinámica empresarial, así como las estrategias de acumulación de capital que la familia Nader implementó desde su llegada a Tampico en 1910. Esto con el objetivo de comprender el proceso de transición de los Nader de buhoneros y aboneros a empresarios con la creación en 1930 de la primera fábrica de ropa en Tamaulipas llamada la Esperanza, que fungió como antecesora de la también pionera fábrica de uniformes El Reno que inició sus operaciones en 1956 y que daría lugar a la fundación de UNITAM, una empresa familiar que en la actualidad figura como una de las más importantes del país en el giro de los uniformes industriales.

Palabras clave: Comercio ambulante, empresa familiar, familia Nader, Tampico, siglo XX.

Abstract: The commercial activity and business dynamics are analyzed, as well as the capital accumulation strategies that the Nader family implemented since their arrival in Tampico in 1910. This with the aim of understanding the transition process of the Naders from peddlers to businessmen, with the creation in 1930 of the first clothing factory in Tamaulipas called La Esperanza, which served as the predecessor of the also pioneering El Reno uniform factory, that began operations in 1956 and which would lead to the founding of UNITAM, a family business that at present, it is listed as one of the most important in the country in the field of industrial uniforms.

Key words: Peddlers, business family, Nader family, Tampico, 20th century.

Introducción.

En el presente artículo se explica la actividad comercial y la dinámica empresarial que la familia Nader de origen libanés, de Tampico, llevó a cabo en un proceso intergeneracional (de tres generaciones) durante el siglo XX, logrando transitar del comercio ambulante a la creación y expansión de UNITAM S.A. de C.V. Una empresa familiar fundada en Tampico en 1956,

precursora de la industria de los uniformes en Tamaulipas y que en la actualidad figura como una de las más importantes del país en su giro, con presencia en toda la república mexicana. Se analizan las estrategias de acumulación de capital que la familia Nader implementó desde su llegada a Tampico en 1910, a partir del comercio ambulante, para la creación de la primera fábrica de ropa en Tamaulipas, creada en 1930, llamada La esperanza; empresa antecesora de la también pionera fábrica de uniformes fundada en 1956 que, antes de llamarse UNITAM, se distinguió con el nombre de El Reno.

Los factores de acumulación que se analizan son el establecimiento de un innovador sistema de ventas: el crédito en abonos como actividad pionera en la entidad que su éxito radicó en que incorporó a un sector de la población que antes no había sido tocado, el del campesino y el obrero del campo y la ciudad; por otra parte, la estrategia de conversión de un capital social en capital económico que consistió en la empleabilidad por paisanaje de inmigrantes connacionales que fungieron como fuerza de trabajo para acrecentar los negocios; en el desarrollo de empresas que fungieron como únicas en su giro, encontrando nichos de mercado que fueron la base del desarrollo y expansión empresarial a un nivel nacional; y, por último, la ejecución de un modelo de empresa familiar patrilineal que garantizó la permanencia, durabilidad y diversificación de las unidades de negocios. Lo anterior con el objetivo de comprender el proceso de creación de la empresa familiar como un elemento que evidenció la transición del buhonero y abonero libanés como un tipo de empresario tradicional, fundamentado en el comercio y en actividades crediticias no bancarias, al empresario moderno, basado en la creación y organización de sociedades anónimas, como la expresión más moderna de la asociación empresarial.

Para esta investigación hemos utilizado algunos instrumentos como la aplicación de entrevistas semiestructuradas a actores clave para la obtención de una historia oral que, complementada con historias de vida plasmadas en diarios o memorias del archivo familiar, hemos logrado comprender la cultura empresarial de la familia Nader en donde están implícitas las formas de emprendimiento, las estrategias de acumulación y los patrones patrilineales y patrilocales de la organización familiar que fueron trasladados a la empresa, creándose un modelo de empresa familiar libanés que fue la base de la organización, dirección, diversificación, administración y sucesión generacional a lo largo del siglo XX. Asimismo, la otra parte del archivo Nader que va desde las bitácoras relativas a las ventas y cobros del comercio ambulante, hasta los libros de asuntos administrativos de la empresa, desde 1930 hasta 1982, nos han aportado una valiosa información en términos cualitativos sobre la dinámica y operatividad de UNITAM y sus empresas antecesoras, así como datos cuantitativos sobre su crecimiento y expansión con alcances primero locales, luego regionales y posteriormente nacionales en

donde las estrategias de innovación y adaptación a las nuevas exigencias de los mercados del último tercio del siglo XX, han sido un factor importante para la continuidad y posicionamiento de la empresa en el rubro de los uniformes industriales en México.

La familia Nader y su iniciación en el comercio ambulante: el crédito en abonos.

La familia Nader fue una de las muchas familias de libaneses que llegaron a Tamaulipas por el puerto de Tampico desde principios del siglo XX. Emigraron en un contexto de desigualdad, violencia, inseguridad, persecución y pobreza a raíz de la guerra civil religiosa¹ que se desencadenó, desde finales del siglo XIX, entre musulmanes drusos y cristianos maronitas² en la región denominada como Monte Líbano.³ Provenientes de Beit ed dine,⁴ Juan Nader Saloum y su esposa Lucía Habib, acompañados de sus dos hijos, Samuel y Salvador, arribaron en Tampico en 1910, siendo asistidos por el hermano mayor de Juan, de nombre José, quien desde 1909 ya se había establecido en la ciudad tampiqueña,⁵ desde donde escribió a su hermano menor para motivarlo a que emigrara con su familia a México.

1 Roberto Marín Guzmán, “Las causas de la emigración libanesa durante el siglo XIX y principios del XX. Un estudio de historia económica y social”, *Estudios de Asia y África* 31, n. 3. (1996): 602.

2 Los drusos son un grupo religioso cuya fe es procedente del *islam*, fundada en Egipto a finales del siglo X y extendida en el *Máshreq*, mientras que la población maronita es cristiana de rito oriental reconocida por Roma.

3 Era una zona del oriente mediterráneo caracterizada por sus cedros que eran utilizados por los fenicios, desde el siglo XIII a. C, para la construcción de embarcaciones marítimas. Se trataba de una región que formaba parte del *Máshreq*, como se le denominaba a la parte oriental del mundo árabe, también conocida como la Gran Siria o El Levante, territorio que —durante siglos, hasta 1918— estuvo conquistado y ocupado militarmente por el Imperio otomano y que comprendía al actual Líbano, Siria, Palestina, Israel y Jordania. Por esta razón, la autodenominación “libanés” con la que se identificaban los inmigrantes que llegaron a México desde finales del siglo XIX, hacía referencia a Líbano en términos de pertenencia identitaria, sin implicar la preexistencia de un Estado-nación como finalmente se constituiría en 1943.

4 Se trata de una ciudad que se encuentra a 50 kilómetros de la capital y principal puerto de Líbano, Beirut. Salim Abud y Julián Nasr, *Directorio Libanés. Censo General de las Colonias: libanesa-Palestina-Siria, Residentes en la República Mexicana*, (México: Talleres de Litotipografía, sección Tamaulipas, 1948), 527. “Tarjetas de migración”, año 1932, Archivo General de la Nación, Fondo Migración, sección Líbano.

5 “Cuaderno de memorias escritas por Juan Nader”, 1936, Archivo particular de la familia Nader Habib.

Imagen 1. Tarjeta de Migración de Juan Nader Saloum

TAMPICO, TAMPS. 4/355.1 / F. 14
SERVICIO DE MIGRACION
 REGISTRO DE EXTRANJEROS

NUM. 57733
 65650

SE EXPIDE EL 15 de diciembre DE 1922. MEDIA FILIACION DEL INTERESADO

A. NADER SALOUM JUAN. CONSTITUCION FISICA Fuerte. COLOR Blanco.
 ESTATURA 1.66 cm. PELO Negro. OJOS Negros.
 MENTON Redonda. NARIZ Grande y recta.
 BARBA Redonda. BIOTE. SERAS PARTICULARES.

DATOS COMPLEMENTARIOS
 EDAD 52 AÑOS. FECHA EN QUE NACIO 15 Feb. 1880.
 ESTADO CIVIL Casado. PROFESION, OFICIO U OCUPACION Comerciante.
 IDIOMA NATIVO Arabe. OTROS IDIOMAS Español, lat. y ale. que HABLE.

LUGAR Y PAIS EN QUE NACIO Libanesa. RELIGION Catolico.
 NACIONALIDAD ACTUAL Libanesa. RAZA Blanca.
 LUGAR DE RESIDENCIA Jazmin 14 oto. Tampico. Tamps. NOMBRE Y DOMICILIO EN MEXICO DE PERSONAS QUE PUEDAN DAR REFERENCIAS DEL INTERESADO A. Alhadate, Tampico, Tamps.

EL JEFE DE LA OF. CENT. DEL REG. EXTR. CARLOS GUZMAN.
 (FIRMA DEL FUNCIONARIO DE MIGRACION)

QUIEN ENTRÓ EN MEXICO EN EL 11 de noviembre de 1910. GOBERNACION TAMPOCO, TAMPS.
 Mcs. 58 VUELTA. 40° SELLO

Fuente: “Tarjetas de migración”, año 1932.

Es preciso apuntar que la llegada de José y de muchos otros libaneses a Tampico fue de manera indirecta. Desde finales del siglo XIX y durante las primeras dos décadas del XX, la migración libanesa estuvo dirigida hacia los Estados Unidos, siendo Nueva York la ciudad que durante este periodo recibió el mayor número de inmigrantes de todo el continente americano. Se pensaba que en el país estadounidense existían, además de la tolerancia religiosa, mejores oportunidades laborales y mayores posibilidades para obtener una mejor calidad de vida. Sin embargo, debido a que la política migratoria estadounidense se volvió más restrictiva a partir de 1903, por la aparición de nuevos brotes de peste bubónica, el gobierno norteamericano —a través del Consejo Superior de Salubridad— tomó medidas pertinentes para la restricción de personas provenientes de Asia y Medio Oriente, además de aumentar en un 70% los casos de repatriación.⁶

Las restricciones de la ley migratoria norteamericana coincidieron con la política porfirista mexicana de puertas abiertas al extranjero que —aunque estuvo dirigida a la población europea— no impedía la entrada de inmigrantes provenientes de Asia y Medio Oriente.⁷ Estos factores hicieron

⁶ Teresa Alfaro Velcamp, *So far from Allah, so close to Mexico. Middle eastern immigrants in modern Mexico*: University of Texas Press, 2007), 137.

⁷ La Ley de Extranjería y Naturalización de 1886 estipulaba que “los inmigrantes de toda clase, podían naturalizarse [...] quedando equiparados con todos sus derechos y obligaciones con los mexicanos [...] transcurridos seis meses y cuando el extranjero hubiera cumplido dos años de

que tanto la familia Nader como muchas otras familias de libaneses buscaran establecerse de manera provisional en alguna ciudad portuaria mexicana, como lo fue Tampico, esperando la oportunidad para ingresar a los Estados Unidos.⁸ Esto explica la función que tuvo Tamaulipas —durante las primeras dos décadas del siglo XX— como un lugar de paso o estadía temporal en el tránsito de la migración libanesa hacia la nación estadounidense. Además, era una entidad que no mostraba un desarrollo comercial como Veracruz, ni industrial como la Ciudad de México y Puebla que fueron los principales centros urbanos en donde se concentró la mayor parte de la población libanesa debido al auge de la industria textil manufacturera,⁹ o Yucatán, en donde los inmigrantes encontraron la manera de incorporarse a la industria henequenera y cordelera.¹⁰

La oleada migratoria de libaneses a Tamaulipas estuvo caracterizada por la llegada de inmigrantes pobres, que habían hipotecado sus casas o vendido sus tierras en Líbano para costearse el viaje trasatlántico.¹¹ Muchos de ellos llegaron prácticamente sin dinero, algunos lo habían gastado intentado internarse en los Estados Unidos. Eran en su mayoría analfabetas, de pocos estudios, que se habían dedicado en su tierra natal al comercio y a la agricultura, así como a algunos otros oficios como a la carpintería, herrería o albañilería.¹² En lo que respecta a los Nader, pertenecían al sector campesino, eran

residencia en la República podría pedir al Gobierno federal que le concediera su certificado de naturalización” (Art. 13). Se incluyeron, además, exenciones de impuestos, así como transporte y agua gratuitos con el propósito de atraer extranjeros interesados en invertir sus capitales y contribuir al anhelo y reiteradamente mencionado “progreso de la nación”. El gobierno apostaba a la inversión extranjera con el objetivo de impulsar la industria, el comercio y la banca en México. Moisés González Navarro, *Los extranjeros en México y los mexicanos en el extranjero 1821-1970*, Vol. II, (México: El Colegio de México, 1994), 508.

8 Existían empresas de viajes que, al conocer las condiciones poco favorables para entrar a los Estados Unidos, ofrecían a los migrantes la posibilidad de buscar otro puerto en algún país en donde no existieran las mismas restricciones para ingresar. Lo hacían con el objetivo de convencer a las personas en Líbano de realizar el largo viaje mediterráneo y trasatlántico. Estas agencias se encargaban de otorgar préstamos para financiar los gastos de transporte, a cambio de hipotecas y altos intereses. De esta manera, no sólo México comenzó a recibir inmigrantes libaneses, sino también Cuba, Brasil e incluso Argentina. Marín, “Las causas de la emigración”, 602.

9 Una obra que explica muy bien el desempeño de los libaneses en la industria textil en Puebla es el libro de Angelina Alonso Palacios, *Los libaneses y la industria textil en Puebla*, (México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, 1983), 181.

10 Para conocer la labor de los libaneses en la península de Yucatán véase Luis Alfonso Ramírez Carrillo, *De cómo los libaneses conquistaron la Península de Yucatán, migración, identidad étnica y cultura empresarial*, (Mérida: Universidad Nacional Autónoma de México, Centro peninsular en Humanidades y Ciencias Sociales, 2012), 258.

11 Marín, “Las causas de la emigración”, 602.

12 “Revista Emir”, 26, 1945, Archivo Libanés de la Ciudad de México; Juan Nader Nader Habib entrevistado por Oscar Israel Pizaña, 25 de noviembre de 2019. Nader Nader es un empresario de ascendencia libanesa nacido en Tampico, Tamaulipas en 1927 por lo que en la fecha en que se realizó la entrevista contaba con 93 años de edad, se encuentra en perfectas condiciones de salud y fue fundador de la empresa Uniformes Reno en 1956 que se transformó en UNITAM S.A de C.V. en 1982, siendo en la actualidad una de las empresas de la industria de los uniformes más grandes en el país con sucursales en toda la república mexicana.

trabajadores dedicados al cultivo de la morera, fruta con la que se alimentaba el gusano de la seda.¹³ Recordemos que el comercio de la seda constituía en el Monte Líbano el 89% de las exportaciones a Europa, principalmente a la ciudad francesa de Lyon.¹⁴ El aumento en la demanda de la seda en el exterior generó que la economía libanesa girara en torno a la producción y comercialización de este producto. Esta dependencia ocasionó que, cuando los precios comenzaron a descender a principios del siglo XX por la competencia en el mercado internacional, se desencadenara una crisis en el sector agrícola e industrial manufacturero, así como también la quiebra de instituciones bancarias que otorgaban créditos para financiar la industria de la seda.¹⁵ Al no existir una rentabilidad sobre la producción, muchos de los cultivadores de la morera y cuidadores de gusanos y capullos tuvieron pérdidas importantes de capital.

La crisis de la seda afectó la demanda de la morera, debido a que —sin gusanos y capullos que alimentar— ya no era redituable seguir cultivando, situación que obligó a los campesinos libaneses a vender sus parcelas con la intención de recuperar la mayor parte de la inversión, motivo del abaratamiento de la propiedad de la tierra.¹⁶ Fueron estas las circunstancias que condujeron a Juan Nader a vender sus campos de cultivo a los franceses¹⁷ (quienes aprovecharon la adquisición de estas tierras, así como de fábricas que no estaban ya en funcionamiento a precios muy bajos)¹⁸ para poder emigrar con su familia a occidente en busca de oportunidades laborales y mejores condiciones de vida.

Al igual que muchos otros libaneses, los Nader emprendieron su viaje siguiendo la ruta mediterránea de Beirut a Marcella, para después tomar el barco francés “Mexique” que tenía como destino La Habana, Cuba, pero que seguía la trayectoria de Nueva York, Virginia, Florida, Nueva Orleans, Tampico, Veracruz y Puerto Progreso, en Yucatán¹⁹ es decir, navegaba por la ruta de la costa este de los Estados Unidos y el Golfo de México para, por último, llegar a la isla cubana haciendo un recorrido que duraba entre quince a veinte días.

13 “Memorias escritas por Juan Nader”, 1940, Archivo particular de la familia Nader Habib.

14 Esta ciudad absorbía casi el total de la producción libanesa de hilados, aproximadamente 450 toneladas anuales, a su vez exportaba alrededor de 5 millones de francos de sedas francesas. Cada año las fábricas de Lyon pagaban por adelantado hasta 12 millones de francos a los libaneses para la compra de capullos, lo que demuestra el dinamismo comercial entre estas ciudades. León Rodríguez Zahar, *Libano, espejo del medio oriente: Comunidad, confesión y Estado, siglos VII a XXI*, (México, El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África, 2004), 124.

15 Rodríguez, *Espejo del medio oriente...*, 124

16 Marín, “Las causas de la emigración”, 582-586.

17 Nader, entrevista.

18 Marín, “Las causas de la emigración”, 576.

19 Oscar Israel Pizaña Grimaldo, “De vendedores ambulantes a empresarios. Movilidad social y cultura empresarial de los libaneses y descendientes en Tamaulipas durante el siglo XX”, (tesis doctoral, El Colegio de San Luis, 2021), 300.

Imagen 2. Barco "Mexique". Propaganda de la Compagnie Generale Transatlantique

VIAJES EXTRA RAPIDOS A EUROPA

EN SOLO 13 DIAS
con el vapor francés
"MEXIQUE"

Salidas de Veracruz
primer semestre 1935
27 de Marzo 2 de Mayo
8 de Junio

para Habana, Ceruía, Gijón
Santander y St. Nazaire

PRECIOS MUY ECONOMICOS

Viajando en este barco ahorrará Ud. 8 días
en el viaje y dinero. Pasaje directo para
Jaffa, Kalfa Beyrouth y Tripoli.

COMPAGNIE GENERALE TRASATLANTIQUE

AV. Juárez No. 64 Apartado 715 Tel. Eric. 2-97-69 Mex. L-Q3-26

من المكسيك الى فرنسا بثلاثة عشر يوما
في الباخرة الافرنسية "مكسيك"

موعد سفر البواخر من شهر فيراكروز في ٢٧ اذار و ٢ ايار و ٨ حزيران
بمر بطريقه على هافانا وكوروتيا ونيخون وسانتندر وساناازار
من يسافر الى الشرق الاذن في باخرة « مكسيك » يوفر عليه ثمانية ايام
تبيع تذاكر سفر راساً الى يافا وحيفا وبيروت وطرابلس
المخاطبة مع هذه الشركة شارع افنديا خوارس رقم ٦٤ تلفون اريكسون ٢٠٧٦٩

Fuente: Martha Díaz de Kuri, y Lourdes Macluf, *De Líbano a México. Crónica de un pueblo inmigrante*, (México: Talleres de gráfica, creatividad y diseño, 1995), 105.

Una vez en Tampico, Juan Nader y familia llegaron a la casa de José en donde recibieron, además de alojamiento, comida, vestido y zapatos pues habían viajado sólo con lo más necesario para cubrir sus necesidades durante el viaje. Según datos de Directorio Libanés, el primer domicilio registrado en el que vivieron se ubicaba en la avenida Álvaro Obregón, lote 206, en el centro de la ciudad, a 200 metros de la Plaza de Armas, en donde también se habían situado otras familias de libaneses.²⁰ Una vez instalados, Juan comenzó a trabajar junto a su hermano iniciándose en el comercio al menudeo de la forma ambulante. Una actividad económica a la que se dedicaron muchos libaneses desde su llegada, ya que no requería del dominio del idioma español ni tampoco gran cantidad de dinero.²¹

Para comenzar en el ambulante, José le otorgó a Juan, parte de su mercancía que consistía en objetos de bisutería, artículos para el cabello, hilos, botones, enseres de mercería, imágenes religiosas, telas y ropa confeccionada, con el objetivo de que saliera a venderlos y obtuviera dinero para solventar las necesidades de su familia.²² Tanto Juan como José comenzaron a vender sus productos por las calles, buscando las zonas de mayor afluencia de personas, como lo era el centro, el puerto y la estación del ferrocarril. No obstante, estas áreas también eran ocupadas por otros comerciantes, principalmente locales, que tenían puestos fijos para la venta de sus mercancías. La competencia en el mercado obligó a los Nader y a otros libaneses a implementar un nuevo sistema de ventas; el crédito en abonos, la cual era una actividad pionera, innovadora y nada practicada hasta entonces, salvo por los judíos en Sinaloa.²³

La opción de brindar pagos diferidos y con tasas de interés bajas, significó una ventaja sobre los comerciantes locales en relación a clientela y mayores ventas. Procuraban ofrecer plazos de liquidación cortos, para que los compradores adquirieran nuevos productos, además, manejaban “abonos chiquitos” semana con semana (como la gente del pueblo les llamaban) y otorgaban las mercancías sin pago anticipado, porque sabían que a sus compradores les interesaba conseguir los artículos que ocupaban sin tener la necesidad de descapitalizarse.²⁴

20 Abud y Nasr, *Directorio Libanés...*, 527.

21 Pizaña, “Inmigración y formación del empresariado libanés en Tampico durante la primera mitad del siglo XX”, *Sillares. Revista de Estudios Históricos* 1, n. 1, (2021), 91.

22 No se han encontrado datos sobre la manera en que José consiguió su primera mercancía para iniciarse en el comercio ambulante. Nader Nader comenta que, al parecer, la compró a un comerciante también de origen libanés de apellido Abad, sin embargo, continúa siendo un dato pendiente de corroborar en la investigación. Nader, entrevista.

23 María Eugenia Romero Ibarra, “Del pequeño almacén a los negocios financieros. Tres sucesiones exitosas de una familia empresaria. Grupo Coppel, 1940-2010”, en *Familias empresariales en México. Sucesión generacional y continuidad en el siglo XX*, coord. por Araceli Almaraz y Luis Alfonso Ramírez (Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte, 2018), 227-254.

24 Pizaña, “De vendedores ambulantes”, 306.

El éxito que tuvo la venta a crédito y el cobro en abonos radicó en que este sistema incorporó a un nuevo sector de la población que antes no se tocaba: el campesino y el obrero pobre del campo y la ciudad. Significó el acaparamiento de un nuevo mercado, mayor clientela y el aumento de la capacidad de venta. Asimismo, la disminución de las tiendas de raya, con las que se endeudaban los peones y agricultores, dio lugar a la liberación del comercio y a una mayor circulación del dinero, ampliando el mercado interno en todo Tamaulipas, con una población que pese a sus bajos ingresos podía consumir bienes de subsistencia y vestido. Esta coyuntura fue aprovechada por los buhoneros libaneses para sustituir el crédito que otorgaba la tienda de raya de las haciendas por la venta en abonos.²⁵

A través de la socialización con el pueblo los Nader pudieron conocer las necesidades de sus clientes e incorporar nuevos productos a petición de sus compradores, como sandalias, sombreros, herramientas para trabajar, colchas, mantelería, sábanas y toallas.²⁶ Todo esto lo ponían en cajas, cajones o maletas. No sólo emprendían su recorrido por la ciudad de Tampico, sino también se internaban, escogiendo una ruta distinta, en los poblados más cercanos, desplazándose en ferrocarril o a lomo de mula. También visitaban rancherías y caseríos caminando por veredas angostas y peligrosas, como nos lo relata Juan Nader Nader Habib, hijo de Juan Nader, sobre la labor de su padre como buhonero:

“Mi padre Juan [Nader] comenzó a vender hilos, botones, agujas, listones, cordones, telas, ropa y sombreros para los campesinos, primero andaba a pie, después le prestaron una mula para insertarse en las comunidades y en el campo para ir ofreciendo los productos porque se proponía a modo personal un mínimo de venta diaria. Mi papá buscaba clientes y a veces se iba a las parcelas en donde andaban trabajando los campesinos para ofrecerles sombreros”.²⁷

Para ofrecer estas mercancías que nos cuenta Nader, su padre y los demás buhoneros necesitaron aprender palabras básicas en español, así como familiarizarse con el uso de la moneda mexicana para no equivocarse en los cobros o perjudicar a los clientes evitando hacerse de mala reputación, aunque con el tiempo y el constante diálogo con sus compradores comenzaron a dominar el idioma local, sin perder su peculiar acento.²⁸ Algunos buhoneros conseguían un ayudante para los largos recorridos, en el caso de Juan, sus acompañantes eran sus hijos, Samuel y Salvador, a quienes ocupaba de

25 Ramírez, “Familias empresariales”, 168.

26 Pizaña, “Inmigración y formación”, 94.

27 Nader, entrevista.

28 Nader, entrevista.

cargadores, enseñándoles también a administrar la mercancía, llevando la contabilidad (primero con letras y números escritos en árabe) en una libreta pequeña que cupiera en sus bolsillos del pantalón en donde, con la revisión de su padre, marcaban la gestión de deuda, abonos e itinerarios de la semana.²⁹ No obstante, es preciso decir que no todos los libaneses que llegaron sabían leer y escribir, algunos copiaban los números de las casas de sus compradores o hacían una serie de rayas y círculos para contar las cosas que vendían.³⁰

Desde su llegada a Tampico, los Nader vivieron bajo una ética enfocada en el trabajo constante, el ahorro y el bajo consumo. Gastaban sólo en lo indispensable para subsistir como en alquiler, alimentos, en ocasiones ropa, el calzado lo cambiaban hasta que se les rompían sus zapatos, con el propósito de acumular capital para lograr hacerse de un local o establecer su propia tienda, fábrica o almacén como fue el caso de Juan que, después de haber ahorrado suficiente dinero, logró asociarse con su hermano José para fundar en 1930 la fábrica de ropa La Esperanza,³¹ ubicada debajo del hotel Inglaterra³², por el lado de la calle Fray Andrés de Olmos a unos 30 metros de la plaza de Armas, en el centro de la ciudad.

Imagen 3. Hotel Inglaterra en Tampico.



Fuente: Colección Rafael Briceño Lara, hotel Inglaterra, Tampico, Tamaulipas, fotografía de la década de 1930.

²⁹ Nader, entrevista.

³⁰ Pizaña, “De vendedores ambulantes”, 196.

³¹ Abud y Nasr, “Directorio Libanés...”, 527.

³² Se construyó desde 1922 y se terminó en 1927 según un informe de obras públicas de Tampico, antes de ser hotel en ese lugar existió una mueblería propiedad de un alemán de apellido Klausen, que vendía muebles Austriacos.

La primera fábrica de ropa y la ejecución del modelo de empresa familiar.

La ética de trabajo y los hábitos de ahorro y bajo consumo, así como el acaparamiento de un nuevo mercado debido a la implementación del crédito en abonos y la expansión del comercio a otros poblados y rancherías, fueron los principales elementos que permitieron a los Nader pasar de un comercio informal, como buhoneros y aboneros, a uno formal con el establecimiento de su primera fábrica. Con ello se visualizó una movilidad social ascendente con el cambio de un modelo empresarial que marcó la transición de lo que podemos denominar como empresario tradicional —aquel que invirtió en una actividad económica como el comercio y/o alguna actividad crediticia “prebancaria”— a un tipo de empresario moderno, caracterizado por mantener acciones de inversión, compartiendo riesgos y ganancias con otros empresarios a través de la organización de sociedades anónimas, como la expresión más moderna de la asociación empresarial.³³

Para 1930 que se fundó La Esperanza, habían nacido, además de Samuel y Salvador, Eduardo (1924), Dolores (1925), Carlota (1925), Guillermo (1926), Edmundo (1927), Juan Neder (1927) y Esperanza (1929).³⁴ La familia había crecido considerablemente, habiéndose encargado doña Lucía Habib, esposa de Juan, de la crianza de sus hijos. No obstante, en esta familia, como en muchas otras provenientes del Monte Líbano, se procuró brindar educación escolar a los hombres, mientras que las mujeres desde pequeñas se les ocupaba en las labores del hogar, respondiendo a un modelo patrilocal,³⁵ en la división del trabajo en la familia.

Durante la década de 1930, Juan Neder y sus hermanos, Edmundo, Guillermo y Eduardo fueron enviados a estudiar la primaria (*elementary school*) y la secundaria (*high school*) a la ciudad de Kingsville, Texas, en los Estados Unidos, en donde se encontraba otro hermano mayor de Juan de nombre Issac, quedándose Samuel y Salvador en Tampico —por ser los mayores— apoyando a su padre y a su tío José en el trabajo de la fábrica, mientras que sus hermanas Dolores, Carlota y Esperanza no eran involucradas en los asuntos ni en las ocupaciones concernientes de la empresa.³⁶ Se quedaban en casa,

33 Nora, Pérez Rayón, *Entre la tradición señorial y la modernidad: la familia Escandan Barrón y Escandan Arango. Formación y desarrollo de la burguesía en México durante el porfiriato (1890 – 1910)*, (México: Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, 1997).

34 “Certificados de nacionalidad y naturalización de la familia Nader”, 1929, Archivo particular de la familia Nader Habib.

35 Definimos el modelo patrilocal como la organización o sistema social de la familia libanesa en el que un matrimonio reside con o cerca de los padres del conyugue varón. A diferencia del modelo patrilíneal —también constituido por los libaneses— en donde la herencia de bienes sigue la línea del varón a través del apellido. Esta herencia por lo regular la obtiene el hijo o los hijos mayores. Pizaña, “De vendedores ambulantes”, 306.

36 Ivonne Nasrallah, esposa de Nader Nader, entrevistada por Oscar Israel Pizaña, 2 de diciembre del 2021; Alicia Nader Habib entrevistada por Oscar Israel Pizaña, 15 de noviembre de 2021. También se realizaron entrevistas semiestructuradas a descendientes de otras familias

haciendo limpieza, preparando la comida o lavando la ropa de los varones, incluso también cuidaron y formaron parte de la crianza de José y Alicia, sus otros hermanos que nacieron a principios de la década de 1930.

Esta división de las ocupaciones por género respondió no sólo a un modelo patrilocal de la familia libanesa, sino también a la forma patrilineal con respecto a la sucesión de los bienes, en donde los varones eran los encargados de la administración de la empresa. Aquí el apellido era un elemento que adquiría gran importancia porque indicaba que la familia prevalecía por generaciones. Por esta razón, no se heredaba la propiedad de una empresa a una mujer porque en la siguiente generación se imponía el apellido del esposo y, por ende, se perdía la sucesión generacional patrilineal.³⁷

Tanto en la familia Nader como en otras familias libanesas, el traspaso de la empresa no se realizaba sino hasta la muerte del fundador o cuando éste llegaba a cierta edad en la que ya no podía atender la demanda del trabajo, esto con el objetivo de no arriesgar el patrimonio familiar, ya que los hijos —ya fuera por falta de madurez, de compromiso o de tiempo, por dedicación en la escuela u otras actividades— podrían llevar a cabo una mala administración y en el peor de los casos la venta o traspaso de la empresa familiar.³⁸ Por ello, se procuraba insertar en las redes clientelares y de negocios a sus hijos y a veces hasta a sus nietos, heredándoles primero un capital social, además de enseñar una ética de trabajo que debía prevalecer por generaciones. Se trataba de una visión de crecimiento empresarial y patrimonial a largo plazo, con el objetivo de garantizar la preservación del negocio familiar.³⁹

De esta manera, la unidad y la continuidad de la familia eran los elementos primordiales de estos inmigrantes. Una manera de asegurar el bienestar familiar era a través del cuidado y buen manejo de la empresa, de ahí nació la ideología empresarial de los libaneses, pues no sólo importaba acumular capital para enriquecerse, sino también para garantizar la permanencia, estabilidad y bienestar de las siguientes generaciones; era su seguro de vida. Se trabajaba, según nos cuenta Nader, “para construir un patrimonio del que se pudieran sustentar a los hijos y a los nietos, y era también

libanesas para analizar el modelo patrilocal y patrilineal y corroborar que efectivamente no se trataba de una forma de organización que caracterizaba de manera particular a la familia Nader. Entrevistas realizadas descendientes de libanesas de segunda (contemporáneos de Nader) y tercera generación. Jesús Schekaiban, José Appedole, Jorge Askille, Elías Charur, Jorge Manzur, Hilda Manzur, Hernán Marón, Ester Marón, Josefina Nader y Carmen Aznar entrevistados por Oscar Israel Pizaña, 2, 10, 24 y 30 de marzo de 2022.

37 Pizaña, “Inmigración y formación”, 101.

38 Max Appedole, nieto de José Appedole, fundador de Astilleros de Tampico S.A., entrevistado por Oscar Israel Pizaña, 5 de junio de 2020; Nader, entrevista; Carlos Martínez Assad, entrevistado por Oscar Israel Pizaña, 12 de septiembre de 2019, es sociólogo dedicado al estudio de la herencia cultural de los libaneses en México. Véase Carlos Martínez Assad, *Libaneses. Hechos e imaginario de los inmigrantes en México*, (Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México, 2022).

39 Pizaña, “De vendedores ambulantes”, 306.

responsabilidad de éstos, preservarlo y heredarlo a sus descendientes. Por esta razón, se valoraba lo construido con esfuerzo de muchos años e incluso de varias generaciones”.⁴⁰ Siguiendo esta lógica, para los Nader, la preservación de la empresa garantizaba, en gran medida, la continuidad de la propia familia. No se trabajaba y se aumentaba el capital sólo por la razón de hacer dinero, se trabajaba para hacer familia.⁴¹ Es por esta razón que familia y empresa fueron dos elementos indisolubles en la vida intergeneracional de los libaneses, en particular de la familia Nader.

Después de pasar parte de su adolescencia en Estados Unidos y de finalizar la etapa de la secundaria, Juan Nader regresó a Tampico en 1944 acompañado de sus hermanos Edmundo, Guillermo y Eduardo, cuando tenía la edad de 17 años.⁴² Para esas fechas su tío José ya había fallecido a causa de una enfermedad pulmonar, quedando su padre Juan como el único dueño de la fábrica.⁴³ De esta manera, Nader y hermanos se concentraron en atender todo lo relacionado al ciclo de venta: Eduardo y Edmundo se dedicaban a tomar medidas, cortar, hacer los trazos y los moldes de las prendas, además de fungir como supervisores en la calidad de la fabricación.⁴⁴ Samuel y Salvador eran los encargados de apoyar a su padre en la compra de la materia prima: telas de mezclilla, algodón, poliéster, manta prelavada, cruda y de colores, etc., materiales provenientes de Francia que compraban a otros inmigrantes libaneses en Cuba de apellido Kawache y Rachid. También eran los responsables de llevar el control de las finanzas, los pagos de nómina y la realización de inventarios, mientras que Guillermo y Nader trabajaron como responsables de revisar los itinerarios de entrega, atender los pedidos de los clientes, realizar la cobranza, y administrar el área de recursos humanos, ya que la fábrica contaba con 28 costureras, además de tener contratados 17 empacadores, 12 cargadores, 10 transportistas, 8 encargados del mantenimiento de las máquinas de la marca Singer, 7 encargados de la limpieza y 21 buhoneros.⁴⁵

Para 1948, al igual que la fábrica de los Nader, existían muchos otros negocios consolidados, propiedad de libaneses, que comenzaron a fundarse en la década de 1930. Estas tiendas, almacenes y fabricas desempeñadas en diversos giros como la venta de ropa, telas, bisutería, mercería, fabricación de calzado, cintos y sombreros, incluso hoteles,⁴⁶ crearon una importante fuente de empleo que estuvo principalmente dirigida a sus connacionales. Aunque el interés era acumular capital, se le tenía mayor confianza a un

40 Nader, entrevista.

41 Appedole, entrevista; Nader, entrevista.

42 “Cuaderno de memorias”, 1945.

43 “Cuaderno de memorias”, 1945.

44 “Cuaderno de memorias”, 1945.

45 “Libro de asuntos administrativos y contables referentes a la fábrica La Esperanza de Juan Nader”, 1952, Archivo particular de la familia Nader Habib.

46 Abud y Nasr, *Directorio libanés...*, 519-528. *Boletín de la Cámara Nacional de Comercio de Tampico*, 1 de octubre de 1938.

libaneses por compartir con éste elementos relacionados con lo simbólico, lo vivido, lo histórico, lo íntimo, lo identitario y lo colectivo en donde se incluye la experiencia de la migración. Es decir, elementos culturales y sociales de carácter común que marcaron la unión de la población libanesa y que generaron relaciones más estrechas dando lugar a la formación de una comunidad. La manera de preservar estas relaciones fue a través de ciertos valores como la lealtad, el respeto, la sinceridad y la honradez, que en su conjunto otorgaban mayor confianza entre los inmigrantes, fortaleciendo sus redes de paisanaje.

Este fenómeno generó relaciones preferenciales en donde muchos empresarios procuraron emplear a libaneses como el caso de los Nader, que en su fábrica contaban con más del 80% de connacionales.⁴⁷ Muchas familias propietarias ofrecieron trabajo a cuñados, primos y amigos muy cercanos o recomendados de sus parientes, muchos de ellos radicando en Líbano, dando paso a una migración escalonada, primero de tipo familiar y luego comunitario,⁴⁸ que tomó fuerza en la medida que se acrecentaban los negocios.

Cuadro 1. Negocios que eran propiedad de libaneses en Tampico a partir de 1930.

Negocio	Año	Propietario	Ubicación	Giro
El Mayorista	1932	Amín Askille	Calle muelle	Ropa y Telas
El Colibrí	1936	Domingo Mennah	Avenida Colón	Ropa y Telas
La Esperanza	1930	Juan Nader	Salvador Díaz Mirón	Ropa y Telas

47 Este fenómeno ha sido explicado por diversos autores dedicados al estudio de los libaneses en otras entidades del país, entre los que destacan: Rebeca Inclán Rubio, “*Inmigración libanesa en la ciudad de Puebla, 1890-1930. Proceso de aculturación*”, tesis de licenciatura en Historia, (México: Universidad Nacional Autónoma de México, 1978); Alonso, “*Los libaneses y la industria...*,” 1983; Martha Díaz de Kuri, *De Líbano a México. Crónica de un pueblo inmigrante*, (México: Talleres de gráfica, creatividad y diseño, 1995); Carlos Martínez Assad, “Los inmigrantes libaneses y sus lazos culturales desde México”, *Dimensión Antropológica* 15, n. 44, (2008); Claudia Davila Valdés, “Socio-Economic Trajectory and Geographical Mobility of Lebanese and Koreans. From Motul to Mérida”, *Migraciones Internacionales* 8, n. 2, (2015), Raymundo Vázquez Soberano, *Los sirio-libaneses en Tabasco. La conformación de un grupo dominante, 1910-1935*, (Veracruz: Universidad Veracruzana, 2016); Lorenza Petit, “El Mahyar mexicano. Producción literaria y periodística de los inmigrantes árabes y sus descendientes”, tesis doctoral, (Madrid: Universidad Autónoma de Madrid, 2017); Pizaña, “De vendedores ambulantes”, 2021. Luis Alfonso Ramírez, Carrillo, “Identidad persistente y nepotismo étnico”, *Nueva Antropología. Revista de Ciencias Sociales*, n. 89, (2019).

48 Pizaña, “Inmigración y formación”, 97.

SEPTENTRION

Almacenes Celia	1938	Salvador Musa	Calle Rivera	Ropa y Telas
El Correo Mercantil	1942	José Manzur	Avenida Francisco I. Madero	Ropa y Telas
Almacenes "Miguel Saimán y Cía"	1933	Miguel Saimán	Calle Muelle	Ropa y Telas
Almacenes La Estrella	1937	Hermanos Jorge Elías, José Elías y Juan Chemaly	Avenida Hidalgo	Ropa y Telas
El Modelo Elegante	1934	Edmundo Marón	Primera ubicación en el mercado Hidalgo. Segunda ubicación en 1942 a la calle Muelle	Ropa y Telas
La Vencedora	1942	David Schekaiban	Calle Olmos	Ropa y Telas
La Primavera		José Férrez (padre del afamado actor del cine mexicano Mauricio Garcés)	Avenida Carranza	Ropa y Telas
Casa Fred	1944	Alfredo Hage Nader	Calle Salvador Díaz Mirón	Ropa y Telas
La Libertad	1937	José Jalil	Calle Olmos y Madero	Mercería

Mercería Kawache	1935	Malek Kawache	Calle Muelle y Madero	Mercería
La oriental	1949	Enrique Manzur	Calle Muelle	Mercería
Mercería Jazmín	1933	Hermanos Nicolás y Eduardo Kuri	Calle Rivera y Olmos	Mercería
El Sol	1944	Daniel Haled	Avenida Hidalgo	Mercería
Zapatería El Cairo	1939	Mina Andonié	Avenida Francisco I. Madero	Calzado
Calzado Issa	1935	Juan Issa	Avenida Carranza	Calzado
Mayoristas de calzado	1932	Juan Warra	Avenida Carranza	Calzado
La Continental, S.A.	1931	José Appedole	Avenida Carranza	Maderería y materiales de construcción
Materiales Cedro	1938	Nalf Athié Massad	Calle Aduana	Maderería y materiales de construcción
Hotel Impala	1960	Hermanos Jorge y Elías Marón Nader	Calle Salvador Díaz Mirón	Hotel
Hotel Mundo	1952	Familia Kadour	Calle César López de Lara	Hotel
La Laguna	1942	Jorge Kawache	Salvador Díaz Mirón	Alimentos
El Mundo	1952	Familia Kadour	Calle César López de Lara	Alimentos

Uniformes Reno	1956	Juan Neder Nader Habib	Salvador Díaz Mirón	Uniformes
Astilleros de Tampico	1936	José Appedole	Avenida Isleta	Construcción Naval

Fuente: Boletín de la Cámara, 1938; Abud y Nasr, Directorio libanés..., 519-528. La lista no es exhaustiva.

La oferta de empleo que generó la formación de este empresariado libanés en Tampico y que estuvo dirigida principalmente a connacionales, significó un elemento importante en la utilización de recursos humanos para el continuo crecimiento de las empresas.⁴⁹ Por lo regular, quienes no tenían una relación de parentesco con el dueño del negocio eran contratados como repartidores de las mercancías, es decir, como buhoneros que iban por las calles de las ciudades y de los poblados ofreciendo los productos para cumplir con una venta mínima diaria exigida por el patrón.⁵⁰ Estos buhoneros recibían un pago semanal a modo de comisión según las ventas que realizaban, situación que los obligaba a esforzarse en vender más productos.⁵¹ La opción que tenían estos libaneses para acumular dinero, era primero ser eficientes en sus ventas para adquirir mejores comisiones, poder ahorrar y tener la posibilidad de comprar mercancía a sus patrones con el propósito de iniciar su propio negocio y obtener mayores ganancias.

Estos inmigrantes estaban en una posición de desventaja para acumular capital en comparación con los familiares directos de los dueños de las tiendas, almacenes o fábricas, es decir, con los hermanos, primos, cuñados incluso amigos a quienes por lo regular desde un inicio se les otorgaban créditos que consistían en proporcionar una cantidad suficiente de artículos a un precio muy por debajo de lo establecido en el mercado, con el propósito de que emprendieran su propio negocio y solventaran las necesidades de sus familias, haciéndoles más fácil el periodo de adaptación inicial.⁵²

Es menester apuntar que esta oferta de trabajo entre los ya establecidos y los nuevos inmigrantes significó un seguro de vida para los libaneses porque muchos lograron viajar al país mexicano prácticamente ya contratados.⁵³ En

49 Una lista de empleados que constituían el 90% de ascendencia libanesa, se puede consultar en: "Libro de asuntos administrativos y contables referentes a la fábrica La Esperanza de Juan Nader, 1852", Archivo particular de la familia Nader.

50 Schekaiban, Appedole, Askille, Charur, Manzur, J., Manzur, H., Marón, H., Marón, E., Nader, J. y Aznar, entrevistas.

51 "Bitácoras relativas a las ventas y cobros del comercio ambulante", Archivo Libanés de la Ciudad de México, Fondo reservado, archivos donados por familias libanesas de Tamaulipas.

52 Pizaña, "De vendedores ambulantes", 226.

53 "Revista Emir", números 16, 20, 21, 22, 26, años 1938-1945.

un principio, se tenía preferencia a familiares, amigos, vecinos o conocidos del mismo pueblo en Líbano, sin embargo, con el mejoramiento y crecimiento de los negocios en el país receptor, se requirió emplear a cualquier persona por el hecho de ser libanés, pues mantener los mismos elementos de identidad generaba una mayor confianza, por lo que las relaciones preferenciales basadas en el parentesco dieron lugar a redes de paisanaje que se fueron transformando en redes de tipo clientelar.

Con este modelo de utilización del capital social transformado en capital económico, con el aprovechamiento de fuerza de trabajo por parte de connacionales, muchos libaneses lograron acrecentar sus negocios. En el caso de los Nader, se apoyaron de familiares para expandir sus operaciones en otros municipios y entidades. Juan empleó a sus cuñados, primos y sobrinos para atender las demandas de un mercado que estaba tomando alcances regionales.⁵⁴ Mientras que sus hijos administraban la fábrica, la otra parte de la red familiar se encargó de buscar nuevos puntos de venta en lugares como Madero, el Ébano, Ciudad Mante, González, Ciudad Victoria, incluso en Matamoros y Reynosa.⁵⁵ Estos puntos de venta significaron la instalación de almacenes y tiendas en donde se contrató también a aboneros y transportistas para vender las mercancías en las rancherías y los ejidos.⁵⁶ La Esperanza, en este sentido, fue el centro fabril productor de ropa mientras que las tiendas y almacenes funcionaron como puntos de distribución, consiguiendo la expansión de los negocios.

De esta manera, La Esperanza fungió como la empresa más importante fabricante de ropa, abasteciendo tiendas y almacenes de familiares, de connacionales y de otros clientes propietarios, no sólo en Tampico sino también en otras ciudades de Tamaulipas, expandiendo su cartera de clientes con buhoneros, locatarios, trabajadores campesinos, petroleros y alijadores, así como con otros comerciantes de la zona sur y centro de la entidad tamaulipeca.⁵⁷ Abasteció a negocios como La primavera de José Férrez (padre del afamado actor de cine mexicano Mauricio Garcés), El modelo elegante de Edmundo Marón, Almacenes Celia, de Salvador Musa, El mayorista de Amín Askille, además de vender grandes cantidades de camisas de mezclilla a la empresa Astilleros de Tampico, S. de R. L.;⁵⁸ primera compañía nacional con capital libanés dedicada a la construcción de barcos, fundada en 1938 por José Appedole, quien llegó a Tampico en 1918 después de vender su antigua fábrica de cigarros en Biblos (lugar donde nació) a causa de las requisas que imponía el imperio Otomano durante la primera Guerra Mundial.

54 "Cuaderno de memorias", 1945.

55 "Libro de asuntos administrativos", 1852.

56 Nader, entrevista.

57 "Libro de asuntos administrativos" 1852.

58 Pizaña, "Inmigración y formación", 97.

Es preciso comentar que la intensificación del comercio entre México y Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) aumentó las importaciones en el país. La demanda de productos generó la necesidad de construir nuevos buques mercantes de mayor capacidad. Si en 1938 Astilleros de Tampico construyó barcos que podían transportar un máximo de 250 toneladas, durante el conflicto bélico se fabricaron embarcaciones con capacidad de 750 toneladas que recorrían todo el golfo de México.⁵⁹ De esta manera, durante la guerra, la producción y reparación de barcos se intensificó, por lo que Appedole se vio en la necesidad de aumentar sus empleados y establecer tres turnos de trabajo divididos durante las 24 horas del día, razón por la que el empresario libanés ordenó la construcción de tres hoteles conectados a los jardines de su casa, para darle alojamiento a todos sus trabajadores, el 95% provenientes de Líbano.⁶⁰ Fue así que, gracias a la coyuntura comercial, Astilleros de Tampico se posicionó como la principal empresa en construcción de buques que promovió el desarrollo de la industria naviera en México.

Imagen 4. Casa de José Appedole



Fuente: Archivo Particular de la familia Appedole. Casa ubicada en la calle 20 de noviembre con calle Rivera. En la parte derecha se observa la conexión entre la casa con uno de los hoteles que eran propiedad del empresario. Fotografía de 1974.

⁵⁹ Fuente: Abud y Nasr, *Directorio libanés...*, 527.

⁶⁰ "Memorias escritas por José Appedole", 1939, Archivo familiar de la familia Appedole; Appedole, entrevista.

Imagen 5. Astilleros de Tampico.

Astilleros de Tampico,
S. de R. L.

3ra. Avenida "Isleta" ★ ★ Apartado Postal 674
 Tampico, Tamps., Méx.

Construcciones y Reparaciones Navales en acero y madera
 Equipos para Salvamento, Varaderos para alto tonelaje.

La Compañía quedó constituida en 1938, con capital limitado. La Sociedad consta de 100 acciones, 94 propiedad del gerente Sr. Appedole y las seis restantes de particulares. Se denominan Astilleros de Tampico.

En los primeros tiempos se construyeron embarcaciones con un tonelaje de 4,500 toneladas, que navegan por todo el Golfo de México. Entre los años 1938 al 40 se hicieron reparaciones por 17,000 toneladas, y entre el 40 y el 46 por once mil toneladas y hasta el presente se han reparado más de cuarenta mil toneladas de buques.

En la visita que el Lic. Alemán efectuó durante su campaña electoral, visitó los astilleros, que son los únicos de este tipo que existen en la República Mexicana, elogió sus instalaciones y ofreció ayuda y cooperación.

En la actualidad se está proyectando un barco de 250 toneladas y otros varios de 750. El primero llevará el nombre de "Libano" y otro el de "Lalla".

Los sistemas de construcción son de acero y han sido aprobados por la Lloyd Register Of Shipping, la más grande del mundo.

Fuente: Abud y Nasr, *Directorio libanés...*, 527.

El impulso que tuvo Astilleros desde su creación, benefició también el crecimiento de La Esperanza por ser la única fabrica proveedora de uniformes para sus trabajadores.⁶¹ Esta alianza comercial entre Juan Nader y José Appedole hizo que sus empresas despegaran en el momento en que el país vivía una recesión económica desde 1938, ocurrida por la devaluación del peso a raíz de la nacionalización de los ferrocarriles y la expropiación petrolera (creación de la paraestatal PEMEX) cuando muchas empresas norteamericanas e inglesas decidieron retirar sus capitales y frenar sus inversiones en México.⁶²

⁶¹"Correspondencia particular entre Juan Nader y José Appedole", 1938–1940, Archivo particular de la familia Nader Habib.

⁶² Enrique, Cárdenas, *La hacienda pública y la política económica, 1929-1958*, (México: Fondo de Cultura Económica, 1994), 92-95.

Además, en aprovechamiento a la crisis, ambos empresarios se dedicaron a comprar propiedades en el centro de la ciudad que encontraron en oferta, como una forma de inversión que iría adquiriendo mayor valor con el paso del tiempo,⁶³ pues estaban al tanto de la situación económica del país, no sólo por su condición de empresarios, sino por la experiencia que habían tenido en Líbano, por ser un territorio en constante conflicto, lo que les hacía desconfiar sumamente de los gobiernos.

Con la crisis económica se presentó un panorama de inflación en el mercado internacional, lo que dificultó la compra de materia prima en el extranjero. Este fenómeno comercial se tradujo en un tipo de modelo de sustitución de importaciones y en un proceso de defensa de las industrias nacionales, evidenciando la necesidad de adquirir los productos que se fabricaban en el país, lo que dio impulso a las compañías textiles, siendo un mecanismo nacional en respuesta a una coyuntura internacional que permitió que los empresarios libaneses experimentaran el crecimiento de sus empresas.⁶⁴ De esta manera, La Esperanza continuó posicionándose como la principal empresa fabril en la elaboración de ropa en México. Fue extendiendo su distribución, a tiendas de otras localidades como Tuxpan y El Ébano en Veracruz; Matehuala, Rio Verde, Ciudad Valles y la capital potosina, en el estado de San Luis Potosí; Linares y Monterrey en Nuevo León, así como en Ciudad Victoria y Ciudad Mante, Matamoros, Reynosa y Nuevo Laredo en el estado de Tamaulipas, redes comerciales que se fueron tejiendo hasta la muerte de Juan en 1954.⁶⁵

Los precursores de la industria de los uniformes. De la fábrica El Reno a UNITAM.

Una vez ausente el patriarca de la familia Nader, Samuel y Salvador, los hijos mayores, fueron quienes heredaron la propiedad de la empresa. Para esas fechas, ambos estaban casados, el primero había contraído matrimonio en 1936 con Susana Abdala⁶⁶ con quien tuvo tres hijas, Mery, Rose y Cecilia,⁶⁷ y el segundo se había casado en 1939 con Adela Hawach⁶⁸ con quien tuvo tres hijos Juan, Antonio y Elena.⁶⁹ Tanto Samuel como Salvador, estaban perfilando la sucesión generacional de la empresa a sus hijos, razón por la que comenzaron los conflictos entre los hermanos Nader, siendo Juan Nader el primero que

63 Abud y Nasr, *Directorio libanés...*, 519 – 528.

64 Cárdenas, *La hacienda Pública...*, 96-97.

65 “Libro de asuntos administrativos”, 1852.

66 “Acta de matrimonio de Samuel Nader con Susana Abdala”, 1936, Archivo particular de la familia Nader Habib.

67 Abud y Nasr, *Directorio libanés...*, 527.

68 “Acta de matrimonio de Salvador Nader con Adela Hawach”, 1939, Archivo particular de la familia Nader Habib.

69 Abud y Nasr, *Directorio libanés...*, 527.

decidió dejar de trabajar en La Esperanza.⁷⁰ Recién casado con Ivonne Nasrallah, en 1956 decidió iniciar su negocio de manera independiente.⁷¹ Los 11 años que había trabajado en la fábrica de su padre no sólo lo habían dotado de suficiente experiencia y de una cartera importante de clientes, sino también de una fuente de ahorro importante que le permitió adquirir máquinas y cortadores para iniciar su propio taller de elaboración de prendas.⁷²

Neder fundó su nueva fábrica en una propiedad que había adquirido en 1952 antes de casarse, ubicada en la calle Altamira 102 en el centro de la ciudad de Tampico.⁷³ Su labor como responsable para atender los pedidos de los clientes en La Esperanza lo dotó de conocimiento sobre las necesidades del mercado. Asimismo, sus funciones como gerente del área de recursos humanos hicieron que con el paso de los años lograra ganarse la confianza de sus trabajadores, razón por la que muchos de ellos decidieron formar parte de su personal de empleados. No obstante, es menester apuntar que un elemento significativo en la idea de emprendimiento de Neder —que hizo que su negocio creciera rápidamente— fue apostar su futuro en la fabricación de uniformes; un nuevo giro al cual ninguna empresa de la entidad se había dedicado. Su experiencia por lograr cubrir la demanda de Astilleros de Tampico, cuando trabajaba en la empresa de su padre, hizo que Neder encontrara en la elaboración de uniformes un nuevo mercado que cada vez resultaba más necesario atender, debido a la industrialización que estaba presenciando el estado de Tamaulipas, en donde el gremio de alijadores, terrestres, petroleros y mecánicos automotrices eran elementos claves de venta.⁷⁴

Siendo pionero en su nuevo giro, Neder decidió llamarle a su empresa Uniformes Reno. Al ser la única de su tipo, en la década de 1960, durante las administraciones de los gobernadores Norberto Treviño Zapata y Práxedis Balboa, estableció importantes contratos con el gobierno de Tamaulipas para abastecer de sus productos a empresas públicas de la entidad como hospitales, escuelas y demás instituciones gubernamentales, además de proveer al sector privado relacionado a la industria automotriz e instituciones bancarias, petroleras y de alimentos que demandaban fuertes cantidades de uniformes.⁷⁵ No obstante, fue durante la década de 1970 que la empresa de Neder tuvo un crecimiento importante impulsado por la industria maquiladora en Matamoros, Nuevo Laredo y Reynosa, que significó una fuerte demanda en la venta de

70 “Cuaderno de memorias”, 1956.

71 Acta de matrimonio de Neder Nader con Ivonne Nasrallah, Archivo particular de la familia Nader Habib. 1956.

72 “Cuaderno de memorias”, 1956.

73 Abud y Nasr, *Directorio libanés...*, 527; *El Sol de Tampico*, 14 de marzo de 1956.

74 “Bitácora de ventas, cobros e inventarios de la Uniformes Reno”, 1956-1965, Archivo particular de la familia Nader Habib.

75 “Listas de contratos y correspondencia particular de Neder Nader Habib con Norberto Treviño Zapata y Práxedis Balboa, 1958 – 1967”, Archivo particular de la familia Nader Habib.

uniformes.⁷⁶

Imagen 6: Fábrica de ropa “Reno” de Neder Nader Habib, fundada en 1956.



Fuente: Periódico *El Sol de Tampico*, 14 de marzo de 1956.

Neder hizo crecer Uniformes Reno apoyado de su esposa y de una fuerza laboral con mucha experiencia, constituida por aquellos obreros de ascendencia libanesa que habían trabajado para su padre. De este modo, les confió puestos de gerencia y de supervisión a sus empleados con el objetivo de no involucrar tanto a sus hijos Jesús Antonio, Gerardo y Nicolás para que se concentraran en sus estudios universitarios, decidiendo enviarlos al Tecnológico de Monterrey a cursar la carrera de Administración de empresas.⁷⁷ Una vez graduados, en 1982 regresaron a Tampico para ponerse al frente de la empresa en una sociedad en donde Neder continuaba siendo el accionista mayoritario. Con un nuevo proyecto elaborado por los hermanos Nader, se decidió cambiar la razón social a UNITAM, S.A. de C. V, (Uniformes de Tampico) y enfocarse en acaparar un nuevo mercado más allá del ámbito regional que se estaba vislumbrando en la década de 1980 y principios de 1990: el corredor industrial del bajío mexicano conformado por empresas trasnacionales, principalmente en la industria automotriz, que hasta la actualidad operan en algunos municipios de las entidades de Aguascalientes, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Querétaro y

⁷⁶ Bitácora de ventas, cobros, administración y cartera de clientes de Uniformes Reno, 1970–1982, Archivo particular de la familia Nader Habib.

⁷⁷ Juan Nader Habib, entrevistado por Oscar Israel Pizaña, 25 de noviembre de 2019.

San Luis Potosí.

El establecimiento de nuevos contratos con empresas japonesas como KYB, Honda Lock, Hino Motors y Denso; italianas como Pirelli y Guala Dispensing; alemanas como Volkswagen y Beiersdorf-Nivea; suizas como Nestlé purina; austriacas como ZKW; francesas como Faurecia; y estadounidenses como Inteva y Orbis,⁷⁸ posicionaron a UNITAM en el mercado nacional. No obstante, en el año 2000 y observando que sus hijos habían logrado el crecimiento exponencial de la empresa familiar, Nader Nader Habib decidió retirarse dando lugar a una sucesión generacional en donde Gerardo quedó como director general de Uniformes Tampico, ahora llamado UNITAM Uniformes, mientras que Jesús decidió emprender una carrera política y Nicolás fundar una empresa inmobiliaria, así como una cadena de restaurantes con dos conceptos: El Asador y El Asador Terraza. Esto sin dejar de ser accionistas en la empresa que les heredó su padre.

Durante las elecciones federales para presidente de la república y diputaciones locales en el año 2000, Jesús se involucró más en el ambiente político apoyando la campaña para diputado por el Partido Acción Nacional (PAN) de uno de sus mejores amigos, Diego Hinojosa Aguerrevere, un empresario prominente accionista mayoritario de la Compañía Internacional de Fletes, S. A. de C. V. y de la Agencia de Seguros Yturria, S.A, además de haber fungido como enlace entre los Nader y las empresas automotrices del bajío.⁷⁹ Las elecciones fueron ganadas quedando Hinojosa como diputado del distrito 8 de Tamaulipas (Tampico), por lo que a partir de ese momento Jesús comenzó a ser miembro activo del PAN, teniendo como primer cargo la presidencia del patronato de eventos especiales del municipio y el de consejero de la Cruz Roja Mexicana.⁸⁰

El gran apoyo que otorgó Jesús no sólo a la candidatura de Hinojosa, sino a la del presidente de la república, Vicente Fox Quezada, le otorgó legitimidad para ser apoyado por el partido como candidato a las elecciones para diputado federal, cargo que obtuvo para el periodo 2003-2006. Para esos años la empresa UNITAM ya tenía un nuevo contrato con el gobierno de Tamaulipas para la compra-venta de uniformes en muchas dependencias gubernamentales.⁸¹ Estos nuevos contratos con el gobierno estatal y con las empresas transnacionales del corredor industrial se tradujeron en la necesidad de acrecentar la producción y el *stock* de la empresa familiar.

A partir del 2003 la fabricación de los productos de UNITAM se hizo muy completa y variada. Se comenzaron a realizar uniformes industriales para obreros y trabajadores como overoles, camisolas, pantalones y batas;

78 Contratos y documentos de contabilidad de la empresa UNITAM desde 1990 hasta la actualidad.

79 Jesús Nader Nasrallah, entrevistado por Oscar Israel Pizaña, el 28 de junio del 2021.

80 “Perfil de Jesús Nader Nasrallah”, Sistema de Información legislativa, acceso 14 de abril de 2022, http://sil.gobernacion.gob.mx/Librerias/pp_PerfilLegislador.php?Referencia=569519.

81 Listas de clientes y socios de la empresa UNITAM, 2008.

para ejecutivos como camisas, pantalones, blusas ejecutivas y mascadas; para hoteles y restaurantes como filipinas chef, pantalones chef, gorros, mandiles, juegos de camaristas, blusas, bermudas, accesorios y calzado para chef; para hospitales como pijamas quirúrgicas, batas médicas, pantalones, cofias y calzado de hospital; botas para trabajadores y obreros industriales, así como de uso casual como playeras polo y cuello redondo, blusas, blusas de maternidad, bermudas, pantalones, chamarras y gorras.⁸²

El crecimiento de la demanda nacional de uniformes y zapatos de trabajo y la competitividad con nuevas empresas del mismo giro fundadas en la primera década del siglo XXI fueron factores que incidieron en la necesidad de establecer un proyecto de expansión para afianzar la presencia de UNITAM Uniformes en el país. Fue así que en el 2006 los Nader iniciaron la construcción de sucursales en todas las entidades del territorio nacional, extendiéndose primero a San Luis Potosí, Nuevo León, Veracruz y Querétaro, para continuar creciendo al grado de tener en la actualidad 60 sucursales distribuidas en todos los estados, posicionándose como una de las empresas de uniformes más grandes de México en la actualidad.

Conclusiones.

El proceso de acumulación de capital y el crecimiento y expansión de las empresas de la familia Nader que se evidenció durante el siglo XX, se debió a las diversas estrategias que a modo de conclusión formaron parte de su actividad comercial y su dinámica empresarial. La primera, como ya lo explicamos, fue la implementación del crédito en abonos, un modelo de negocio que su éxito radicó en que se enfocó en las necesidades del campesino y el obrero pobre del campo y la ciudad, sectores sociales que antes no habían sido atendidos. Significó una ventaja sobre los comerciantes locales por brindar pagos diferidos y tasas de interés bajas, lo que se tradujo en el acaparamiento de un nuevo mercado, en una mayor clientela y en el aumento de la capacidad de venta; la segunda estrategia, fue la conversión de un capital social en capital económico que consistió en la empleabilidad por paisanaje de inmigrantes connacionales que fungieron como fuerza de trabajo para acrecentar los negocios, lo que logró expandir sus operaciones en otros municipios y entidades; la tercera estrategia fue el desarrollo de empresas que fungieron como únicas en su giro, encontrando nichos de mercado que fueron la base del desarrollo y expansión empresarial a un nivel nacional; y, por último, la ejecución de un modelo de empresa familiar patrilínea que garantizó la permanencia, durabilidad y diversificación de las unidades de negocios. De esta manera, tanto las formas de acumulación de capital anteriormente mencionadas, como la aplicación de la estructura familiar en el manejo empresarial durante el siglo XX, constituyeron

82 Sitio web oficial de UNITAM, acceso 14 de abril de 2022, <https://www.unitam.com/>.

la ecuación que dio como resultado su expansión y el posicionamiento que en la actualidad mantiene UNITAM como una de las empresas más importantes en la industria de los uniformes en el país.

BIBLIOGRAFÍA

Fuentes documentales

- Archivo General de la Nación, *Fondo Migración*
 Archivo Libanés de la Ciudad de México, *Fondo reservado*
 Archivo particular de la familia Neder Habib
 Archivo particular de la familia Appedole

Obras publicadas

- Abud, Salim y Julián Nasr. *Directorio Libanés. Censo General de las Colonias: libanesa-Palestina-Siria, Residentes en la República Mexicana*. México: Talleres Linotipografía, 1948.
- Alfaro Velcamp, Teresa. *So far from Allah, so close to Mexico. Middle eastern immigrants in modern Mexico*. EUA: University of Texas Press, 2007.
- Alonso Palacios, Angelina. *Los libaneses y la industria textil en Puebla*. México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, 1983.
- Boletín de la Cámara Nacional de Comercio de Tampico, 1 de octubre de 1938.
- Cárdenas, Enrique. *La hacienda pública y la política económica, 1929-1958*. México: Fondo de Cultura Económica, 1994.
- Davila Valdés, Claudia, “Socio-Economic Trajectory and Geographical Mobility of Lebanese and Koreans. From Motul to Mérida”, *Migraciones Internacionales*, vol. 8, número 2, julio – diciembre, 2015.
- Díaz de Kuri, Martha y Macluf, Lourdes. *De Líbano a México. Crónica de un pueblo inmigrante*, México, Talleres de gráfica, creatividad y diseño, 1995.
- El Sol de Tampico*, 14 de marzo de 1956.
- González Navarro, Moisés, *Los extranjeros en México y los mexicanos en el*

extranjero 1821-1970. Volumen II. México: El Colegio de México, 1994.

Inclán Rubio, Rebeca, “Inmigración libanesa en la ciudad de Puebla, 1890-1930. Proceso de aculturación”. Tesis de licenciatura. Universidad Nacional Autónoma de México, 1978.

Marín Guzmán, Roberto, “Las causas de la emigración libanesa durante el siglo XIX y principios del XX. Un estudio de historia económica y social”, *Estudios de Asia y África* 31, n. 3, (1996), 557-606.

Martínez Assad, Carlos. *Libaneses. Hechos e imaginario de los inmigrantes en México*, Ciudad de México, Universidad Nacional Autónoma de México, 2022.

Martínez Assad, Carlos. “Los inmigrantes libaneses y sus lazos culturales desde México”. *Dimensión Antropológica* 15, n. 44, (2008), 133-155.

Petit, Lorenza. “*El Mahyar mexicano. Producción literaria y periodística de los inmigrantes árabes y sus descendientes*”. Tesis doctoral. Universidad Autónoma de Madrid, 2017.

Pizaña Grimaldo, Oscar Israel. “Inmigración y formación del empresariado libanes en Tampico durante la primera mitad del siglo XX”. *Sillares. Revista de Estudios Históricos* 1, n. 1, (2021), 71-124.

Pizaña Grimaldo, Oscar Israel. “*De vendedores ambulantes a empresarios. Movilidad social y cultura empresarial de los libaneses y descendientes en Tamaulipas durante el siglo XX*”. Tesis doctoral. El Colegio de San Luis, 2021.

Ramírez Carrillo, Luis Alfonso. *De cómo los libaneses conquistaron la Península de Yucatán, migración, identidad étnica y cultura empresarial*. Mérida: Universidad Nacional Autónoma de México/ Centro Peninsular en Humanidades y Ciencias Sociales, 2012.

Ramírez Carrillo, Luis Alfonso. “Identidad persistente y nepotismo étnico”, en *Nueva Antropología. Revista de Ciencias Sociales*, número 89, 2019.

Revista *Emir*, números 20 al 26, años 1936-1945.

Romero Ibarra, María Eugenia. “Del pequeño almacén a los negocios financieros. Tres sucesiones exitosas de una familia empresaria. Grupo Coppel, 1940-2010”. En Araceli Almaraz, Luis Alfonso Ramírez (Coords.), *Familias empresariales en México. Sucesión generacional y continuidad en el siglo XX*, coordinado por Araceli Almaraz, y Luis Alfonso Ramírez, 217-244. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte, 2018.

Sistema de Información legislativa. “Perfil de Jesús Nader Nasrallah”. Acceso el 14 de abril de 2022. http://sil.gobernacion.gob.mx/Librerias/pp_PerfilLegislador.php?Referencia=569519.

Vázquez Soberano, Raymundo. *Los sirio-libaneses en Tabasco. La conformación de un grupo dominante, 1910-1935*. Veracruz: Universidad Veracruzana, 2016.

UNITAM, acceso 14 de abril de 2022, <https://www.unitam.com/>.

Sobre el autor

Es doctor en Ciencias Sociales por El Colegio de San Luis, A.C. (COLSAN). Investigador adscrito a la Universidad Autónoma de Tamaulipas. Sus líneas de investigación están enfocadas a la historia empresarial especializada en el estudio de las familias empresariales de origen extranjero en Tamaulipas durante el siglo XX. De reciente publicación son: “Inmigración y formación del empresariado libanés en Tampico durante la primera mitad del siglo XX”. *Sillares. Revista de Estudios Históricos* 1, n. 1, (2021), 71-124; “El baisano Jalil y El barchante Neguib. Representación cinematográfica de la libanidad en México durante la década de 1940”. En *Patrimonio efímero. Memorias, cultura popular y vida cotidiana*, coordinado por Jennifer Jenkins y Adriana Corral Bustos. San Luis Potosí: El Colegio de San Luis, 2021.