



México Interdisciplinario / Interdisciplinary Mexico

ISSN 2193-9756



XIV. La experiencia judía en México

2018/2, año 7, n° 14, 156 pp.

Editores: **Jacobo Sefamí / Matthias Lehmann**

DOI: 10.23692/iMex.14

Procesos micro-económicos en el negocio de la intermediación financiera (1928-1956). Narrativas de integración al entorno nacional de un inmigrante judío sirio

(pp. 73-86; DOI: 10.23692/iMex.14.6)

Liz Hamui Sutton

Abstract: This article aims to build the biographical narrative of Aslan, a Jew from Aleppo origin, who immigrated to Mexico at the beginning of the 20th Century. In this story, personal, family, community, local and national aspects converge, whose organizing axis is the economic itinerary in the context of the growth of the urban capitalism in Mexico City. It seeks to characterize the ethos of the life world of Aslán, that is, that cultural nucleus that is related to social identities, with systems of shared representations, with collective consciousness, with worldviews and other habits, through the description of the business of financial intermediation and the particularities of the economic interactions that took place in that context. Aslan's life story unfolds and unravels in family succession and business legacy. Finally, a reflective note is elaborated on the achievements and limitations of their experience from the diverse positions of those who were part of that history and from the interpretative perspective of the researcher. To remember, deconstruct and co-construct the experience of Aslán tries not only to present an individual biography, but to recreate an epoch, a world of life where one's experience makes sense in the ethos of the intersubjective context in which it is inserted.

Keywords: Aleppo Jewish immigrant, financial intermediation, intersubjective context, family, community



Licencia Creative Commons Atribución-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-SA 4.0)

Website:

www.imex-revista.com

Editores iMex:

Vittoria Borsò, Frank Leinen, Guido Rings, Yasmin Temelli

Redacción iMex:

Hans Bouchard, Bianca Morales García, Ana Cecilia Santos, Stephen Trinder

Procesos micro-económicos en el negocio de la intermediación financiera (1928-1956). Narrativas de integración al entorno nacional de un inmigrante judío sirio

Liz Hamui Sutton

(Universidad Nacional Autónoma de México)

Introducción

Reconstruir el contexto intersubjetivo¹ y las condiciones sociohistóricas² en que se desempeñaron los inmigrantes judíos sirios en la Ciudad de México durante la primera mitad del siglo XX, lleva a descifrar redes económicas, familiares, comunitarias, sociales, culturales y simbólicas que se expresaron en las decisiones y las acciones de sus trayectorias. Este escrito está centrado en la historia de vida de un inmigrante judío alepino exitoso en los negocios financieros y en el análisis micro, meso y macro económico que posibilitó su ascenso. No obstante, para comprender cabalmente, en lo diacrónico y lo sincrónico, este momento histórico y la puesta en marcha de los saberes heredados y adquiridos en relaciones de poder específicas, se requiere de la elaboración de narrativas que le den sentido a la experiencia, que revelen las huellas de las creencias y valores que orientan las decisiones, que penetren el *ethos*³ en que la acción performativa⁴ cobra relevancia.

Este artículo pretende construir una narrativa biográfica⁵ basada en la entrevista entre la autora y el hijo mayor del protagonista Aslán, a quien mantendremos en el anonimato, que se realizó el día 25 de octubre de 2016 en su domicilio de la Ciudad de México. Este diálogo constituye la fuente principal para la reconstrucción narrativa e interpretativa en la cual confluyen aspectos personales, familiares, comunitarios, locales y nacionales como registro de los acontecimientos, los enunciados y los conceptos que caracterizaron una época, de las formaciones discursivas⁶ en que los cambios en las representaciones sociales⁷ y culturales tuvieron lugar. El orden que seguirá el relato parte de la biografía de Aslán, un inmigrante judío que nació en Aleppo y llegó a México a principios del siglo pasado. Se describirá el itinerario económico, su vida familiar y el espacio comunitario en el contexto del crecimiento

¹ Véase Goffman (2006: 17).

² Véase Koselleck (1993: 189).

³ Véase Lalive d'Épinay (1990: 84).

⁴ Véase Butler (2007: 39).

⁵ Véase Lindón (1999: 295-310).

⁶ Véase Foucault (2002: 28-36).

⁷ Véase Jodelet (2008: 32-63).

del capitalismo urbano del Distrito Federal. Después de caracterizar el *ethos* del mundo de vida de Aslán, es decir, ese núcleo cultural que se relaciona con las identidades sociales, con los sistemas de representaciones compartidas, con la conciencia colectiva, con las visiones de mundo y otros hábitos, describiré el negocio de la intermediación financiera enmarcando esa franja de actividades⁸ en que las interacciones económicas tenían lugar. La historia de vida de Aslán termina en la sucesión familiar y el legado del negocio, para finalmente elaborar una nota reflexiva sobre los logros y limitaciones de su experiencia desde las diversas posturas de quienes formaron parte de la historia de ese mundo de vida intersubjetivo.

Rememorando a Aslán: la historia de vida de un inmigrante judío de Alepo en México

En 1908 Aslán junto con otros jóvenes judíos alepinos decidieron viajar a América con el *Jajam* Selim, quien dejó en Alepo a su esposa y a sus hijos, para partir a la aventura. Aslán tenía 13 años cuando dejó su lugar natal; su padre —que era parapléjico— y su madre, ante la situación de pobreza en que vivían, pensaron que su partida podría ser la semilla de un futuro distinto. El viaje fue largo y penoso, abandonar Alepo no fue tarea fácil. Primero viajaron en un tren al puerto de Beirut, en el Líbano, desde donde se embarcaron rumbo a Marsella en una travesía de 12 días; ahí abordaron un transatlántico por casi un mes que, después de una escala en Cuba, los llevaría a Veracruz, en México. En parte para pagar sus gastos de viaje y para ahorrar algún dinero, Aslán trabajó en el barco que lo llevaba a América; fue la primera vez que vio el mar y a partir de ahí comenzó su aventura como inmigrante. Ya en México, en el Puerto de Veracruz, el grupo viajó a la Ciudad de México, pasaron por lo menos 30 días antes de que vieran la capital. Fue en las calles de Vidal y Alcocer —en el centro de la ciudad— donde el joven Aslán estableció su primera morada junto con otros siete hombres mayores que él. Cada uno de ellos tenía la obligación de dedicar un día a la semana al aseo de la casa y cocinar para todos.

Como muchos inmigrantes en esa época, enfrentó dificultades —además del idioma— para trabajar. Empezó como abonero, tocando de puerta en puerta para vender telas, bordados o lo que encontrara. Durante cuatro años desarrolló con éxito esa actividad y logró amasar una fortuna en pesos oro. No eran tiempos fáciles, México atravesaba una crisis financiera como consecuencia de la Revolución Mexicana. Los bancos no eran confiables y Aslán tenía que viajar cargando el dinero y la mercancía. Durante un recorrido a la Ciudad de Toluca, fue asaltado y le quitaron todo lo que había ganado en años. Decepcionado, se fue a Nueva

⁸ Véase Goffman (2006: 43).

Orleans, en los Estados Unidos, país al que originalmente quería llegar, estuvo ahí dos años pero no le fue bien y decidió regresar a la capital mexicana para establecerse definitivamente.

Por un tiempo continuó con su actividad de abonero, conseguía mercancía y la 'corría', cuando la vendía se la pagaba al proveedor. A principios de la década de los veinte vio la oportunidad de asociarse con un inmigrante de origen libanés no judío para adquirir una fábrica de máquinas y navajas de rasurar que se llamaba 'Hojas Ala'. Aslán administraba la fábrica y expandió las ventas, primero de casa en casa y luego a los pequeños comercios que se iban estableciendo en la ciudad. Durante este período como pequeño industrial, en una época de reconstrucción económica local y nacional, Aslán veía oportunidades económicas y estudiaba las necesidades del mercado, era inteligente y hábil para los negocios, tenía visión empresarial y deseos de emprender.

El sistema financiero mexicano comenzó su reconfiguración en esta misma década, los bancos de depósito y descuento privados establecidos desde el porfiriato empezaron a funcionar ahora respaldados y regulados por el 'Banco de México' fundado en 1925, y las personas utilizaban sus servicios para el ahorro y el préstamo de capital mediado por intereses.⁹ Cuando Aslán requería de recursos para el negocio de las navajas o para otras necesidades, acudía al 'Banco Nacional de México' en la sucursal Santo Domingo o al 'Banco Mexicano'; ahí observaba la manera en que funcionaba la intermediación financiera, hablaba con la gente que ahí trabajaba, se informaba y analizaba las potencialidades del negocio. A medida que fue ahorrando y tuvo el capital suficiente, él mismo empezó a prestar los sobrantes de dinero a una tasa de interés mayor a la del banco, y en ese momento, en 1928, empezó el negocio que lo haría rico. En dos décadas transitó por tres áreas de la economía: el comercio, la pequeña industria y la intermediación financiera.

La reunión familiar

Cuando Aslán abandonó Alepo en 1908 dejó a su familia. Estaban sus padres y hermanos. Su madre conocía la receta secreta de un 'parche' para curar heridas y vivían de lo que esta actividad le dejaba. Procrearon diez hijos, Aslán el mayor, otros seis varones y tres mujeres. Su condición era precaria, lo que se agudizó por el deterioro derivado del declive del comercio durante las guerras que asolaron la región, primero la 'Revolución de los Jóvenes Turcos' y después los efectos de la 'Primera Guerra Mundial'. La comunicación entre el Medio Oriente y América era escasa y los viajes peligrosos.¹⁰ El flujo migratorio se reactivó con fuerza después de 1918, los transatlánticos zarparon de los puertos europeos y las familias

⁹ Véase Moore (1963: 44).

¹⁰ Véase Hamui (1997: 36-51).

vieron la posibilidad de reunificarse. Cuando salió Aslán con el grupo de pioneros, la idea era 'hacer dinero y regresar', no obstante para la década de los veinte las representaciones sociales habían cambiado y América aparecía como el escenario para hacer brotar nuevas comunidades.

Para Aslán, traer a su familia a México se convirtió en la meta principal que le daba sentido a su esfuerzo. Ahorraba para comprar cada pasaje, uno por uno, hermano por hermano, hasta que logró reunir a toda la familia incluyendo a sus padres que arribaron en 1926. Compró una casa grande en la Colonia Roma y ahí recibió a la familia, les dio trabajo en la fábrica de hojas de rasurar como vendedores y cuando en 1928 se instaló el 'despacho' los incorporó en el negocio de la intermediación financiera.

En 1929 Aslán se casó con una mujer judía, hija de inmigrantes originarios de Damasco. En la década de los treinta tuvieron cuatro hijos, la mayor una mujer seguida de tres varones. También en esa década la mayoría de sus hermanos contrajo matrimonio con correligionarias en el seno de la naciente comunidad *halebi* (judíos originarios de Alepo). En ese entonces Aslán y su familia eran reconocidos como una de las familias más prominentes entre sus paisanos. Él era ya un patriarca, no sólo de su familia nuclear sino de la extensa. Ejercía su autoridad de manera indiscutida y sus decisiones eran acatadas por sus hermanos, su esposa e hijos, entre otros. Su posición en el vértice de las jerárquicas estructuras de parentesco era reforzada por su riqueza y su capacidad para tomar y hacer valer sus decisiones hasta en las cuestiones más personales relativas a sus otros significativos.

Ethos

La narrativa de la historia de vida de Aslán está atravesada por valores, creencias, memorias, tradiciones e imaginarios colectivos que forman parte del *ethos* de la sociedad en la que se desenvolvió su trayectoria. El capital económico, social, cultural y simbólico¹¹ con el que contaba se puso en juego para alcanzar el objetivo primordial de su vida, la de ser un empresario exitoso. Su identidad como patriarca se sustentaba en valores inquebrantables heredados de una tradición milenaria como la unidad familiar, la integridad colectiva, las costumbres religiosas del judaísmo mesoriental, así como la filantropía como medio para lograr el prestigio y el reconocimiento comunitario. Pero al mismo tiempo Aslán, en su carácter, mostraba rasgos de la modernidad de su época que se ajustaban a la cultura capitalista mexicana de la primera mitad del siglo XX. Aslán creía en el progreso, en el trabajo, en el esfuerzo para salir adelante, apreciaba la educación y los conocimientos como

¹¹ Véase Bourdieu (1990: 37-54).

fuentes de sabiduría que, aplicados a la práctica, permitían planear y ordenar los procesos orientados a un fin. Esta visión de corto, mediano y largo plazo hacía que sus metas avanzaran y sus decisiones fueran certeras, confiables y responsables. Además tenía un agudo sentido de la justicia, que le daba un halo de rectitud y confiabilidad apreciada por quienes interactuaban con él.

Las representaciones sociales que permeaban en su pensamiento estaban articuladas en esquemas temporales evolutivos lineales como los de su propia historia, esto es, empezar desde abajo para poco a poco ir escalando en la ruta hacia el éxito económico. Este modelo lo implementó en la formación laboral de sus hermanos y posteriormente de su hijo mayor; para Aslán no había alternativas, ni negociaciones, sus convicciones eran tan firmes que la postura del otro afectado poco era tomada en cuenta.

Otro rasgo de la personalidad de Aslán era su inteligencia y sus conocimientos adquiridos casi todos de manera autodidacta. En Alepo se instruyó en el francés en la *Alliance Israellite Universelle*, a su paso por Nueva Orleans aprendió el inglés, además del árabe y el hebreo de su tierra natal, a lo que por supuesto se añadió el español que se volvió su lengua principal. Supo ensamblar sus saberes para innovar en su quehacer económico y cambiar la cultura material de su entorno. En los intercambios de productos, mercancías y monedas, potenció oportunidades para él y para otros en un contexto de crecimiento económico nacional y local.

La moral económica de Aslán se basó en parte en los valores y creencias de los inmigrantes que formaban parte de minorías etno-religiosas, por ejemplo, diversificó su fortuna ('no poner todos los huevos en la misma canasta'), compró edificios, lo que aumentó sus propiedades y sus rentas –la mayoría en el centro de la capital–, reinvertió en el negocio para fortalecerlo y ahorró en sus cuentas bancarias para disponer de flujo monetario. Ejerció la filantropía al dar *Tzedaká*¹² en su comunidad, aportaba el 10 por ciento de todo lo que se recaudaba en el año para la beneficencia, lo que constituía una cantidad sustantiva; aunque había quienes lo criticaban, pues consideraban que al ser el hombre más rico de la comunidad debía aportar más. Su compromiso comunitario se expresó también en su trabajo voluntario en los cargos que ocupó en la mesa directiva, incluso fue presidente de la 'Sociedad de Beneficencia *Sedaká u Marpé*' (Ayuda y Salud) en 1945, cargo que desempeñó con acierto y rectitud.¹³

Su reputación se reflejó en las relaciones sociales con otros correligionarios que lo buscaban para solicitarle consejos, pues su juicio equilibrado, la ética de sus actos y sus amplios conocimientos derivados de sus actividades económicas y sus estudios religiosos y

¹² Véase Kliksberg (2000: 28).

¹³ Véase Hamui (1989: 113).

científicos, lo colocaban en una posición prestigiosa. Los atributos simbólicos de su figura reflejan el *ethos* de un emprendedor exitoso que fue reconocido pero también criticado por el autoritarismo, dureza e inflexibilidad de sus decisiones, la mayoría de las veces acertadas, pero falibles al fin ante la imposibilidad de dominarlo todo.

Estudiar el proceso económico del negocio de intermediación financiera de Aslán y su familia en su dimensión fenomenológica permite dilucidar los movimientos de los ajustes diaspóricos en correlaciones de poder cambiantes que ahora forman parte de los archivos históricos registrados en las narrativas de la epopeya de inmigrar.

El 'despacho'

Este apartado se centra en las interacciones simbólicas que sucedieron en la franja de actividades propia del negocio de Aslán, partiendo de la forma en que las personas percibieron e interpretaron la realidad de ese mundo; para ello nos basamos en el testimonio del hijo mayor de Aslán.

Casi desde el inicio de la reconfiguración financiera postrevolucionaria¹⁴, Aslán leyó con acierto los cambios legales que se estaban sucediendo y tenía la experiencia de los acontecimientos en la franja de actividades de los comerciantes y pequeños industriales en su lucha por hacer crecer sus negocios. En el segundo lustro de la década de los veinte, Aslán, como casi todos los pequeños industriales y comerciantes tenía cuentas bancarias y solicitaba préstamos u otros servicios financieros. Aslán conocía la nomenclatura del sector bancario, sabía explicar y aplicar conceptos como 'tasas de interés', 'plazos', 'letras de cambio', 'préstamos', 'pagarés', 'créditos', 'riesgos', 'embargos', etc. y los utilizaba para enmarcar sus decisiones y acciones empresariales.

Su hijo mayor relata que con los sobrantes del dinero de la fábrica de hojas de rasurar, su padre empezó a prestar dinero. La escasez del flujo monetario y las limitaciones para acceder al crédito bancario abría oportunidades con el fin de satisfacer la demanda de efectivo de los productores y distribuidores de mercancías. La tasa de interés establecida por Aslán era del doble con respecto a la del banco, que en esos años ascendía al 12 por ciento, pero los largos trámites institucionales para obtener informes del solicitante y la rigidez de las condiciones del crédito en los bancos, hacían que las personas interesadas estuvieran dispuestas a pagar más para obtener los recursos antes.

Al poco tiempo, el negocio de Aslán se especializó en 'descontar documentos'; era común que los acreedores de las tiendas pagaran las mercancías a los proveedores con letras de

¹⁴ Véase Turrent (s/f).

cambio a 30, 60 y 90 días dependiendo del trato. Esos documentos eran los que Aslán descontaba, les daba el dinero y les cobraba intereses, es decir a la cantidad especificada en el pagaré le restaba un porcentaje y entregaba el efectivo. Al vencimiento lo cobraba al que lo dio originalmente, al de la tienda, y si este no respondía había que volver con el que hizo la operación, con quién descontó el documento, para que reembolsara la cantidad indicada en el pagaré.

El interés se calculaba mensual, era del 3 por ciento según el plazo del pagaré, o según los días que faltaran para su vencimiento, o en caso de haber moratoria se tasaban los días de retraso también. La mayoría de los clientes con los que trataban eran comerciantes que buscaban descontar sus documentos, el préstamo directo era poco frecuente, el negocio más bien funcionaba como fuente de financiamiento para pequeños empresarios. La operación financiera de 'descontar documentos' tenía como finalidad reducir los plazos de cobro y con ello otorgar liquidez a la empresa a cambio de un costo por la transacción. El beneficio fundamental consistía en contar con el dinero más rápido, y era muy útil para cuando se presentaban oportunidades de negocio en las que se requería agilizar el ciclo financiero. Como mecanismo de financiamiento a corto plazo, posibilitaba el crecimiento de la empresa a partir de la venta de sus cuentas por cobrar vigentes a otra empresa, es decir, la empresa dueña de los derechos de crédito los cedía a otra entidad contra el pago de recursos menos un descuento; en pocas palabras, se adelantaba el cobro de facturas.

En el contexto antes descrito y según la teoría de Goffman podían surgir algunos problemas en las operaciones de encuadre (*framing*) que dan cuenta de la vulnerabilidad de las construcciones de la realidad.¹⁵ Los marcos aplican a una "franja de actividad" (*strip of activity*) determinada, es decir, a un conjunto de sucesos en un tiempo y un espacio en los que el sujeto reflexiona, se posiciona y actúa. Los marcos como recursos cognitivos socialmente compartidos tienen componentes prácticos y organizan la experiencia individual y colectiva en esa franja de actividad donde la acción adquiere significado. El marco de referencia coadyuva iterativamente en la interpretación de la situación y en la participación del sujeto.

Pueden surgir algunos problemas en las operaciones de encuadre (*framing*) que dan cuenta de la vulnerabilidad de las construcciones de la realidad. Entre estos problemas estarían: la ambigüedad, los errores, las rupturas, así como las disputas por los marcos de comprensión que se podían presentar en el transcurso de una interacción. En muchas ocasiones no estaba claro para todos los actores el marco de referencia apropiado a la situación, como cuando el anclaje del marco (el contexto espacial, material o las personas que participan de la

¹⁵ Véase Goffman (2006: 62).

interacción) provocaba dudas sobre lo que estaba ocurriendo e incertidumbre acerca de cómo actuar. También podía suceder que no se tuviera la información suficiente para determinar el marco correcto, o que hubiera dificultades para la interpretación del lenguaje de la interacción, o que aconteciera un cambio de clave que no hubiera sido identificado con claridad. El autor llamó a esto "ambigüedad" del marco, que podía ser por vaguedad –cuando se cuestionaba lo que posiblemente estaba pasando– o por incertidumbre –cuando se dudaba acerca de lo que estaba pasando entre distintas alternativas de marcos posibles.¹⁶ En otras ocasiones, el actor podía incurrir en un error de encuadre como cuando utilizaba premisas organizativas incorrectas y cometía equivocaciones en la percepción y en la acción, o cuando cometía faltas en los cambios de clave (*keying*), esto es, en la interpretación de las señales reconocidas en el juego para dar sentido a los eventos sociales en esa franja de actividad.

En las interacciones donde no se cumplían las expectativas sociales por ausencia de las competencias necesarias de los actores, se suscitaban situaciones incómodas. En el caso del negocio de Aslán, sus operaciones estaban normadas por la ley y por el fisco: ante el riesgo de la imposibilidad de cobrar los documentos adquiridos existía el recurso del embargo, es decir, garantizar con bienes u objetos de valor el dinero adeudado, entonces se embargaba tanto a quien había emitido el documento como a quien lo había descontado. El hijo mayor de Aslán, que también participó en el negocio, refirió: "Cuando el cliente no pagaba, le dábamos el caso al abogado y él ponía la demanda en el juzgado. Procedía entonces el embargo, principalmente de propiedades, que cambiaban de titular" (Hamui 2016). Ante la falta de pago, surgían situaciones difíciles, el hijo mayor relata:

No se daba el caso de que hablaran mal de nosotros más que cuando el cliente no pagaba. Entonces arremetía de palabra con todo, nos llamaban usureros, agiotistas, judíos avaros, aprovechados [...]. Pero la verdad era que el que llegaba a descontar documentos era porque tenía urgencia de pagar algo, el problema era que no calculaba el monto de la transacción, en su utilidad no incluía el interés, entonces salía perdiendo y nos echaba la culpa de que saliera mal su negocio (Hamui 2016).

El ejemplo anterior muestra los problemas de encuadre que podían surgir cuando los clientes no calculaban bien sus interacciones financieras y perdían capital. Otras circunstancias de fraude surgían cuando los clientes alteraban o falsificaban documentos. A pesar de los malos cálculos, las pérdidas, los engaños y las omisiones presentes en las situaciones de interacción en la franja de actividades que nos incumbe, el hijo mayor de Aslán consideraba que:

El negocio no era tan riesgoso porque éramos intermediarios, prestábamos poco en directo. Además estábamos bien organizados y se actuaba con seriedad. Había grandes ganancias, porque el interés era alto. Eso no era bien visto, cuando alguien estaba

¹⁶ Véase Goffman (1993:104).

apretado y no podía pagar y nos poníamos duros para cobrar, insultaba, pero era por la presión que tenía, así era nuestro trabajo (Hamui 2016).

En el imaginario colectivo de la población mayoritariamente católica en el país, la acumulación de capital era considerada negativamente. La moral popular estaba alineada a la exaltación de la pobreza y los modelos de comportamiento transmitidos por los relatos de las figuras religiosas. En contraste, la cultura del capitalismo, que se estaba desarrollando en ese período, se fundamentaba en los principios de libertad, competencia económica, igualdad y democracia, que se plasmaban en las leyes postrevolucionarias.

En las interacciones de intermediación financiera de Aslán se expresaron múltiples fuentes éticas y culturales que se manifestaron de diferente manera: por un lado, el antisemitismo latente de la tradición católica afloraba en las situaciones tensas; por otro lado, la moral religiosa del judaísmo normaba el juicio de Aslán y su familia, y finalmente el ideario político liberal nacionalista orientaba el proyecto económico del país hacia el capitalismo. Este último dio sustento a las condiciones sociohistóricas de posibilidad que enmarcaron y dieron sentido al negocio de Aslán, aunque la moral religiosa en las interacciones intersubjetivas, tanto la judía como la católica, aparecía con frecuencia regulando el juicio de los sujetos y definiendo el curso de los acontecimientos.

El negocio de Aslán no estaba desvinculado del devenir de los bancos privados, específicamente del 'Banco Nacional de México' en la sucursal de Santo Domingo; muchas veces ellos mismos descontaban documentos en el banco por la necesidad de dinero. En la sucursal conocían a Aslán y no había necesidad de solicitar informes antes de hacer efectivos sus pagarés, le tenían confianza por su buen nombre. Cuando Aslán había amasado una fortuna considerable, poco a poco compró acciones de Banamex, por lo que era en cierta forma socio de dicha institución. Conocía al accionista principal, el señor Agustín Legorreta, quien en alguna ocasión, durante una crisis interna del banco, le pidió 'prestadas o rentadas' sus acciones para contrarrestar un movimiento que buscaba quitarle el control del banco. Aslán lo apoyó sin pretender alguna ventaja y el problema del banquero eventualmente se solucionó.

De hecho, el origen del negocio tuvo lugar en el recinto bancario en 1928. En los siguientes párrafos se narra el inicio y la organización interna del negocio, así como la manera en que la familia participó en el mismo. Al preguntarle a su hijo mayor cómo conseguía Aslán atraer a los clientes, relató:

En el mismo banco, mi papá se paraba dentro, y hablaba con las personas que iban a descontar documentos. El banco pedía informes y se hacía muy largo el proceso, entonces acudían con él y los mandaba al despacho que estaba en la calle de Madero esquina con Isabel la Católica, ahí los atendían sus hermanos, les daban el dinero rápido. Sólo

checaban con la tienda que al cliente le hubieran pagado con esos documentos (Hamui 2016).

Poco a poco Aslán se fue dando a conocer, se corrió la voz de boca en boca y se decía que era serio. Pronto el despacho estaba repleto de clientes, algunos llegaban porque Aslán los había mandado desde el banco y otros por recomendación. En las décadas de los años treinta y cuarenta fue tal la demanda que se acababa el dinero, no alcanzaba para descontar los documentos. Los clientes esperaban horas en el piso de Madero hasta que entrara el dinero de la cobranza. Para captar más recursos empezaron a recibir los ahorros de las personas y les daban un interés más alto que el del banco. Muchos correligionarios, asociaciones de beneficencia y otros individuos que lo conocían depositaban sus recursos en el negocio de Aslán, lo que le daba viabilidad a la intermediación financiera. Las cuentas se llevaban a mano en libros de contabilidad, ingresos, egresos y el diferencial de las ganancias.

Cuando se estableció el despacho, la fábrica de hojas de rasurar se cerró y el negocio absorbió a los hermanos de Aslán. Uno de ellos se dedicaba a aprobar los créditos, otro fungía como jefe de cobranzas, era el que hablaba por teléfono, ambos estaban en la oficina todo el tiempo. Otros salían a cobrar, cuando no encontraban al cliente dejaban un aviso de que ya se había vencido la letra para que pasaran a pagar. A la pequeña oficina llegaban entonces los que iban a descontar y los que iban a pagar documentos. La dinámica era a veces caótica, desordenada, había mucha gente gritando, exigiendo, hasta que llegaban los recursos. Para entonces se realizaban más de 300 operaciones diarias con letras de valores diferentes, pero en promedio, el hijo mayor de Aslán, calcula en 6000 pesos por pagaré. Aslán, la cabeza del negocio, seguía operando desde 'Banamex'.

De los seis hermanos varones, uno de ellos nunca entró en el negocio, se dedicó a la venta de telas, los demás trabajaban en el negocio y cobraban un sueldo. Después de más de una década, cuando los hermanos empezaron a casarse y tenían que mantener a sus familias, decidieron independizarse para dejar de depender económicamente de Aslán. Dos se asociaron en una tienda en el Pasaje Yucatán, otro se dedicó a vender calcetines y otro más se desempeñó en el negocio textil. Años más tarde uno más se salió y puso su propio negocio con la misma actividad, pero según el hijo mayor de Aslán no le fue bien por fallas en la administración. Para 1942 quedaron tres: Aslán, el jefe de créditos y el jefe de cobranzas. Además había un contador que no trabajaba de fijo ahí. En esa década, la nueva generación empezó a incorporarse también en las labores del despacho.

La sucesión

Este es el espacio para introducir en el relato la experiencia del hijo mayor de Aslán en la historia del negocio. Nació en 1932 y estudió la primaria en escuelas privadas reconocidas donde demostró ser un excelente estudiante, especialmente dotado para las operaciones matemáticas. En su educación secundaria completó la carrera como Contador Privado. Desde los diez años asistía los sábados al despacho, donde su papá y sus tíos lo ponían 'a barrer' el local. Ahí entendió la lógica de los intercambios económicos de la empresa y con el ejemplo de los mayores aprendió a trabajar, es decir, comprendió el sentido de las decisiones y acciones en esa franja de actividades. A los catorce años terminó la carrera y entró de lleno al negocio y recibió su primer sueldo; primero fungió como cobrador y alrededor de 1949 ocupó el cargo de quien otorgaba los créditos. La relación con su padre era distante, la autoridad de Aslán era tan fuerte que no se atrevía a hablar con él, platicaba más con su tío que actuaba como intermediario entre ellos.

En ese mismo tiempo tomaron la decisión de cambiarse a un local más grande, al primer piso del edificio de Palma y 16 de septiembre, lo que no sólo significó un traslado físico, sino una transformación en la dinámica de los procesos de intermediación. Como relata el hijo mayor de Aslán:

Hice los planos y dividí el local para dejar a la gente que esperaba a que entrara el dinero afuera, en ventanilla. Poco después cambié el sistema, se les pedía que dejaran los documentos y que al día siguiente a la misma hora pasaran a recoger el dinero. Abríamos en la mañana, como los bancos, para recibir documentos, en la tarde calculábamos los números para hacer los cheques o asignar el efectivo y al día siguiente se entregaba. Todo se volvió más eficiente pero aburrido (Hamui 2016).

A principios de los años cincuenta Aslán dejó el negocio; estaba cansado, llevaba más de cuarenta años trabajando y tenía problemas de salud por la diabetes. Vivía de las rentas de sus propiedades, de lo que dejaba la empresa y de sus cuentas personales. El negocio seguía siendo de él y a sus hermanos e hijo les pagaba sueldos. Al retirarse se dedicó a leer, a estudiar, a discutir la Torá (Biblia) con sus correligionarios y amigos, a dar consejo a quien lo solicitaba, dejó de ir al banco y nunca fue al despacho.

A Aslán le preocupaba quién lo sucedería al frente de la empresa; por un lado su hermano, el que se encargaba de otorgar los créditos desde que inició el negocio, podía ser una opción, y por otro, su hijo mayor era la decisión natural. Aslán promovió el matrimonio de su hija de 15 años con su hermano y se casaron en 1948, lo que aseguraba que la fortuna se quedaría en la familia. Mientras tanto, la rebeldía del hijo mayor era un asunto que Aslán no controlaba del todo; se quería independizar, hacía negocios paralelos de compra-venta de mercancía con

los clientes del despacho, y con ese dinero, le gustaba divertirse con sus amigos, gastar en coches último modelo, ir a centros nocturnos, desvelarse y ser libre. Sus padres estaban preocupados y la falta de comunicación entre generaciones no ayudaba a resolver la situación. No obstante, el hermano de Aslán mediaba en los conflictos y el hijo siguió trabajando ahí. Durante 1954, a los 22 años, el hijo mayor sostuvo un noviazgo con una joven judía y en enero de 1955 se casó. Mientras estaba de luna de miel, Aslán falleció por las complicaciones de su enfermedad. Un par de años después, el hijo se separó del negocio para dedicarse a la construcción y los hermanos de Aslán quedaron al frente de la empresa.

A modo de cierre

La historia económica y familiar de Aslán puede ser leída en distintos niveles y articularse con los procesos simultáneos vigentes de la primera mitad del siglo XX. Aslán comparte el patrón socio histórico de los inmigrantes que buscaron en América mejorar su calidad de vida, participó de las redes de parentesco y comunitarias que constituyó el contexto intersubjetivo donde encontraba sentido su vida, donde compartía sus experiencias, era el espacio afectivo y cultural donde recreó sus tradiciones religiosas y refrendó sus costumbres socioculturales. En ese contexto intersubjetivo logró darle orientación a su trayectoria e imaginar un futuro aprovechando las oportunidades que el nuevo mundo le ofrecía. Con inteligencia Aslán supo descifrar e interpretar los sucesos históricos de su tiempo, utilizar los recursos económicos a su alcance y transformar las condiciones de posibilidad para su progreso material.

Aunque a Aslán le hubiera gustado que su negocio evolucionara hasta convertirse en un banco privado, el nicho de mercado financiero en el que se instaló, resultó ser altamente lucrativo. Tal vez su condición de extranjero en un entorno nacionalista no ayudó a concretar su ideal. Lo cierto es que tuvo la visión de ir un paso más allá que el de los pequeños comerciantes e industriales para colocarse en una posición económica estratégica cuyo potencial económico era grande. Además tuvo la capacidad para organizar el negocio y gestionarlo bien para con ello darle credibilidad y seguridad a los clientes.

La empresa que fundó Aslán puede etiquetarse como familiar, lo que de facto constituyó su fortaleza y su debilidad al mismo tiempo. Por un lado, Aslán tuvo la habilidad para incorporar a sus hermanos en la franja de actividades económicas en las que él se sabía mover. Su trayectoria fue la de sus hermanos también, el impulso al desarrollo de la empresa en la década de los treinta se debió al contexto económico que favorecía el crecimiento de este tipo de negocios por la escasez de capital, pero también por el esfuerzo familiar coordinado y dirigido hacia un objetivo en común que Aslán supo dirigir. Para la década de los cuarenta,

los hermanos buscaron actividades alternativas, lo que coincidió con la incorporación de las nuevas generaciones en el negocio. Fueron años de consolidación más que de innovación.

Aslán vio realizada su obra y ya no tenía las mismas fuerzas que en la juventud, le interesaba su prestigio, el reconocimiento comunitario y mantener sus redes de amistad con quienes compartía intereses sociales, religiosos e intelectuales. A pesar de que Aslán mantuvo estrechos vínculos con el Banco Nacional de México, no se establecieron alianzas financieras que permitieran la expansión de la empresa, ni hubo asociación de capitales orientados a la formación de conglomerados financieros. El negocio, aunque muy próspero por las limitaciones crediticias de los bancos, se quedó en los márgenes del sistema financiero nacional y así se mantuvo por décadas. 'Descontar documentos' fue denominado después como factoraje y se integró como un servicio más de las instituciones bancarias del sector privado.

Narrar permite dar significado a las experiencias de otros, tanto al expresarla como al interpretarla. Las narrativas diaspóricas se inscriben en esos mundos de significaciones sociales específicas¹⁷ que le atribuyen sentido a las acciones de los sujetos en situaciones concretas y son vehículos poderosos que permiten la deconstrucción y reconstrucción, continuada, fragmentada, interrumpida o cabal del legado histórico. Archivar, recuperar, reconocer e interpretar son procesos que permiten descifrar los rastros del pasado para significar el presente y proyectar el futuro.

Rememorar, deconstruir y co-construir la experiencia de Aslán apunta en ese sentido. No se trata sólo de presentar una biografía individual, sino de reconstruir una época, un mundo de vida donde la experiencia de uno tiene sentido en el *ethos* del contexto intersubjetivo y la percatación mutua de cierta franja de actividades en que transcurre la vida. Emanada de los archivos donde se hospedan las epopeyas de los inmigrantes judíos de origen sirio en México, esta narración contiene los referentes históricos de una época y los profundos cambios en los que participaron sus personajes. Conocer la historia es conocernos a nosotros mismos, es encontrar la huella y la genealogía de lo que somos ahora. Espero que la historia de Aslán haya cumplido con este cometido.

Bibliografía

BOURDIEU, Pierre (1990): *El Sentido Práctico*. España: Taurus.

BRUNER, Jerome (1986): 'Ethnography as narrative'. En: Victor Turner / Jerome Bruner (eds.): *The anthropology of experience*. Urbana: University of Illinois, 139-155.

¹⁷ Véase Bruner (1986: 139-155).

- BUTLER, Judith (2007): *El género en disputa. El feminismo y la subversión de la identidad*. Barcelona: Paidós.
- FOUCAULT, Michelle (2002): *La Arqueología del Saber*. México: Siglo XXI Editores.
- GOFFMAN, Erwin (2006): *Frame analysis: los marcos de la experiencia*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- GOFFMAN, Erwin (1993): *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires: Amorrortu.
- HAMUI, Liz (2016): Entrevista al hijo mayor de Aslán [anonimizado]. 25 de octubre.
- HAMUI, Liz (1997): *Identidad Colectiva. Rasgos culturales de los inmigrantes judeo-alepinos en México*. México: JGH Editores.
- HAMUI, Liz (1989): *Los judíos de Alepo en México*. México: Maguén David.
- JODELET, Dennise (2008): 'El movimiento de retorno al sujeto y el enfoque de las representaciones sociales'. En: *Cultura y representaciones sociales*, 3, 5, 32-63.
- KLIKSBERG, Bernardo (2000): *El judaísmo y su lucha por la justicia social*. México: Fondo de Cultura Económica y Fundación Tzedaká.
- KOSELLECK, Reinhart (1993): *Futuro pasado. Para una semántica de los tiempos históricos*. Buenos Aires: Paidós.
- LALIVE D'EPINAY, Christian (1990): 'Récit de vie, ethos et comportement: pour une exégèse sociologique'. En: Jean Remy / Danielle Ruquoy (eds.): *Méthodes d'analyses de contenu et sociologie*. Bruxelles: Col. Sociologie, Publications des Facultés Universitaires Saint-Louise, 84.
- LINDÓN, Alicia (1999): 'Narrativas autobiográficas, memoria y mitos: una aproximación a la acción social'. En: *Economía, Sociedad y Territorio*, 1, 6, 295-310.
- MOORE, Ernest (1963): *Evolución de las Instituciones Financieras en México*. México: Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.
- TURRENT, Eduardo (s/f): *Historia sintética de la banca en México*. Banco de México. <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/material-educativo/basico/%7BFFF17467-8ED6-2AB2-1B3B-ACCE5C2AF0E6%7D.pdf> [15.04.2017].