
EMPRENDIMIENTO,
UNA OPCIÓN DE VIDA

Los Para Ospina, una familia en negocios

Emprendimiento, una opción de vida

Los Pava Ospina,
una familia en negocios

Roque Pava Ospina
2018

Emprendimiento, una opción de vida.
Los Pava Ospina, una familia en negocios

© Roque Pava Ospina
Primera edición, febrero de 2018.

ISBN: 978-958-48-2390-8 (Versión impresa)
ISBN: 978-958-48-2391-5 (Versión digital)

Asesor Editorial
Jaime Alexándrovich
jalbalex@gmail.com

Revisión de textos
Julián Andrés Pastrana

Diseño y diagramación
Luis Hernando Mesa

Impreso en Colombia.

*Todos los derechos reservados.
No se permite la reproducción total o parcial de este libro, por cualquier medio,
sin el permiso previo y por escrito del autor o del editor.*

Para Claudia María, mi esposa, por su aporte literario,
mis hijas Paola, Vanessa, Juan
Camilo, María Antonia y María José, por
ser parte de mis sueños, mi nieto
Maximiliano, por desbordarme de alegría
y además por revitalizar
el espíritu familiar, Martha Rosa, mi madre,
Jaime, mi hermano,
y todos los familiares
y amigos que me suministraron información
y me permitieron conocer
mis raíces y sus emprendimientos.

Contenido

Prólogo -----	11
Presentación -----	15
Genealogía de la familia Pava Ospina -----	17
Introducción -----	21
Violencia que manchó tierras con sangre-----	25
Población de Herrera, Tolima, el punto de partida-----	25
Despojo de tierras, desplazamientos y respuestas campesinas -----	27
Migración antioqueña: aparecen las familias emprendedoras -	33
Paisas y pijaos, colonizadores y emprendedores-----	33
Migración al Viejo Caldas y fundación de poblaciones -----	34
Los arrieros, padres de la colonización y el comercio -----	35
Nuevas caravanas colonizadoras llegan al Tolima -----	38
Migraciones e intercambios comerciales entre arrieros, cacharreros, mineros independientes y familias campesinas-----	39
Los Pava Ospina, cultura emprendedora en familia -----	41
<i>Primera generación</i>	
Colonizadores, galleros y comerciantes: familias Pava Sabogal y Arbeláez Márquez -----	42
Colonizadores de tierras y agricultores: familias Ospina Hoyos y Aguirre Gil -----	43
<i>Segunda generación:</i>	
Desplazamientos y oportunidades de negocio -----	43
Tenderos y hacendados: familia Pava Arbeláez -----	43
Cafeteros, agricultores y ganaderos: familia Ospina Aguirre -----	48

<i>Tercera generación:</i>	
Familia Pava Ospina, explosión de emprendimientos -----	49
Toda una vida de emprendimiento -----	55
La tienda -----	55
La asistencia, un espacio para el descanso y la alimentación de los viajeros -----	57
Fábrica de tabacos -----	58
Cría de gallinas y venta de huevos -----	60
Preparación de pan -----	61
Producción de gelatina de pata de res-----	62
Arriería, un servicio efectivo de transporte de carga-----	63
Generación de energía: el impulso de la electricidad -----	64
Café Italia, un espacio de reunión y esparcimiento -----	65
Exhibición de películas -----	68
Trilladora de maíz-----	69
Beneficiadero de café-----	70
Fábrica de gaseosas-----	71
Finca autosuficiente -----	73
Alquiler de espacios de vivienda-----	73
Fábrica de velas -----	74
Elaboración y comercialización de pandebono-----	75
Marranera -----	75
Distribuidora de cemento -----	76
Distribuidora de licores -----	77
Venta de petróleo -----	78
Confección y comercialización de prendas de vestir-----	78
Distribuidora de huevos -----	80
Algunos conceptos sobre emprendimiento -----	83
De emprendedores y emprendimientos -----	83
Motivaciones de los emprendedores -----	85
Tipificación de los emprendedores-----	86
Algunas formas de encontrar oportunidades de negocio -----	88
Entender el entorno y las fuerzas competitivas del mercado -----	90
Consideraciones finales para emprender -----	92
Anexo -----	95
Origen de los apellidos de las primeras generaciones de los Pava Ospina -----	95
Bibliografía -----	97

Prólogo

Bien se ha expresado, hasta la saciedad, que ser empresario no es fácil, pero es una opción de vida factible y enaltecedora. Esto se logra con trabajo, disciplina, buen manejo de los recursos, preparación permanente, estrategias adecuadas, innovación, contactos, buenas relaciones interpersonales, trato justo, deseos de superación, búsqueda de nuevos mercados, responsabilidad.

Es casi seguro que en la vida como empresario se pasa por situaciones penosas, conflictivas e, incluso, complejas, como bien lo perfila Roque Pava en su exigente tarea redactora. Pero este trasegar es el tránsito hacia las satisfacciones que se obtienen cuando se crean y desarrollan empresas con el convencimiento de que se saldrá triunfante.

En buena hora Roque Pava ha abierto las puertas de la familia Pava-Ospina, para que otros se nutran de las edificantes vivencias por las que sus miembros han transitado por el mundo empresarial. Su testimonio deja entrever claramente la fe y la laboriosidad con las cuales desde sus ancestros se ha procurado avanzar cada vez más en calidad humana, profesional y empresarial. Con gran habilidad, muestra de manera sucinta un buen puñado de historia, que inicia en la población de Herrera, al sur del Tolima, lugar en el que la familia inicialmente se asienta y da lugar al brote de su espíritu emprendedor, el que se irriga a la tercera generación, de la cual son los Pava-Ospina, quienes, al pasar los años trascienden con su tesón al Valle del Cauca.

Roque nos introduce en un escenario lúcido, coloreando los factores presentes en cada etapa, digno de exploración, análisis y reflexión. Sus protagonistas vienen de las dificultades, pasan por la entrega permanente, se encumbran en su deseo de crecimiento y van al encuentro de

las estrellas que habrán de iluminar sus caminos. Su mezcla ancestral de paisas y pijaos, tenaces comerciantes, convierten dificultades en oportunidades, no se dejan vencer por los tropiezos y, en torno a la creencia en sus capacidades, emergen como emprendedores incisivos.

Los Pava Ospina, con su vena comercial, incursionan en alimentos, albergues, vestuario, granos, víveres, abarrotes, ganadería, lácteos, cerdos, gallinas, huevos, fabricación de velas, cemento, licores, distribución de petróleo y otras líneas adicionales de negocios. Vivencias que refrendan su pasión y placer por los negocios, venciendo los obstáculos a causa de filiaciones partidistas, los rigores de la geografía y las limitaciones económicas transitorias. Con todo, han hecho, incluso, aportes económicos y sociales, de lo cual nada los ha distraído, ni siquiera el gusto por el cine, fuerte en uno de sus líderes desde antes de proyectar películas en El Café Italia, en Herrera.

Todo camino recorrido trae aprendizajes y, Roque Pava, espoleado por su propensión social, no podía quedarse con ellos, por lo que expone algunos al final del libro. En ellos está la impronta de un empresario corajudo, perseverante, organizado y trabajador que ha llevado su ímpetu y su obra más allá de su propio tiempo, a la cuarta generación. Es un reto para ésta procurar altos resultados sociales y financieros en un mundo que difiere de aquél en el que Roque trajinó en su juventud, pero que, como en todos los tiempos, dispone de lugares para quienes se proponen tener éxito. La cuarta generación está presta a la continuidad de ese camino.

En las familias empresarias se van generando fondos y parte de ellos debieran tener una destinación sana y útil, tanto para la familia como para la sociedad: la de formar a las siguientes generaciones para que adquieran las competencias empresariales. Proceso que se sugiere sea iniciado desde la infancia, acercando a los niños y los adolescentes a las actividades empresariales de los adultos y apoyándolos con educación de alto nivel que les forje la capacidad y el gusto suficiente para manejar sabiamente el patrimonio y, en particular, el que está relacionado con las empresas de la familia. Pero, más allá, incluso, para que sean generadores de nuevas empresas y las administren con buen tino, contribuyendo con el desarrollo de la familia y de la comunidad.

Así, la formación de los jóvenes no se ha de encasillar sólo en la preparación para irse a emplear o para heredar las empresas de los adultos, sino principalmente para crear nuevos negocios innovadores con alto potencial para generar valor agregado, crecer y dar respuestas cruciales a las necesidades e intereses de la sociedad. El apoyo que los jóvenes encuentren en sus padres y familiares adultos es fundamental para que transiten, con firmeza y convicción, por los senderos del emprendimiento.

Existe gran amplitud de literatura en el campo de las empresas familiares, pero nunca será suficiente por lo complicado de su fenómeno y por la amplia variedad de rasgos y situaciones que en estas organizaciones se revelan a nivel mundial. Por consiguiente, libros como este contribuyen desde lo empírico al conocimiento de las empresas familiares.

Resulta profundamente halagador para mí prologar este libro. En mi condición de profesor, conferencista, investigador, consultor y escritor de los temas de empresas familiares, desde 1989, no puedo menos que resaltar la desmesurada tarea que implica crear y administrar empresas, con el ingrediente adicional de tener que sortear los intríngulis que florecen cuando la familia propietaria va creciendo y paulatinamente incrementa su presencia en la dinámica de funcionamiento de los negocios. Presencia que conlleva dificultades muchas veces causadas por la diversidad de pensamientos, intereses, caracteres, estilos de vida, relacionamiento, metas personales y otras variables que emanen del colectivo de personas que componen la familia; pero que también constituyen energía y fuerza positiva cuando se saben conducir con lucidez.

Con gran entusiasmo invito a los lectores a introducirse en esta obra y a aprovechar sus bondades, seguro de que sus líneas y el análisis que se haga de las mismas, animará a encontrar respuestas que se complementen con las propias y deriven en acciones fructíferas para las familias empresarias deseosas de triunfo.

Melquicedec Lozano-Posso, Ph.d.

Profesor Investigador, Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial (CDEE), Universidad Icesi, Cali, Colombia. Doctor en Creación y Dirección de Empresas (UAB, Barcelona, España, y Växjö University, Suecia).

Presentación

Quienes se decidan a adentrarse en las páginas de este libro encontrarán no sólo el relato de una saga familiar que a lo largo de un siglo de historia se convirtió en ejemplo de tesón, originalidad y creación de empresa, sino también una descripción sencilla de lo que es el emprendimiento y los pasos que se deben seguir para garantizar que una iniciativa empresarial sea exitosa.

Son en total cinco capítulos los que componen esta obra, el primero de ellos dedicado a contar la historia, desde un contexto político, social y económico, de la población de Herrera al sur del Tolima, lugar en que la familia protagonista de esta narración echó raíces y dio rienda suelta a su espíritu emprendedor. Se hace hincapié aquí en el fenómeno de la violencia, acaecido en Colombia durante la primera mitad del siglo XX, con el antagonismo entre dos partidos políticos, el liberal y el conservador, y el surgimiento de movimientos insurgentes, entre otros aspectos.

En el segundo capítulo se describe el proceso de la migración y colonización antioqueña, destacándose el papel de los arrieros, personajes que a lomo de mula se dedicaron a abrir caminos, fundar nuevos asentamientos, establecer negocios, así como a facilitar el comercio y el transporte de mercancías.

Una vez explicado el contexto político, social y económico en el que surgió la saga familiar protagonista de esta gesta, se procede, en los capítulos tercero y cuarto, a narrar la historia familiar propiamente dicha. Se cuenta aquí cómo esta familia que heredó el espíritu emprendedor de la cultura antioqueña y la amabilidad y el carácter festivo

propios de los tolimenses, se aventuró a probar suerte, primero en el sur del Tolima, y luego en el Valle del Cauca. Fieles a ese legado, los Pava Ospina, a lo largo de tres generaciones, le apostaron a una serie de negocios que respondieron al afán de suplir las carencias o necesidades que advertían a su alrededor. En síntesis, supieron sacar partido de cada oportunidad de negocio que se les presentaba, promoviendo emprendimientos que abarcaron gran parte de los sectores de la economía como la producción de alimentos, el entretenimiento, la crianza de animales, el transporte, el suministro de electricidad y la comercialización de todo tipo de mercancías.

Para terminar, el quinto y último capítulo de este libro está dedicado a hacer una aproximación práctica y ceñida a ejemplos concretos de los conceptos de emprendedor y emprendimiento. También se explican las distintas motivaciones que llevan a las personas a emprender y que van desde solucionar situaciones o coyunturas personales, hasta la necesidad de incrementar ingresos, crear su propio puesto de trabajo, innovar, generar independencia, ofrecer mejores oportunidades a la familia, etc. Más adelante se describen los distintos tipos de emprendedores, así como las cualidades que estos deben poseer para que sus proyectos sean exitosos.

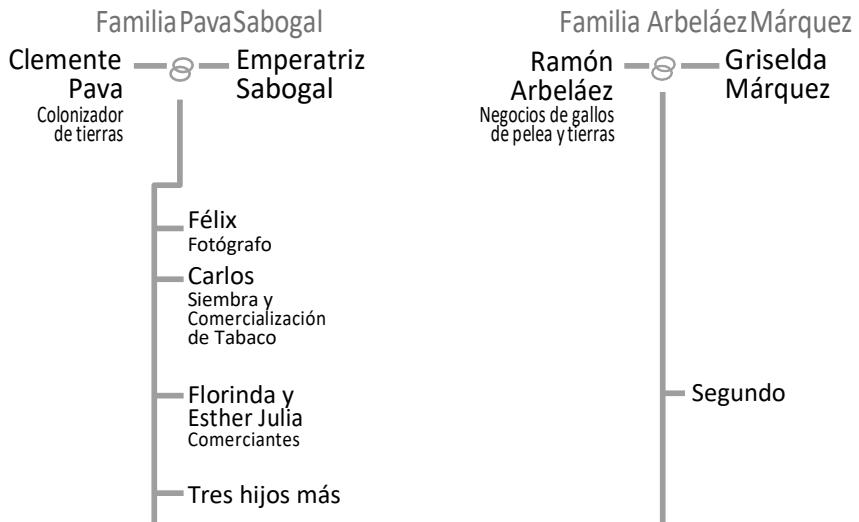
En este apartado se sugieren asimismo formas de encontrar oportunidades de negocio, se hace énfasis en la importancia de entender el entorno y las fuerzas competitivas del mercado. Finalmente se exponen algunas consideraciones para emprender.

En suma, esta obra pretende dar a conocer pasajes dolorosos de la historia de Colombia a través de los ojos de tres generaciones de una familia que, lejos de arredrarse por las vicisitudes, supieron sacar partido de cada obstáculo y convertirlo en una oportunidad. Y también busca poner a disposición de sus lectores herramientas y recomendaciones aplicables a la hora de apostarle a un nuevo negocio.

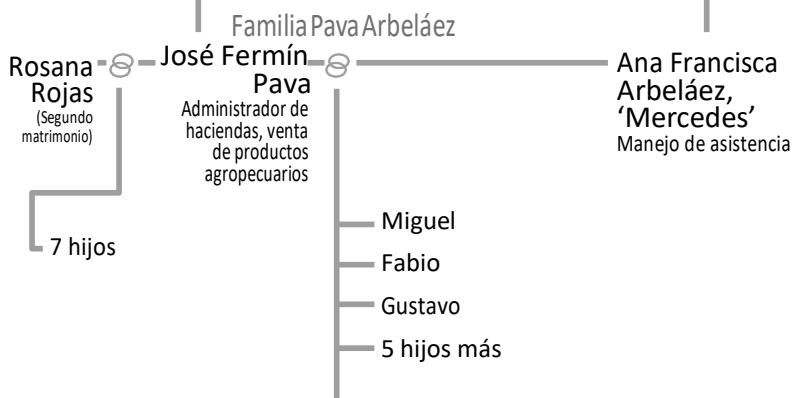
Genealogía
de la familia
Pava Ospina

Genealogía de la familia Pava Ospina

Primera Generación

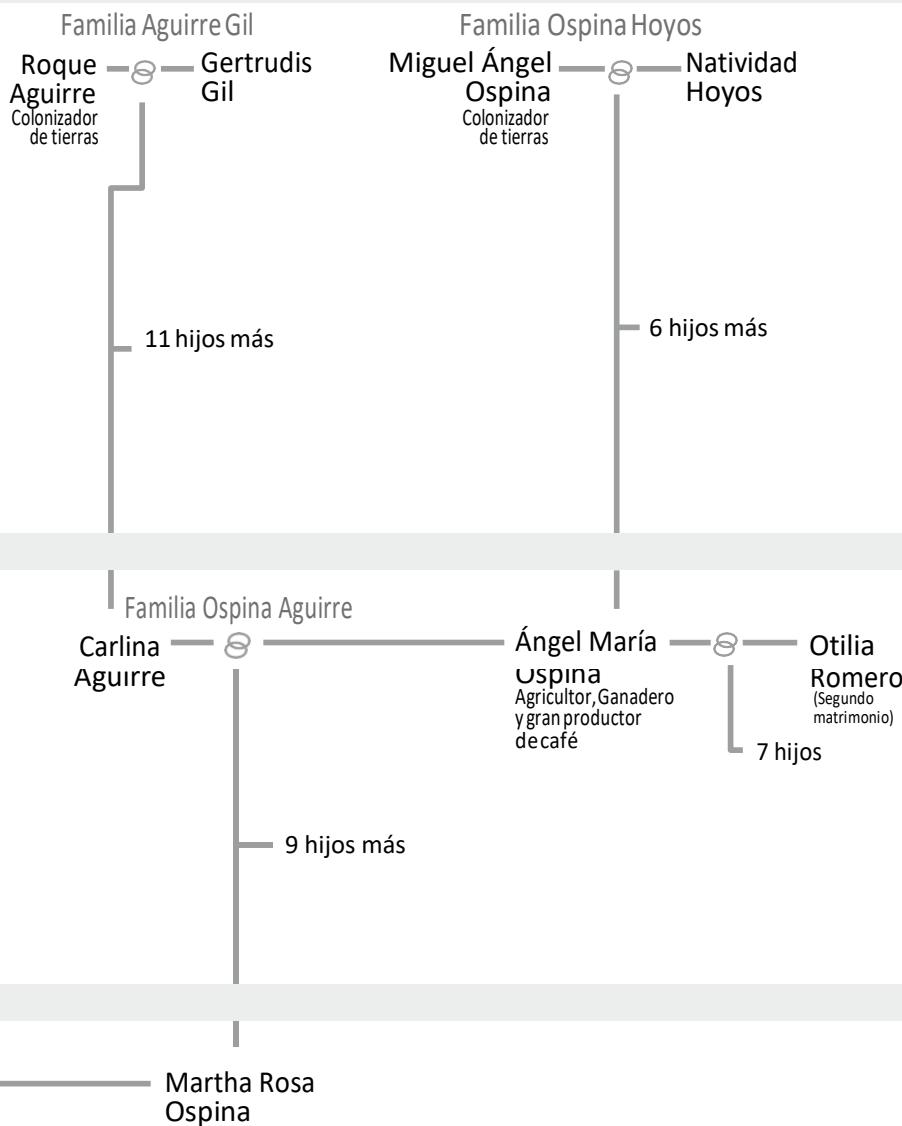


Segunda Generación



Tercera Generación





Introducción

El presente libro tiene como fin describir un siglo de la historia de Colombia a través de la narración de las peripecias de algunas familias que, movidas por la necesidad de procurar el bienestar para todos sus integrantes, iniciaron un arduo periplo hacia tierras inhóspitas durante el cual impulsaron un sinfín de emprendimientos. No está de más señalar que ese peregrinaje también respondió a fenómenos como el de la colonización antioqueña y las expulsiones instigadas por la violencia política que asoló a Colombia en la primera mitad del siglo XX.

Para entender cómo se inició ese primer hecho histórico, la colonización, debemos recordar que a finales del siglo XVIII las actividades de extracción y comercialización de oro, consideradas la única y principal fuente de ingreso de la economía antioqueña, sufrieron un marcado declive. Apurados tanto por esa crisis en el sector minero, como por la imposibilidad de dedicarse a la agricultura debido a la improductividad de la tierra de la antigua Antioquia y la evidente concentración de su tenencia en manos de unos pocos hacendados, los campesinos del oriente antioqueño se vieron forzados a desplazarse a regiones que les brindaran las garantías para procurarse su sustento y bienestar. Buscaban dónde poder dedicarse a las ancestrales actividades agrícolas, a la explotación de oro bien fuera en minas socavadas artesanalmente o aplicando la técnica de bateo a la orilla de alguna quebrada o río, o en su defecto a la extracción de los tesoros dejados en las tumbas de los indígenas –las populares guacas-, práctica que se generalizó a nivel nacional en aquel entonces. Durante su travesía se fueron apropiando de tierras y creando asentamientos al sur de Antioquia y en el Gran Caldas como Sonsón (1797), Abejorral

(1808) y Aguadas (1814). A partir de 1850 algunos grupos que habían colonizado la región de Caldas continuaron su avance hacia el norte del departamento del Tolima, fundando a su paso poblaciones como Fresno (1856), Soledad (1860), Santo Domingo (1866), Líbano (1860), Murillo (1860) y Manzanares (1866) (Rivera F., 2005). En la década de 1870 la migración se intensificó y se extendió a lo que hoy en día es el Quindío y el norte del Valle del Cauca.

En un principio el fenómeno de desplazamiento fue una consecuencia de la Guerra de los Mil Días (1899-1902), pero después fueron las disputas políticas entre las regiones las que llevaron a que gentes de distintas provincias de Antioquia y el Viejo Caldas abandonaran sus hogares y se asentaran al sur del Tolima, fundando pueblos como Anaime en 1913, Cajamarca en 1916, Herrera en 1932 y Roncesvalles en 1944.

A los “arrieros” la historia les atribuye haber contribuido enormemente en el desarrollo de esta región montañera, aunque las nuevas generaciones sólo vean en ellos una leyenda paisa de sombrero, ruana, carriel y alpargatas. Con sus pies desnudos o calzando sólo una cotiza o alpargata los arrieros caminaban por espacio de muchas horas junto a sus mulas, ataviados de pantalones arremangados o recogidos generalmente hasta la rodilla y cubiertos del cinto con un delantal corto y de lona gruesa. Complementaban su pintoresca indumentaria un poncho delgado, un sombrero de caña y un carriel en el que guardaban todo lo que fuese necesario durante el trayecto: jabón, espejo y peine, un par de dados, una imagen de la Virgen del Carmen, tabacos y, para hacer más “dulce” el viaje, cartas de amor acompañadas de un mechón de cabello de la mujer amada. Tras una larga y fatigosa jornada el arriero descargaba en una fonda o posada, preparaba la comida y se entretenía conversando con otros arrieros y cantando versos y trovas que en el momento se inventaba o recordaba mientras le sacaba alegres notas a su compañero más fiel: el tiple (Mayo; 2017).

En el Valle Grande del Tolima, conocido en ese entonces como Provincia de Mariquita y que hoy corresponde a los departamentos de Huila y Tolima, se asentaron, echaron raíces y prosperaron muchas familias, entre las que se destacan tres que son protagonistas

de este libro. Dos de ellas descendían de agricultores o finqueros puros, mientras que la tercera se caracterizaba por las grandes dotes de comerciantes, negociantes y emprendedores de sus miembros. Lo que sí tenían en común estos tres grupos familiares era el hecho de haber arribado a tan lejanas tierras buscando nuevas oportunidades de negocio que les permitieran mejorar su situación económica, así como protección contra la violencia que teñía de sangre el país. Dichas familias emparentaron y dieron lugar al surgimiento de dos nuevas ramas familiares que heredaron ese espíritu emprendedor, el cual, a su vez, las inspiró a apostarle desde sus inicios a un sinfín de actividades económicas relacionadas con la compraventa de productos y la prestación de servicios. Esa serie de emprendimientos, promovidos por estas familias a lo largo de muchas décadas, constituye la columna vertebral de la historia plasmada en estas páginas. Fueron iniciativas enmarcadas en diversas áreas económicas que además cumplían con diversos objetivos trazados por los integrantes de estos núcleos familiares. La mayoría de estos negocios, por no decir todos, crecían y prosperaban con asombrosa rapidez, pero por motivos asociados a la violencia política y otros, su manejo le fue confiado a familiares o a terceros que, al carecer de la experiencia, el conocimiento, los recursos y las ganas para asegurar su permanencia en el mercado, terminaron dejando que estos emprendimientos desaparecieran sin dejar rastro alguno dentro de la economía colombiana.

Bien sea por la razón anteriormente expuesta o por alguna causa específica que iremos descifrando conforme avance la historia o incluso por algún singular designio; lo cierto es que los emprendimientos que estas familias impulsaron por más de un siglo no trascendieron ni se perpetuaron en el tiempo como organizaciones o compañías estructuradas.

A lo largo de esta obra compararemos algunas generalidades de los negocios establecidos durante una centuria por esta saga familiar con las buenas prácticas que hoy en día recomiendan los expertos adoptar para garantizar el éxito de un emprendimiento. También descubriremos la aplicabilidad de algunos conceptos, sin el tecnicismo y los conocimientos actuales, utilizando la intuición empírica o lo que

se conoce popularmente como “malicia indígena”. Haremos de igual manera un análisis del emprendimiento y su tipificación.

Los temas de cada capítulo de este libro están manejados de forma tal que nos ayudarán a entender el contexto espacial y temporal en el que se desarrolla la historia. Conforme avancemos en su lectura, entenderemos cómo se formó esta familia y sus diferentes ramas, y conoceremos los emprendimientos que respondieron a una necesidad de los protagonistas de esta historia de sobrevivir en una tierra que no era la propia y a la que debieron desplazarse compelidos por fenómenos como la violencia política. Emprendimientos que tienen un valor y un significado especial si consideramos que se gestaron en épocas en las que no se tenía la posibilidad de tomar una capacitación, ni mucho menos el bagaje académico para recibirla, eso sin contar que aún no se habían divulgado teorías elaboradas sobre el tema del emprendimiento y tampoco existían modelos específicos que permitieran tener un derrotero o una guía en materia de creación de negocios o empresas. En ese entonces la principal motivación para emprender era la necesidad de subsistir o, en caso contrario, suplir algunas carencias en el entorno que eran identificadas por unos individuos resueltos a generar algún tipo de negocio, así tuvieran que comprometer no sólo su tiempo, sino también su exiguo capital. Realidades de antaño muy diferentes a las condiciones de la época actual, en la que existen todas las herramientas requeridas por los emprendedores que sienten la necesidad o encuentran la oportunidad de iniciar algún tipo de negocio.

Violencia que manchó tierras con sangre

Población de Herrera, Tolima, el punto de partida

Según Martínez (2011), el departamento del Tolima está situado en el centro de Colombia, cuenta con una superficie de 23.582 kilómetros cuadrados, el 2,1 % del territorio nacional, limita por el norte con el departamento de Caldas, por el este con el departamento de Cundinamarca, por el sur con los departamentos de Huila, Cauca y Valle del Cauca y por el oeste con los departamentos de Quindío, Risaralda y Valle del Cauca (Martínez, 2011).

Al sur del Tolima se ubica la población de Herrera (llamada así en homenaje al general Benjamín Herrera), de gran importancia en nuestro relato, la cual a pesar de los años y de la trascendencia histórica tiene aún categoría de corregimiento, que pertenece al municipio de Rioblanco, del que dista unos 70 kilómetros y unos 120 kilómetros de la ciudad de Chaparral.

Fundada en 1932, está situada estratégicamente en las estribaciones de la Cordillera Central de Colombia, posee el estatus de pulmón hídrico del Tolima pues los ríos Saldaña y Hereje nacen en sus tierras y las bañan, y es la zona limítrofe privilegiada con el Valle del Cauca, en el Páramo del Meridiano (Correa, 2012).

Cuenta Herrera con tierras distribuidas entre los pisos térmicos templado, frío y de páramo, cuya temperatura media es de 18 grados centígrados y un clima óptimo para el cultivo del café, lo que lo posiciona como un productor de primer orden a nivel departamental, para otras variedades agrícolas y para la ganadería.



Despojo de tierras, desplazamientos y respuestas campesinas

El Bogotazo, una revuelta popular que se extendió a todo el territorio de Colombia, a consecuencia del magnicidio perpetrado en la persona del jurista, político y candidato presidencial Jorge Eliécer Gaitán el 9 de abril de 1948 en Bogotá, es un importante hito histórico que generó otro ciclo de violencia en Colombia; sin embargo, fue una manifestación más de este flagelo, puesto que una de las principales razones de la violencia política en el país ha sido la inequitativa y forzada concentración de la tierra en manos de unos pocos. Este proceso comenzó desde la época de la Conquista y la colonización española, con el despojo de las tierras a los indígenas por parte de la Corona y la Iglesia y continuó durante las guerras civiles del siglo XIX. En muchas regiones, como ocurrió en el sur del Tolima, los enfrentamientos y la violencia suscitados entre los miembros de dos partidos políticos tradicionales de Colombia, los liberales y los conservadores, que se enfrentaron a muerte, se convirtió en una forma más de despojo, concentración de tierras y consolidación del latifundio.

Esta violenta confrontación se presentó en diferentes zonas de Colombia, en las que sus habitantes se distribuyeron entre seguidores de uno de los dos partidos políticos existentes, de tal manera que, si en una zona predominaban quienes pertenecían al partido en el poder, daban un ultimátum al del otro, sus enemigos, para que abandonaran sus tierras, que al no hacerlo eran asesinados brutalmente sin que tuvieran alguna autoridad a quién recurrir, y peor aún, el Gobierno fomentaba estos despojos.

La muerte del candidato a la presidencia Jorge Eliécer Gaitán dio inicio a uno de los más sangrientos períodos en la historia reciente de Colombia, el cual rompió los linderos de la convivencia pacífica que por muchos años había tenido el país y, en el caso de nuestra historia, la población de Herrera y la zona del sur del Tolima y trajo consigo una violencia que manchó estas tierras con sangre y separó a los campesinos de sus hogares y de sus hijos. La agitación llegó a los campos y se comenzó a estigmatizar a quienes nacieron y vivían en

esta región. Es así como la violencia se acentuó, se desarrollaron combates entre facciones y empezaron a aparecer muertos bajo horribles modalidades, como el cercenamiento de cabezas y la cuchillada en el cuello, denominada eufemísticamente ‘corte de franela’. Aterrorizados, muchos campesinos abandonaron sus tierras y se desplazaron hacia otras regiones; sin embargo, algunos comenzaron a organizarse para evitar el masivo exterminio, como ocurrió en algunas regiones, y fue cuando surgieron en el sur del Tolima movimientos de insurgencia, las denominadas guerrillas, entre ellas las Fuerzas Armadas Revolucionarias del sur del Tolima (FARST), que se convirtieron luego en las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC), el Ejército de Liberación Nacional (ELN) y el Ejército Popular de Liberación (EPL), que nacieron en regiones de asentamiento campesino, en su mayoría conformadas por liberales, algunos con ideología comunista, territorios de gente desplazada y despojada de sus tierras por la violencia iniciada en los años treinta, cuya virulencia se incrementó en los cincuenta y que aun en la actualidad afecta a Colombia (González, 2006). Entre los dirigentes de estos movimientos se destacaron Manuel Marulanda Vélez, alias ‘Tirofijo’; Jacinto Cruz Usma, alias ‘Sangrenegra’; Leopoldo García, ‘El General Peligro’; Jesús María Oviedo, ‘El General Mariachi’; Gerardo Loaiza, ‘Chucho Leal’, y otros cabecillas, con curiosos y pintorescos alias como ‘Pimienta’, ‘Martirio’, ‘Sevillano’, ‘Revolución’, ‘Cincel’, ‘Vencedor’, ‘General Arboleda’, ‘Santander’, ‘Media Vida’, ‘Mayor Lister’, ‘Nerón’, ‘Desafío’, y ‘Ráfaga’, todos ellos campesinos y arrieros a los que la violencia política les cambió la vida.

Ante el embate de la guerra se hizo titánica la lucha por la supervivencia, pues en ese tiempo la persecución y el aislamiento hicieron que la gente que se desplazó tuviera que tocar a muchas puertas en busca de ayuda, pero la mayoría de ellas se les cerraron pues se les consideraba “chusmeros” o “bandoleros”, por las zonas de las que provenían, nombres con los que se conocían los militantes del partido Liberal que se alzaron en armas para protestar por el homicidio de Gaitán y exigir las reivindicaciones sociales que él planteó para el campo, entre estas la reforma agraria. Ocurrieron

múltiples situaciones de barbarie y de terror, como la de la población de Herrera, que fue atacada y “ametrallada” en el año 1956, de tal manera que sus pobladores, para salvar sus vidas, tuvieron que refugiarse en el cauce del río, en cuevas construidas en los patios de sus casas o en fincas, escondidos entre la espesa vegetación. En 1952, el Gobierno Central ordenó a la policía que se retirara de la zona, lo que dejó a la población a merced de los vándalos. Muchas familias se vieron obligadas a huir, a lomo de mula, y desplazarse hacia el Valle del Cauca principalmente, cargando con los pocos enseres que lograron reunir a toda prisa, para salvar sus vidas. Los campesinos del sur del Tolima, donde se libró esta lucha fratricida, fueron víctimas de estas depredaciones y se arruinaron: quedaron arrasados los cafetales y sus beneficiaderos, los trapiches y las cementeras, los animales equinos fueron expropiados y los vacunos, porcinos y gallináceos fueron sacrificados para alimentar los ejércitos y sus casas fueron quemadas. Se estima que hubo más de treinta mil muertos entre guerrilleros liberales, policía chulavita, ejército, trabajadores y campesinos inocentes. Se denominó chulavitas o policía chulavita, a un grupo armado que existió durante los primeros años de la violencia colombiana, conformado por campesinos conservadores procedentes de la vereda Chulavita, del municipio de Boavita, en el departamento de Boyacá, reclutados por la policía boyacense, subordinados al gobierno, constituidos con el propósito inicial de restituir el orden en Bogotá, sumida en el caos por el Bogotazo y la rebelión del pueblo por el asesinato de Jorge Eliécer Gaitán. Los chulavitas cumplieron su misión con eficacia, aunque cometieron masacres; posteriormente a estas milicias el gobierno imperante las utilizó para atacar y contrarrestar las guerrillas liberales. A los chulavitas se unieron los cachiporros, grupos armados provenientes de los Llanos Orientales de Colombia. Esta clase de grupos son considerados por algunos historiadores como paramilitares (Vélez Rincón; 2014), organizaciones particulares que tienen una estructura militar pero que no hacen parte de las fuerzas formales del Estado, es decir, que están por fuera de la ley. No es extraño que de estas organizaciones hagan parte personas pertenecientes a los estamentos militares, de policía y ejército, mercenarios e integrantes de escuadrones de asalto o grupos de seguridad privada. Es así como en el periodo descrito las

dos organizaciones paramilitares, chulavitas y cachiporros, sirvieron a los intereses del Estado.

En medio de esta confrontación, viajaron a caballo por un camino de herradura, desde Chaparral a la población de Herrera, tres funcionarios, comisionados por el gobierno de Darío Echandía, con el objetivo de proponer una amnistía general para las gentes alzadas en armas; fue una empresa arriesgada y valerosa la que acometieron Rafael Parga Cortés, Ismael Castilla y Severiano Ortiz Nieto, dos de ellos próximos a los sesenta años. De esta manera lograron la dejación y entrega de armas, después de entablar largas conversaciones con los comandantes de cerca de doce mil insurgentes. Pero había quedado la ruina total, los guerrilleros liberales que depusieron sus armas ante el gobierno del doctor Alberto Lleras Camargo y en el Tolima con el doctor Darío Echandía no tenían bienes, ni trabajo para ganarse la vida, por lo que el gobierno departamental propuso un plan de rehabilitación para los trabajadores campesinos víctimas de la violencia. Fue así como la Caja de Crédito Agrario hizo préstamos a los damnificados por la violencia, sin fiadores ni hipotecas, con la garantía del Estado, con el propósito de que pudieran reconstruir sus pequeñas fincas; por otra parte, se propició el retorno a sus predios de los campesinos desplazados, aunque se encontraron con que estos habían sido ocupados por sus enemigos políticos. Para solucionar estas situaciones se crearon tribunales de “conciliación y paz”, que debían dirimir los pleitos y lograr arreglos ágiles entre las partes, con el fin de restablecer la economía y la estructura social de la región.

En esa época de violencia aparecieron por vez primera en Colombia los llamados “guerrilleros de notaría” que por medio de argucias compraban a menor precio las fincas de los campesinos amenazados o víctimas de la violencia, aquellos tribunales se encargaban de dirimir estos pleitos en los cuales los campesinos salían siempre perjudicados.

A partir de la entrega de las armas se construyeron a pico y pala, para dar ocupación a exguerrilleros, entre otras, las vías Rioblanco-Chaparral, Chaparral-Las Hermosas, San Antonio-Herrera y Herrera-Planadas, estas obras buscaban la recuperación económica de la región. El Ejército Nacional ayuda con recursos y con técnicos,

pues estas vías de penetración hacia la antigua zona guerrillera tienen además un valor estratégico porque facilitaban el traslado de la tropa.

Se fomentó la renovación de cafetales, principalmente de la variedad Arábigo, de gran fortaleza, pues había sobrevivido a años de abandono y comenzó además la repoblación pecuaria en el sur del departamento con la intermediación del Fondo Ganadero del Tolima.

Muchos campesinos que luchaban por el partido liberal tenían otra dificultad, se dividían entre “liberales limpios” y “liberales sucios o comunes”, llamados así estos últimos por tener ideología marxista-leinista, quienes empezaron a educarse en esta forma de pensamiento en los asentamientos de Gaitania y Marquetalia, y crearon las FARST, grupo insurgente que posteriormente se convirtió en las FARC—como lo mencionamos en páginas anteriores—, comandadas por Pedro Antonio Marín o Manuel Marulanda Vélez, alias ‘Tirofijo’.

En esta época, algunos jefes guerrilleros cayeron asesinados, entre ellos ‘Loaiza’ en Rioblanco, ‘Vencedor’ en El Limón, ‘Media Vida’ en Prado, ‘Charro Negro’ en Gaitania, ‘Mariachi’ en Santiago Pérez. Se presentaron, por otra parte, emboscadas al Ejército con numerosas bajas, a raíz de lo cual se lograron acuerdos para detener los combates. Una situación destacada de ese momento fue que un reconocido líder guerrillero, Leopoldo García, alias ‘General Peligro’ murió junto a su esposa en Ibagué en 1967, como resultado de un aparente suicidio, antes de presentarse a la Sexta Brigada del Ejército, lo que debía hacer cada dos meses, triste final de un hombre muy apreciado y querido en la región por su liderazgo, actividad y sentido de pertenencia.

En los años posteriores continuaron las luchas y tomas guerrilleras, por organizaciones insurgentes de varias ideologías. En 1985, la guerrilla del M-19 se tomó la población de Herrera, asaltó la Caja Agraria y dejó un saldo de dos muertos, un policía y un civil; y en marzo de 1993 las FARC hostigaron la población y destruyeron el centro de salud y varias viviendas por acción de explosivos. El más reciente hostigamiento a la población fue ejecutado.

Mucho se ha escrito sobre la violencia del sur del Tolima, pero

poco se ha expuesto la valiente historia de los pobladores de Herrera, donde se vivieron muchos años de aislamiento y olvido; tanto, que algunos herrerunos propusieron aislarlse del Tolima y anexarse geopolíticamente con toda la producción y la economía al Valle del Cauca. Al sur del Tolima llegó finalmente una época de “pacificación y rehabilitación” en la que intervinieron muchos personajes a quienes se les llamó “Benefactores de la región” (Hernández, s.f.).

Migración antioqueña: aparecen las familias emprendedoras

Paisas y pijaos, colonizadores y emprendedores

Algunos consideran que las culturas tolimense y antioqueña son unas de las más destacadas en el contexto histórico, económico y social de Colombia. El encuentro de estas durante la colonización permitió la constitución de las familias que participaron en la formación del nodo familiar Pava Ospina, del que se ocupa esta obra.

Comenzaremos por reseñar las principales características de los pijaos, como se denomina históricamente a los tolimenses, y de los paisas, vocablo que designa en Colombia a los habitantes de los departamentos de Antioquia, Risaralda, Caldas, Quindío, norte del Valle del Cauca y una minoría del nordeste del Tolima, estos últimos producto de la referida colonización antioqueña.

Respecto a los tolimenses, los conquistadores españoles encontraron una población aborigen aguerrida que defendió su territorio con tenacidad, quienes se designaban a sí mismos como *pinaos*. El nombre Pijaos fue colocado por los españoles a los aborígenes pues desde su imaginario católico “los vieron tan deshonestos, que traían sin ninguna cobertura las partes de la puridad”.

Los españoles, con el humor que los caracterizaba, mantuvieron buena parte del nombre original pero cambiaron la *n* por la *j*, de tal manera que los designaron Pijaos, para que el nuevo nombre quedara asociado con la palabra *pija*, el miembro viril, y con *pajar*, que significa orinar, de tal forma que el nuevo nombre significara algo así como indios pene o indios orinados, es decir, indios desnudos (Ramírez, s.f).

Guzmán, Borda y Umaña (1980) describen a los tolimenses como personas de “temperamento alegre y cordial, expansivo y musical, poco exigente y muy generoso”. Son, además, el resultado del mestizaje entre indios, españoles y afrocolombianos.

Los antioqueños, por su parte, son considerados como un grupo que se adapta fácilmente a los lugares y a las condiciones socioeconómicas que les toca vivir. Son orgullosos de su origen, por lo general áreas montañosas, y son tenaces para transformar en habitables y productivas las regiones a las cuales se desplazan, usualmente cubiertas de naturaleza virgen y arisca. Los antioqueños, los llamados paisas, son generalmente emprendedores, “migradores” y comerciantes, de familias tradicionalmente numerosas y patriarcales, son activos, ambiciosos, fuertes y relativamente homogéneos en su carácter y costumbres. Usualmente hablan en voz alta y gesticulan abundantemente; así mismo, al sentir de algunos, articulan y acentúan diferentes fonemas y frases (López de Mesa, 1970). Acerca de este grupo dice Germán Guzmán (1980): “Pueblo blanco-mulato eminentemente industrioso, frugal y piadoso, el antioqueño se ha distinguido entre los grupos colombianos por su dinamismo, sus altas tasas de fertilidad y sus emigraciones”.

Las altas tasas de fertilidad no solamente eran una característica de los paisas de la época sino también de los tolimenses. Tener un hogar con muchos hijos garantizaba que las familias pudieran contar con mano de obra barata y abundante, hijos, que automáticamente quedaban incorporados a las iniciativas productivas y comerciales que surgían cuando las familias colonizaban nuevas tierras y se asentaban en ellas. Por otra parte, si los matrimonios se disolvían, los separados usualmente se volvían a casar y tenían, de nuevo, numerosos hijos, su garantía de mano de obra. Es así como, por lo general, las mujeres casadas y fértiles de ese tiempo parían una vez por año, garantizando una abundante dotación de obreros.

Migración al Viejo Caldas y fundación de poblaciones

A finales del siglo XVI, un grupo de personas del oriente de Antioquia migró hacia el sur del departamento, hacia el Viejo

Caldas, topónimo con que se designaba al antiguo departamento colombiano de Caldas, conformado por los actuales departamentos de Caldas, Risaralda y Quindío. Por sus características montañosas y migratorias, la región hacia parte de la esfera antioqueña, pues fue colonizada por arrieros antioqueños a mediados del siglo XIX, razón por la cual el Viejo Caldas guarda similitudes culturales muy estrechas con Antioquia, en cuanto a su idiosincrasia, la forma del habla y de la pronunciación, la arquitectura y la gastronomía. Esta región constituye actualmente el epicentro de lo que se denomina hoy en día el Eje Cafetero. Antiguamente era conocido como el departamento de Cartago, ubicado en tierras cedidas en concesión a Felipe de Villegas y Córdoba por la Corona Española, denominada de Aranzazu. Fue así como los colonizadores antioqueños tropezaron con el inconveniente de esta vasta concesión, una forma de tenencia de la tierra que posibilitaba utilizar, aprovechar y explotar bienes y servicios de dominio público por un período determinado (Galio *et al.*, 2005). La concesión incluía las tierras al oriente del río Cauca, entre las quebradas de Arma y Chinchiná. Esta limitación al acceso a tierra por parte de los migrantes antioqueños generó feroces conflictos en los que se presentaron asesinatos e incendios entre los arrieros y los miembros de la compañía de González y Salazar, la sucesora de los títulos de Aranzazu. Según Wikipedia las tierras comprometidas incluían todo lo perteneciente a los municipios caldense de Salamina, Neira, Aranzazu, Filadelfia y Manizales, con una zona de topografía excepcionalmente agreste, en un área aproximada de 60 kilómetros por 40 kilómetros. En esta enciclopedia virtual se afirma también que a raíz de la migración paisa se fundaron muchas poblaciones: primero Aguadas, en 1808; Salamina, en 1825; Neira, en 1842; Manizales, en 1849 y finalmente Chinchiná, en 1857.

Los arrieros, padres de la colonización y el comercio

Vale la pena detenerse en nuestro recorrido histórico para destacar la importancia de la arriería, pues quienes desempeñaron esa labor son considerados los padres de la colonización, ya que transportaron

sobre los lomos de mulas o bueyes todos los elementos que se requerían para construir poblados o desarrollar negocios. Son las mulas animales híbridos y estériles, resultado del cruce entre una yegua y un burro o asno, muy utilizadas como medio de transporte, para arar los campos, accionar trapiches y sacar agua de los pozos (Wikipedia); por su parte, los bueyes son los machos bovinos, castrados después de su pubertad, usualmente dedicados al engorde y sacrificio, pero que además se utilizaban en tareas agrícolas, para tirar arados y transportar mercancías. En diversos países latinoamericanos y otras partes del mundo los bueyes se siguen empleando como animal de tiro, especialmente en aquellas faenas en que por las dificultades del terreno es difícil recurrir a otros animales o vehículos motorizados, tal como ocurre en las faenas forestales (Romero *et al.*, 2004).

Para los arrieros no había trocha que no se pudiera cruzar ni objetos que no se pudieran transportar: es así como movilizaron, entre otros, campanas para iglesias, pianos y ruedas Pelton para la generación de energía eléctrica a partir de corrientes de agua. De esta manera surtían los pueblos, las nacientes industrias y toda clase de comercios con mercancías nacionales e importadas y también transportaban el oro de las minas hacia los centros de acopio.

Los arrieros ayudaron a mejorar la productividad de los mazamorreros, mineros independientes que explotaban la fuente de aluvión de los ríos con escasas herramientas, de los guaqueiros y de los cafeteros puesto que se encargaban de establecer comunicación entre las zonas agrícolas y mineras, con lo que posibilitaban el intercambio comercial y el movimiento de insumos, herramientas y mercancías. Los arrieros se hicieron de una respetable posición social en Antioquia y el Viejo Caldas, por su labor y por los capitales que amasaron, y adicionalmente se destacaban por su honestidad y responsabilidad. Consideraban los arrieros, que ellos, más que sus mulas, eran quienes hacían el trabajo duro puesto que debían responder tanto por su bienestar como por el de los animales que les proporcionaban el sustento: debían estar pendientes de los cambios de clima para protegerse del frío o hacer más llevadero el calor, levantarse muy temprano para alistar el transporte, buscar el alimento y los

lugares de descanso y sobre todo estar pendientes de las dificultades del camino, por ejemplo, cuando las mulas se quedaban atrapadas en el fango para, si fuese necesario, rescatarlas con sus fuertes brazos. La relación de los arrieros con sus mulas era tan estrecha que mediante silbidos característicos las orientaban y prevenían de abismos y malos pasos, aunque a veces utilizaban palabras de grueso calibre para que los tercos animales entendieran sus órdenes. Al finalizar sus jornadas diarias los arrieros descargaban sus pesadas mercancías en los corredores de las posadas, donde los sangueros, jóvenes aprendices del oficio, se encargaban de ordenar todos los bártulos, es decir, los bultos y los trastos o enseres de gran peso o volumen. Los sangueros también ayudaban a los arrieros y sus recuas de mulas y bueyes en tareas como cocinar, reparar monturas, pastear las bestias y vigilar en los recodos de los caminos para evitar choques de recuas que pudieran venir en dirección contraria (Danubio, 2014).

Los arrieros operaron en los departamentos de Antioquia, Tolima, Caldas, Risaralda y Quindío. Sostuvieron la economía de esta región durante varios siglos y colonizaron la llamada región paisa; forjaron y dejaron legados no solamente económicos sino sociales pues constituyen el mito fundacional de la identidad cultural regional, puesto que desarrollaron una manera de ser única y propia que se mantiene vigente en la cultura paisa (Quintero R. *et al.*, 2006). Es así como Juan Valdés, un personaje representativo de Colombia, de gran difusión y reconocimiento nacional e internacional, que simboliza la imagen de marca de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, está caracterizado por un arriero típico que transporta en su mula una carga de café por las montañas.

En este punto es importante mencionar que, para hacer el recorrido entre Herrera y Chaparral, dos poblaciones del Tolima mencionadas en esta historia, antes de 1968, año en que se abrió la carretera, se tenía que realizar una travesía muy difícil, si el tiempo, el barro y el cruce de ríos y quebradas lo permitían. Las recuas de mulas ejecutaban este recorrido en doce días efectuando etapas en las conocidas fondas o posadas del largo camino, pasando por los caseríos de El Diamante, Puerto Saldaña, Rioblanco y El Limón,

teniendo muchos accidentes en las travesías y abismos de cordillera que daban al río Saldaña.

En este recorrido donde se necesitaba valor, audacia, arrojo y gran compenetración con el oficio de la arriería de mulas como medio esencial para el transporte de productos, se destacaron arrieros de gran carisma y conocimiento de la región, con apodos o sobrenombres llamativos como ‘El Ganso’, ‘Gatarisca’, ‘Arrediable’, ‘Costilla’, ‘Garabato’, ‘Tocino’, ‘Jilguero’, ‘Piquiña’, ‘Muelebarro’, asignados por su físico o por alguna actividad que los caracterizaba, como en el caso de ‘Milo’ o ‘Cafenleche’, quien tomaba café o milo, mientras los demás bebían aguardiente. Gracias a estos arrieros, el pueblo de Herrera se comunicaba e intercambiaba productos, no solamente con Chaparral sino también con el municipio de Planadas, en el Tolima, y con Florida y Pradera, en el Valle del Cauca.¹

Nuevas caravanas colonizadoras llegan al Tolima

A mediados del siglo XIX, se produjeron otras migraciones, propiciadas por peregrinos del sur de Antioquia y del Viejo Caldas (Caldas, Quindío y Risaralda), que se desplazaron hacia la depresión selvática tolimense, en búsqueda de tierras, hasta ese momento improductivas; y también para explotar algunas minas que fueron abandonadas al volverse poco rentables para sus anteriores propietarios debido a la abolición de la esclavitud, pues negros e indígenas eran el recurso barato en estos negocios. Y, además, en su imaginario estaba la idea de encontrar guacas, sepulcros de los habitantes de la zona en épocas anteriores a la Conquista española, los indígenas pijaos, que podían contener objetos de valor. El gobierno central propició esta colonización, mediante la titulación de terrenos a los colonizadores, con el propósito de que fueran integradas nuevas tierras productivas a las economías regional y nacional. “Es así como una caravana colonizadora de antioqueños, encabezada por Isidro Parra, encontró bajando

1. (Hernández, Crónica de un pueblo olvidado de Colombia; Herrera, sur del Tolima).

hacia el noroeste, un valle sembrado de corpulentos cedros y robles con unos pocos bohíos construidos desde 1850, en virtud del Decreto del 23 de abril de 1849, y que llevaba el nombre de El Líbano. Se inició la organización y el trazado simétrico de su área urbana, configurándose como aldea hacia 1886. A partir de este momento y hasta 1900 El Líbano se desarrolló como una aldea importante, luchando contra la selva, abriendo caminos de herradura hacia todas las direcciones, colocándose al final de este periodo en la categoría de provincia que incluía los actuales municipios de Villahermosa, Casablanca, Fresno, Herveo y Santa Isabel, con aproximadamente 1.500 a 2.000 habitantes. El desarrollo socioeconómico de la región fue orientado por sus fundadores hacia la explotación de un importante potencial minero y al cultivo del café “que, por ser el producto preferido por los colonos, llegó a convertirse, en las primeras décadas del siglo XX, en la base de la economía nacional” (MinTIC, Hoyos y Saab, 2010).

Migraciones e intercambios comerciales entre arrieros, cacharreros, mineros independientes y familias campesinas

Para entender la forma de vida que adoptaron las familias antioqueñas migrantes se debe considerar la manera como fueron colonizados algunos territorios en el Tolima, lo que no favoreció la formación de grandes propiedades territoriales. La colonización fue adelantada básicamente por familias que no disponían de capital para contratar obreros, sino que utilizaban, como se mencionó anteriormente, la mano de obra familiar para explotar las tierras incorporadas al patrimonio familiar y sus nuevos negocios. Este modelo de asentamientos familiares dio origen a un novedoso tipo de sociedad en el occidente colombiano, con predominio de la mediana propiedad familiar campesina, mientras que en el resto del país el latifundio era una característica que se presentaba más a menudo.

Debido a un relativo aislamiento geográfico de la zona durante esa época, sus pobladores permanecieron ajenos a los conflictos

armados que se presentaron en Colombia durante todo el siglo XIX, entre estos las guerras civiles de 1851, 1854, 1860 a 1862, 1876 a 1877, 1884 a 1885, 1895, incluida la Guerra de los Mil Días, entre 1899 y 1902. El periodo de paz posibilitó en la región un desarrollo económico estable y sostenido, en contraste con otras zonas en las que el progreso se vio seriamente afectado como consecuencia de las guerras civiles. Los colonos difundieron entre ellos los nuevos asentamientos para que se incrementaran las migraciones y construyeron caminos y ferrocarriles, gracias a lo cual se desarrolló un comercio interno casi inexistente en otras regiones, favorecido por la capacidad de compra de la que gozaban los colonos, resultado de una mejor distribución de los ingresos en el trabajo (Wikipedia; 2015).

De esta manera se integraron a las familias antioqueñas miembros de otras que estaban en el mismo proceso, una constante entre los pioneros, lo que en muchas ocasiones fortalecía los lazos sociales y económicos, y los unía frente a la posesión de las tierras conquistadas. Generalmente, después de una primera fase de colonización seguía un proceso denominado autogeneración, consistente en que la parcela inicialmente desmontada servía por un tiempo para albergar y dar empleo a la familia ocupante, pero luego, al crecer ésta, se tornaba insuficiente, de tal manera que algunos hijos, principalmente los que se emparejaban o los que cumplían la mayoría de edad, se marchaban del lugar y se desplazaban hacia el sur para crear nuevos asentamientos, fenómeno que sin ser planeado generaba nuevos espacios para el desarrollo de la economía.

En la migración no solo participaron los que le apostaban a conseguir un pedazo de tierra para asentarse e incorporarse a la producción cafetera o minera, sino también los que suplían a otros, mediante el comercio, sus necesidades de consumo. Aparecieron así los denominados cacharreros, emprendedores que, al recorrer los lugares, observaban y conversaban con la gente, y de esta manera averiguaban lo que otros requerían, es decir, que contaban con un método simple y práctico para indagar lo que le hacía falta a la gente de cada sitio, proceso que hoy en día se hace mediante estudios de mercado. Creaban así negocios para la compraventa de cacharros, herramientas, productos agrícolas y de toda clase de objetos

Roque Pava Ospina

indispensables.

Los Pava Ospina, cultura emprendedora en familia

Hay una fuerza motriz más poderosa que el vapor, la electricidad y la energía atómica: la voluntad.

Albert Einstein

La historia y los procesos de colonización descritos hasta este momento nos muestran el espíritu aventurero, de lucha y perseverancia de los migrantes, las enormes dificultades y los trabajos que enfrentaron, pero también las oportunidades y posibilidades de toda índole que se les presentaron y que algunos pudieron aprovechar. De la historia de los Pava Ospina, tercera generación de algunas de estas familias de migrantes de origen antioqueño-tolimense, nos ocuparemos a partir del presente capítulo, puesto que es representativa del espíritu emprendedor de estas gentes, ya que buena parte de sus miembros se dedicó al comercio, en campos tan diversos como la alimentación, el vestuario, los artículos de aseo y de diversión y otros más que se requerían en los sitios a los cuales estos llegaban y se instalaban. Se podría afirmar que esta familia efectuó los denominados emprendimientos forzados, que se refiere a las iniciativas comerciales adelantadas para aprovechar oportunidades de negocio no explotadas o escasamente atendidas.

Presentamos a continuación la historia de la familia Pava Ospina, cuyo árbol genealógico se encuentra en las páginas iniciales de este libro. La compilación de esta información se efectuó con recuerdos de

vivencias, relatos orales, entrevistas a miembros de la familia y libros de la historia de Colombia.

Primera generación

Colonizadores, galleros y comerciantes: familias Pava Sabogal y Arbeláez Márquez

Fue en Líbano, Tolima, donde comenzó esta saga con la familia Pava Sabogal, constituida por el matrimonio conformado por Clemente Pava y Emperatriz Sabogal, oriundos del Tolima, pero de ascendencia antioqueña, pues sus familias procedían de colonizaciones anteriores. Tuvieron ocho hijos, entre los que se destacaron: Félix, fotógrafo de profesión y profesor por convicción, quien se casó con una alemana de apellido Harman, dueña de grandes extensiones de tierra, tierras legadas a la Iglesia pues no tuvieron descendencia; Carlos, que se asentó en la población de San Pedro, en el Valle del Cauca, municipio del que fue cofundador, donde se dedicó a la producción de tabaco, desde el cultivo hasta su comercialización; Florinda y Esther Julia, que se trasladaron a Bogotá donde montaron varios negocios; y el menor, José Fermín, que nació en Chaparral en 1887. La familia Pava Sabogal, como se infiere de la exposición anterior se dedicó a variados negocios, entre ellos la fotografía, la producción de tabaco, y a otros como tiendas, panaderías y negocios de pintura, es decir, que se trataba de una familia que contaba con un espíritu aventurero y con la cultura y la experiencia del emprendimiento, presentes en las posteriores generaciones.

Por otro lado, estaba la rama familiar Arbeláez Márquez, que llegó con la migración de Antioquia al Tolima. Conformada por los esposos Ramón Arbeláez, dedicado a criar gallos de pelea y convenir riñas, y su esposa, Griselda Márquez, una ama de casa. Como los galleros de ese entonces no disponían de coliseos o redondeles para las peleas de gallos, tenían que organizar las riñas durante las ferias, los eventos o las celebraciones sociales o religiosas, por lo que ellos y sus familias se veían obligados a desplazarse de un lugar a otro con todos sus bienes

y enseres, para encontrar eventos en los cuales se pudieran efectuar las lides de las que obtenían recursos para sostenerse: las peleas de gallos. Valiéndose de su buen criterio y de su alma de apostador, Ramón iba tras la idea de ganar algún dinero o procurarse de bienes, producto de las victorias de sus gallos, de tal forma que cuando ganaba, usualmente adquiría un pedazo de tierra y montaba una tienda, y además aprovechaba para cruzar sus gallos ganadores con gallinas madres; cuando perdía se movía con su familia a otros lugares, en búsqueda de nuevos horizontes. Este matrimonio, que se desplazaba continuamente, sola- mente engendró dos hijos: Ana Francisca o Mercedes, como la llamaba su familia, y Segundo, quien al cumplir la mayoría de edad se trasladó a los Llanos Orientales, del que nunca se volvió a saber nada. José Fermín Pava, a quien mencionamos antes, se casó con Mercedes, matrimonio que dio origen a la segunda generación de esta historia.

Colonizadores de tierras y agricultores: familias Ospina Hoyos y Aguirre Gil

Las dos familias que conforman la primera generación del árbol genealógico, por el lado de los Ospina, llegaron como colonizadores de las tierras del Viejo Caldas: Miguel Ángel Ospina y su señora Natividad Hoyos, con siete hijos, y Roque Aguirre y Gertrudis Gil, con doce hijos. Ángel María, hijo mayor de la familia Ospina Hoyos, y Carlina, la menor y única hija mujer de los Aguirre Gil, se casaron, y son los protagonistas de la segunda generación de la historia, semilla primaria de la rama Ospina Aguirre.

Segunda generación: desplazamientos y oportunidades de negocio

Tenderos y hacendados: familia Pava Arbeláez

*El emprendedor siempre busca el cambio, responde a él
y lo utiliza como oportunidad.*

Peter Drucker

En el pueblo de Líbano, Tolima, los protagonistas de la segunda generación de esta historia, por la rama familiar de los Pava, entre

misas obligadas del domingo, visitas al parque del pueblo en grupos, asistencia a la escuela, un día los niños y otro diferente las niñas, y ejecución de mandados o encargos menores por parte de los pequeños, se conocieron José Fermín Pava, un tolimense de pura cepa, descendiente de paisas y enraizado en sus costumbres, y Ana Francisca Aguirre o Mercedes –con este último nombre la designaremos en adelante–, una antioqueña a carta cabal, entablaron una relación primero de amistad, posteriormente se ennoviaron y terminaron en matrimonio.

Los emprendimientos iniciados a partir de esta segunda generación son los que desarrollaremos en este relato. Vale la pena recalcar que las generaciones anteriores de las dos ramas familiares se caracterizaron también por tener alma de negociantes y estar en constante gestación de negocios.

Dentro de la cultura paisa, sobre todo en esa época, los hombres que alcanzaban la mayoría de edad o las mujeres que constituyan una nueva familia, acostumbraban salir de su dependencia familiar para buscar su propio sustento y su propia parcela, pues como dice el dicho “el que se casa quiere casa”; es decir, que adquirían sus propias obligaciones y cesaban las de sus padres. En este orden de ideas, la nueva familia, constituida por José Fermín y Mercedes, se trasladó junto con algunos colonizadores antioqueños del Líbano a Anaime, una población ubicada en el interior de Tolima, allí desarrollaron actividades agropecuarias y de arriería. En Anaime, los recién casados abrieron dos emprendimientos, un negocio, manejado por Mercedes, en el que se ofrecía alimentación y albergue a los viajeros, que denominaban “asistencia”, y una tienda o venta de granos, víveres y abarrotes, administrada por Fermín.

Durante la época en que la familia estaba radicada en Anaime, en la V Conferencia Internacional de los Estados Americanos de 1923 se decidió la construcción de la denominada Vía Panamericana, autopista que uniría no solo a todo Colombia de sur a norte, sino al país con el resto de América Latina. Anaime no fue incluida en el trazado de esta vía, ya que requería una inversión muy alta en infraestructura pues demandaba la construcción de algunos kilómetros adicionales para acceder a la población, y en vez de ello se construyó un puente sobre

el río Anaime, por fuera de la población. Dotados de visión emprendedora, ante las circunstancias anteriores, algunos comerciantes de la región, entre ellos Fermín y Mercedes, se trasladaron hacia sitios estratégicos ubicados a los lados de la Carretera Panamericana, es así como se asentaron en la parte sur del puente y fundaron el actual municipio tolimense de Cajamarca, acreditado hoy como la “despensa agrícola de Colombia”, vital en el desarrollo económico de la región y del país.

En Cajamarca se presentaron algunas rencillas entre comerciantes, originadas por cuestiones políticas, por lo que la familia de la historia tuvo que desplazarse en forma forzada hacia el sur del Tolima, donde administró una hacienda, propiedad de la Iglesia, en la vereda La Yuca de Santa Isabel, Tolima. Aprendieron en el lugar el oficio de la ganadería, comercializaron además la leche de los hatos de la hacienda, y fabricaron y vendieron mantequilla y queso. Por otra parte, se dedicaron al engorde de cerdos, la crianza de gallinas y la producción de huevos, menesteres que sirvieron para generar emprendimientos durante el siglo de esta historia. Fermín, con el espíritu comercial que lo caracterizaba no solamente vendía los productos de la hacienda en el pueblo, sino que también negociaba acuerdos verbales, denominados “contratas”, entre productores y vendedores de la zona, para la compraventa de productos agropecuarios, transacciones con las que obtenía ganancias adicionales.

Entre Cajamarca y Santa Isabel nacieron los nueve hijos de la familia Pava Arbeláez. Se destacan Roque, Gustavo, Fabio y Miguel, artífices de algunos emprendimientos.

En los menesteres de la hacienda participaba toda la familia, las mujeres en la cocina y otros oficios varios, incluyendo el ordeño; los hombres ejecutaban los trabajos pesados del campo, el arado, la siembra y la recolección.

En las elecciones presidenciales de 1930, José Fermín hizo proselitismo político a favor del candidato presidencial liberal, el doctor Enrique Olaya Herrera, motivo por el cual, la Iglesia de la comarca, de filiación política opuesta, retiró a la familia de la

hacienda que administraba. Es importante mencionar que en esta época todavía las mujeres no tenían derecho al voto en ningún tipo de elección popular y no se identificaban con la cédula de ciudadanía sino con la tarjeta de identidad, como la copia del documento de Carlina Aguirre de Ospina que reproducimos a continuación, cuyo original había perdido, expedida en julio de 1952, cuando la señora contaba 76 años de edad.



Documento de identidad original de Carlina Aguirre de Ospina.

Fuente: archivo familiar.

Según el arqueólogo Rodrigo Silva, en un artículo divulgado en 2007, que Colombia fue uno de los últimos países de América en concederles derechos políticos a las mujeres. Ellas carecieron del derecho a la ciudadanía hasta 1954, y pudieron concurrir a las urnas por primera vez el primero de diciembre de 1957, cuando el entonces presidente de facto, el general Gustavo Rojas Pinilla, impuso una reforma constitucional que les concedió el derecho a elegir y ser elegidas. Por supuesto, un primer acto fue otorgar el derecho a una cédula de ciudadanía, y se determinó que el número de identificación de las mujeres debía ser superior a los 20 millones, de tal manera que el primer documento, expedido bajo el número 20.000.001 fue asignado a Carola Correa, esposa del general presidente, y el

número siguiente se le entregó a su hija, María Eugenia Rojas, quien en la actualidad posee el número de cédula más antiguo en el censo electoral colombiano.

Por un descuido en las labores de ordeño, una mañana Mercedes fue pateada violentamente por una vaca, lo que le ocasionó graves traumatismos. José Fermín, al quedarse sin trabajo y lugar dónde vivir por su participación política, y por la necesidad de obtener una mejor atención médica para los graves problemas de salud de su esposa, se desplazó con su familia, por segunda vez, hacia la población de Santa Isabel, Tolima, donde montaron una “asistencia” y una tienda, como réplica de lo que hacían en Cajamarca. En su nuevo lugar de vivienda, José Fermín y su familia nuevamente padecieron los rigores de la persecución política, puesto que apoyaban a los liberales, lo que los obligó a regresar a Cajamarca, donde se instalaron y volvieron a abrir la “asistencia” y la tienda. En esta última población falleció la matrona de la segunda generación, Mercedes, debido a sus graves quebrantos de salud.

Posteriormente Fermín se desplazó, con su única hija mujer y algunos hijos, hacia el hoy municipio de San Pedro, ubicado en la zona céntrica del departamento del Valle del Cauca, donde vivía Carlos, uno de sus hermanos. Permaneció allí por algunos años, durante los cuales conformó una nueva familia al casarse con Rosana Rojas, una valluna, empleada de la fábrica de tabaco del hermano de Fermín, relación en la que nacieron siete hijos. Laboró allí en el campo en tierras alquiladas y sus hijos trabajaron en la fábrica de su hermano.

Los rumores de que en el sur del Tolima existían posibilidades de colonizar tierras y de apropiarse de minas abandonadas, revivieron el espíritu aventurero y emprendedor de Fermín. Con este propósito, Roque y Gustavo, hijos de su primer matrimonio, viajaron primero a Ibagué en bus escalera, luego a Chaparral en un jeep Willys y de allí a lomo de mula hasta el lugar de destino, Herrera, Tolima. Llevaron en el viaje una perra criolla de la que se deshizo su dueña por haberse merendado unas gallinas, perra que Roque vendió por cinco pesos, monto que sirvió para completar los costos del viaje. En el nuevo lugar de destino trabajaron como jornaleros. Durante este periodo se

dedicaron a observar el entorno y a percibir las oportunidades, al tiempo que ahorraban lo que a bien podían para regresar a San Pedro, donde se encontraba el resto de la familia. Retornaron con todos a Herrera, llenos de ideas de negocio, producto de sus atentas observaciones del entorno y de las conversaciones que sostenían con las gentes del lugar, método sencillo pero efectivo para explorar oportunidades, que hoy se efectúa en forma profesional mediante técnicas de mercadeo.

Cafeteros, agricultores y ganaderos: familia Ospina Aguirre

Esta familia estaba conformada por Ángel María Ospina y Carlina Aguirre, ambos hijos de colonizadores antioqueños asentados en el Viejo Caldas, es decir, que poseían vena paisa. Carlina tenía una hija, María, fruto de un matrimonio anterior. En el hogar conformado con Ángel María nacieron diez hijos en tierras caldenses.

En la época de estas narraciones se acostumbraba que los padres generalmente legaban a sus hijos lo que les correspondía por herencia, lo que hacían mientras los progenitores aún estaban con vida, cuando los varones alcanzaban la mayoría de edad, o cuando las hijas contraían matrimonio. De esta manera, Carlina recibió un pedazo de tierra de la finca paterna, en calidad de dote matrimonial, en Génova, Caldas (que hoy pertenece al departamento del Quindío), donde la nueva pareja se asentó por un tiempo. Se dedicaron a las labores agrícolas y ganaderas hasta que se presentó el primer desplazamiento obligatorio como consecuencia de la violencia política, ya que el Viejo Caldas era una zona preponderantemente conservadora, mientras la familia era liberal, lo que los obligó a vender rápidamente su parcela, desplazarse hacia otras zonas, entre ellas Pradera, Valle del Cauca, para finalmente llegar y asentarse en Herrera, Tolima.

Los hombres de la familia viajaron a Herrera a lomo de mula desde Pradera, pasando por el páramo de Las Hermosas, y las mujeres lo hicieron por carretera hasta Chaparral, para luego continuar el recorrido a caballo. Ángel María compró la primera parcela por mil pesos oro de esa época, a la que luego incorporó nuevas tierras colonizadas hasta formar una de las mayores fincas del entorno,

llamada hoy en día Los Guayabos, que destinó al cultivo de café. Posteriormente en ella cedió el terreno para la construcción de una pista de aterrizaje para avionetas y helicópteros, la segunda de la región, pues la inicial estaba ubicada en un lugar muy retirado del pueblo, de difícil acceso, por lo que fue cerrada. Fallecida Carlina, Ángel María contrajo nuevas nupcias con la señora Otilia Romero, con la que engendró siete hijos.

Por las venas de los miembros de la familia Ospina Aguirre corría sangre de agricultores, por lo que se dedicaron a explotar la tierra con cultivos de café, para lo que montaron un beneficiadero en el que se seca y despulpa el grano; caña de azúcar, con un trapiche; árboles frutales y cultivos de pancoger, como plátano, maíz, frijol, yuca y hortalizas. En ese entonces, los hijos trabajaban en el negocio de la familia y aportaban la mano de obra necesaria para el buen existir del mismo. La educación era escasa, las escuelas usualmente quedaban retiradas de las fincas, por lo que la inasistencia y el abandono de los estudiantes eran el pan de cada día. Por estas razones, la intuición, el conocimiento empírico y la experiencia adquirida en el trabajo, por lo general en familia, eran las formas usuales de aprender y administrar los negocios; es decir, que los conocimientos de una generación se adquirían en la práctica, por medio del trabajo con la anterior.

Tercera generación: familia Pava Ospina, explosión de emprendimientos

Sólo triunfa en el mundo quien se levanta y busca a las circunstancias y las crea si no las encuentra.

George Bernard Shaw

La tercera generación arranca con la unión entre la rama Pava Arbeláez, familia con espíritu emprendedor, y la línea de los Ospina Aguirre, de arraigo campesino, amantes del cultivo de la tierra; ambas familias, producto de colonizaciones antioqueñas.

El apellido Pava se entrelazó con el Ospina a través del matrimonio de Roque Pava y Martha Rosa Ospina, hija de Ángel María Ospina y su primera mujer, Carlina. La relación amorosa inició con notas de

papel que el galán arrojaba al paso de la muchacha. Posteriormente, el enamorado enviaba razones con una hermana de la pretendida, puesto que para la familia no era aceptable que su hija menor se en noviara con un peón o jornalero, el oficio del muchacho, es decir un trabajador con paga diaria en la finca de su futuro suegro. A pesar de la fuerte oposición por parte del padre y los hermanos de la muchacha, el hecho de que Roque fuera uno de los mejores trabajadores de la finca, dedicado y honesto, hizo que se ganara la buena voluntad de la madre y las hermanas de la enamorada. Finalmente, después de las anteriores vicisitudes, el matrimonio se efectuó por el rito católico el sábado 28 de agosto de 1948, en la iglesia de Florida, Valle del Cauca, puesto que, en Herrera, donde la familia vivía, no existía templo alguno y solamente cada seis meses un cura oficiaba misa y administraba los santos sacramentos en el lugar. Como los paisas son proactivos, Roque, tolimense de nacimiento, pero descendiente de esa cultura, después de pocos meses de noviazgo solicitó permiso y requirió el debido acompañamiento a la novia para efectuar su boda en Florida. Cuatro días antes los novios salieron de Herrera a lomo de mula, cruzaron bellos parajes de la Cordillera Central, entre ellos el páramo de Las Hermosas, en compañía de una de las hermanas de Martha y del papá y un hermano de Roque, de 28 años de edad, mientras Martha solo tenía 16 años, edad que en aquellos tiempos era la usual para el casamiento.

Esta unión fue bendecida con el nacimiento de once hijos, siete de los cuales vieron la luz en Herrera, Tolima, otro en Pradera y los tres restantes en la ciudad de Cali, Valle del Cauca. A partir de este enlace se manifestó, con toda su fuerza, una de las formas características de generar negocios, con la vena emprendedora de Roque y la tranquilidad y la inteligencia de Martha, la cual le sirvió de apoyo y lo acompañó en todas las iniciativas.

Una simpática anécdota que resalta la generosidad de la nueva familia es la siguiente: Roque, el novio, con sus ahorros adquirió las sortijas de matrimonio y los vestidos para la novia y para él, elementos que posteriormente utilizaron para sus bodas, en calidad de préstamo, unas hermanas de Martha, un hermano de Roque y varios amigos.

Después de la boda, la pareja se asentó en la finca Los Guayabos, en las afueras de Herrera, donde Roque construyó un hogar para su nueva familia, como extensión de la casa principal de la finca, a partir de una pared lateral de la misma, lo que en Colombia se denomina caidizo. Lo edificó con sus propias manos, lo encerró con paredes de bahareque y le colocó una puerta principal y una ventana; en ese lugar nacieron sus dos primeros hijos (Academic *et al.*, 2014). El bahareque es un sistema de construcción de viviendas a partir de palos, guaduas o cañas entrelazados con barro, que en algunas partes se mezcla con paja y el excremento de buey o de vaca, comúnmente llamado boñiga. Este método de construcción aún se utiliza en algunas zonas del campo o de periferia en las ciudades de Colombia, puesto que emplea materiales de la naturaleza y de muy bajo costo (Blades *et al.*, 2010).

Después de permanecer dos años en Los Guayabos, Roque y Martha, que aceptaban los acuerdos de la época entre padres e hijos, en el sentido de que una vez casados debían obtener sus propios sustento y tierras, se desplazaron hacia el área urbana de Herrera, donde adquirieron un lote en el que Roque erigió con sus propias manos su primera casa, elaborada totalmente en madera.

En 1952 la pareja tuvo que abandonar la población de Herrera, ya que la policía, que custodiaba el lugar, fue removida, quedando sin protección del Estado, bajo el argumento de falta de garantías para los servidores públicos. La mayor parte de los habitantes abandonaron el pueblo a toda prisa, llevando a cuestas apenas lo necesario. En ese momento, Martha Rosa estaba embarazada y la pareja tenía dos hijas y un niño de seis meses. Cargando los pocos enseres que alcanzaron a recoger, atravesaron a lomo de mula el páramo de Las Hermosas y finalmente llegaron al pueblo de Pradera. Les seguía un hermano mayor de Roque que cargaba a sus espaldas un canasto en el que se acomodaban las dos hijas mujeres, mientras Martha traía en brazos al hijo menor.

La pareja no pudo asentarse en Pradera y, por provenir de Herrera, cargaba con la cruz de ser chusmeros o bandoleros, como llamaban a los militantes del partido Liberal que estaban alzados en armas, como ya lo mencionamos antes. El alcalde de la localidad no permitió que ningún habitante del municipio diera alojamiento a los desplazados

de Herrera, encarceló a algunos y obligó a otros a que salieran de la localidad. Roque y su familia se trasladaron a La Tulia, donde estaba asentado un primo suyo. Como la zona era de corriente conservadora, les tocó salir también aprisa de allí, por recomendación del primo. Es importante mencionar que durante esa época las cédulas de ciudadanía eran expedidas con el sello de la filiación política, lo que permitía que se identificara en forma fácil a las personas sobre ese aspecto. La pareja llegó a La Magdalena, una vereda de Buga, donde permanecieron por un tiempo administrando una finca abandonada, propiedad de Sofía Molano, viuda a causa de la violencia, Roque ejerció en esa zona labores de arriería: transportaba hacia Buga carbón vegetal, resultante de la quema de madera, así como tablones de madera aserrada. Por ese tiempo su hermano Gustavo lo invitó a que retornaran a Herrera para ver cómo estaba la situación, en un momento en el que había comenzado una reconciliación con los revolucionarios del sur del Tolima. Roque aceptó la invitación, contrataron tres arrieros, que también habían sido desplazados, y viajaron con una recua de mulas, propiedad de los dos hermanos, y otra de Fernando Montes, un reconocido conservador de la región, circunstancia que hizo que la guerrilla de Herrera, de filiación liberal, los retuviera. Los salvó el hecho de que los habitantes del pueblo conocían a Roque y a sus arrieros, por lo que mediaron por su liberación y esto les permitió salir del impasse y continuar su viaje.

En 1954 volvieron a Herrera muchos de los desplazados para recuperar sus tierras, entre ellos Roque y su familia, ya que el retorno a la zona se tornó seguro. Lo primero que hizo Roque en su nueva estancia fue adquirir un local, ubicado en el marco de la plaza, a José Asprilla, un comerciante que permaneció en el pueblo durante los años de la violencia. Como no contaba con los recursos suficientes hizo con el propietario un contrato de palabra, forma comercial muy utilizada en la época, por la que se comprometió a pagar cuotas mensuales hasta cubrir el total del valor convenido. Vale mencionar que esos contratos verbales eran palabra de Dios, es decir sagrados, pues la gente cumplía lo que convenía. En este local montó Roque su primera tienda y algún tiempo después estableció el Café Italia.

En ese momento Herrera era un territorio propicio para que la guerrilla, que se desplazaba por la región, reclutara jóvenes de la zona a partir de los doce años; por ese motivo, Roque y Martha, que ya tenían cinco hijos varones, decidieron salir de allí para evitar que la familia fuera desmembrada y los hijos separados, por lo que se vieron abocados a un nuevo desplazamiento forzado. En 1959 la familia viajó una vez más a Pradera, municipio del suroccidente del departamento del Valle del Cauca, adonde ya habían llegado antes y eran reconocidos comerciantes.

Con el producto de la venta de los bienes inmuebles y de algunos de los negocios en Herrera, la familia adquirió una casa-lote en Pradera. Aprovechó Roque la experiencia que tenía en negocios y su capacidad para observar las oportunidades comerciales de la región, estableció varios negocios, entre ellos una tienda, un beneficiadero de café, lugar en el que se hacen muchos procesos del producto, desde la compra de grano maduro, pasando por el despusle, el secado y el trillado, hasta llegar a su comercialización, y otros negocios a los que se hace referencia más adelante.

La familia Pava Ospina permaneció poco tiempo en Pradera hasta 1960, momento en el que Roque y Martha decidieron marcharse, debido a diferencias con sus familiares. Aprovechó la oportunidad que el anterior propietario de los terrenos en los que estaba su vivienda le ofreció una permuta de esta por una casa en Cali, negocio que se efectuó, circunstancia por la que se fue a vivir con su familia a esta última ciudad, la capital del departamento del Valle del Cauca, uno de los principales centros de las actividades económicas e industriales de Colombia.

Toda una vida de emprendimiento

*Un emprendedor ve oportunidades
allá donde otros solo ven problemas.*

Michael Gerber

La tienda

Tal y como se mencionó en párrafos anteriores, la tienda fue uno de los primeros emprendimientos impulsados por la familia Pava Arbeláez. Este modelo de negocio se replicó a lo largo de todo un siglo y no era para menos, considerando que los descendientes de José Fermín y Mercedes, donde quiera que llegaban, repetían la fórmula que daba pie a la apertura de una nueva tienda.

La necesidad de establecer este tipo de negocio surgió de una característica muy marcada de las familias de antaño: su amplio número de miembros, en contraste con la época actual. Cada uno de esos integrantes participaba activamente de las labores y negocios familiares; este hecho imponía la obligación de preparar raciones importantes de comida desde muy tempranas horas. Otro aspecto significativo es que dichas familias se asentaban en puntos muy apartados de las grandes ciudades, consideradas entonces como

centros de acopio, realidad que puso de presente la urgencia de aprovisionamiento o dotación de los comestibles no perecederos (granos y abarrotes) requeridos para el consumo, como mínimo para dos meses de aprovisionamiento. Así se evitaba el desabastecimiento por contratiempos o cualquier tipo de escasez o carestía.



Tienda ubicada en Herrera, Tolima, 1955.

Fuente: álbum familiar.

Este negocio también respondió a otra particularidad de la época: las familias en su afán de mantener sus víveres no sólo en buen estado, sino en orden y alejados de las posibles plagas (roedores, insectos y gorgojos), empacaban en bolsas de papel o plástico algunos de ellos como el arroz, el maíz y el azúcar, mientras que otros como la panela y la manteca –esta última de origen animal y muy poco utilizada hoy en día para los menesteres de cocina, hoy reemplazada por el aceite vegetal– los envolvían en hojas de bijao o biao.² También era común

2 La utilización de las hojas del bijao o biao, planta nativa del trópico americano, tuvo amplia difusión en la cocina tradicional de algunos países, entre otras cosas por el particular sabor que le confería a los alimentos (Wikipedia; varios, 2006). En el caso específico colombiano su uso no se limitó al embalaje de algunos productos, sino que también se empleó para empacar el fiambre, plato típico del arriero antioqueño, del jornalero del campo o del recolector de café. Citando a Ortiz (2012): “En el intermedio de las dilatadas jornadas laborales, entre la espesura y resguardado del sol bajo la sombra de un frondoso árbol, el campesino desataba con cuidado la pita o cabuya y desenvolvía las hojas de bijao como quien destapa un regalo. Luego consumía su ‘fiambre’ y quedaba

en esa época envolver la panela en cuadros de papel recortados de la bolsa en la que venía empacado el azúcar por bultos. Una vez embalados los granos y abarrotes del mercado, la mayoría de las familias resolvía ubicarlos en un mueble generalmente emplazado en la cocina que recibía el nombre de alacena, o en el cuarto de ‘San Alejo’, espacio al interior de la casa destinado a guardar los chécheres o cachivaches. En contraste y jalonadas por su espíritu emprendedor, las familias protagonistas de esta historia optaban por exhibir ese mercado, frente a sus vecinos, sobre una estantería o escaparate elaborado con tablas horizontales y parales verticales. Mediante trueque intercambiaban los víveres ofertados allí por otros productos o los vendían con un pequeño margen de utilidad, lo que en la mayoría de los casos generaba los réditos suficientes para hacer sostenible el negocio. En términos de mercadeo y emprendimiento podríamos concluir que estas familias creaban una necesidad y aprovechaban un mercado de cierta manera cautivo.

Se puede decir que la tienda fue la precursora de una serie de emprendimientos que la saga familiar protagonista de esta historia impulsó a lo largo de varias décadas y varias generaciones. Emprendimientos que abarcaron buena parte de los sectores de la economía desde la producción de alimentos y mercancías, pasando por el entretenimiento y el suministro de electricidad, hasta llegar a la crianza de animales y la venta de ropa. Y cuya consolidación fue posible gracias al olfato y la astucia de una familia que siempre supo identificar a su alrededor oportunidades de negocio de las que lograron sacar provecho. A continuación, haremos un pequeño recorrido por todas estas iniciativas.

La asistencia, un espacio para el descanso y la alimentación de los viajeros

Como reflejo de la manifiesta y gran generosidad y desapego en la atención hacia los forasteros de parte de los paisas y sus descendientes surgió lo que se conoce como asistencia.

Anteriormente nunca faltaba en el hogar de los Pava Arbeláez un espacio de descanso y un plato para los viajeros. “El descanso fortalece el espíritu”, “un plato adicional no empobrece a nadie”, “echémosle más agua a la olla” eran las frases que solía repetir Mercedes, cada vez que se le presentaba la ocasión de dar posada a un visitante. La fama de su buena sazón traspasó pronto los límites de su casa, de tal forma que sus vecinos después de algún tiempo empezaron a comprar la comida sobrante que quedaba luego de que Mercedes despachaba a los trabajadores. Vislumbrando una oportunidad de negocio, la ma- trona de la familia Pava Arbeláez resolvió comercializar esas viandas a través de la asistencia. En el caso específico de esta familia y por los requerimientos de la asistencia era más evidente la compra de provisión anticipada del mercado.

Fábrica de tabacos

En el año 1945, Fermín arribó a Herrera en compañía de algunos de sus hijos, fruto de su primer matrimonio, entre ellos Roque, Gustavo, Miguel y Fabio, y los primeros retoños de su segundo matrimonio.

La región experimentaba una creciente prosperidad y un vertiginoso desarrollo, razón por la cual las fincas y mejoras de la comarca estaban demandando los servicios de recolectores para las cosechas de café y jornaleros o labradores asalariados para los otros menesteres agrícolas. Una de las fincas que más requería labriegos era conocida como Los Guayabos, administrada por su propietario Ángel María Ospina. Fue así como Roque, Gustavo y Miguel fueron empleados como peones asalariados en esta propiedad. Al mismo tiempo, Fermín y su nueva esposa solicitaron en alquiler un pedazo de tierra dentro de Los Guayabos, con el ánimo de gestar una tabacalera y dedicarse así a la fabricación de puros o tabacos en la zona. Fermín planeaba aprovechar los conocimientos que Roxana tenía en esa materia, ya que, como se ha indicado con anterioridad, tanto ella como su familia asentada en San Pedro, Valle del Cauca, se dedicaban a la producción de tabaco.

Una vez el incipiente negocio tomó forma se volvió costumbre

que la familia comercializara parte de la producción en los negocios del pueblo, mientras que el gran volumen era enviado con los arrieros hacia Rioblanco, Tolima, y Pradera en el Valle del Cauca.

Este fue otro de los primeros emprendimientos que la familia Pava Arbeláez impulsó en aquella región enclavada en el sur de Colombia. La mayoría de los negocios, como lo hemos podido entender hasta la fecha, surgían generalmente para satisfacer alguna necesidad latente en la zona o mitigar las carencias de una familia numerosa y en crecimiento. A medida que iban apareciendo las oportunidades los Pava Arbeláez las iban aprovechando. Prosperó así un cúmulo de negocios los cuales permitían renovar algunas necesidades de consumo, generar otras nuevas (océanos azules) o suplir algunas insuficiencias del mercado.

En este punto es interesante comentar el proceso de elaboración de puros, una actividad que demandaba mucho cuidado y esfuerzo, sobre todo en lo referente a la preparación del suelo para el cultivo de las plantas de tabaco pues sus raíces son muy delicadas. Otro factor para considerar era el pequeño tamaño de estas plantas que hacía imposible que sus semillas pudieran ser enterradas directamente en la tierra de cultivo, lo que obligaba a que previamente se plantaran en semilleros.

Hecho el trasplante y tras dos meses de crecimiento empezaba la fabricación del puro propiamente dicha, para lo cual se debían seguir los siguientes pasos:

- Iniciar con la recolección, la faena más dura pues implicaba recoger las hojas a mano, de una en una y como máximo dos o tres, para no estropearlas. Considerando que las hojas estaban situadas en niveles distintos dentro de la mata se debían recoger por cada nivel de forma independiente y exclusivamente cuando estaban maduras. Este paso se efectuaba a intervalos de seis o siete días hasta que se completaba el ciclo de recolección por cada planta, proceso que podía durar aproximadamente cuarenta días.
- A continuación, se procedía a la curación y el secado, fase durante la cual se debían vigilar con mucha rigurosidad factores como la humedad y la temperatura.

- El siguiente paso era la escogida o selección y el desvenado. En este punto se seleccionaban las hojas de acuerdo con el tamaño, la textura, el color y el grado de defecto, lo que permitía determinar las distintas clases o tipos de tabaco a fabricar. Posteriormente a las hojas escogidas se les cortaba la vena central.
- Cumplido el paso anterior se procedía a la torcida del tabaco, consistente en enrollar o torcer las hojas individualmente hasta convertirlas en cigarros.
- Cada cigarro se cortaba por las puntas, tratando de conservar el mismo tamaño para todos ellos, y también se efectuaba el anillado, que consistía en la colocación de un sello en forma de anillo que contenía la marca del tabaco.
- Para finalizar, los puros se empacaban en paquetes generalmente de 24 unidades (Berni, s.f.).

Cría de gallinas y venta de huevos

Si había una actividad comercial que se volvía de largo aliento dondequiera que se llevara a cabo era la de dedicarse a la crianza de gallinas ponedoras y a la venta de huevos. Con este propósito era preciso comprar tendales o nidales, formados por entre quince y veinte pollitas ponedoras, cantidad que era fácilmente manejable en el patio de la casa. A las aves se les podía alimentar principalmente con las sobras de la comida diaria. La diferencia entre cada tendal o nidal era de aproximadamente seis meses. Usualmente las gallinas después de seis meses dan inicio a su ciclo de postura. Al principio ponen un huevo diario, ocasionalmente dos y a veces producen huevos de doble yema, esto debido a que el aparato reproductor de una gallina joven no está puesto a punto. Con ese nivel de producción de un huevo diario por gallina la familia se daba el lujo de tener huevos de manera permanente en la despensa de su casa, los cuales en primera instancia se utilizaban para el consumo de los miembros del hogar. No obstante, no tardó en presentarse una sobreproducción de huevos que excedía la necesidad de consumo de la familia, razón por la que empezaron a ser vendidos a los vecinos a través de la tienda.

Los tendales se renovaban un poco antes de que las gallinas terminaran su principal fase de ponedoras, periodo que corresponde al primer año en el que ponen el noventa por ciento de los días. Por su parte, los niales que culminaban su ciclo de producción se convertían en producto cárnico de consumo (Grupo Xaxemi; s.f.).

Este emprendimiento, así como los otros que se han reseñado hasta ahora, respondía a una necesidad específica: en la mayoría de las familias de la época las dietas o periodos de posparto se cumplían con mucha rigidez.³ La parturienta debía guardar cama de manera estricta durante cuarenta días y consumir una gallina diaria. En esa época era común que una mujer diera a luz a una gran cantidad de hijos, razón por la que los intervalos entre cada parto eran muy cortos. Se estima que en promedio cada 14 meses nacía un nuevo miembro de la familia. Para responder a esta realidad era preciso contar con 40 gallinas con el periodo de ponedoras terminado, dos tendales de ponedoras para mantener la provisión de huevos de consumo y dos tendales en desarrollo. En síntesis, las gallinas y los huevos eran un haber permanente y necesario en los patios de estas familias.

Preparación de pan

El negocio de elaborar pan fue el primer emprendimiento impulsado por la rama Pava Ospina. Para tal fin, la familia aplicó los conocimientos transmitidos por el ‘Mono’ Chica, como se le conocía afectuosamente al esposo de la tía Clemencia, hombre poseedor de una vasta experiencia en el ramo que le permitió establecer y consolidar reconocidas panaderías, primero en Santa Isabel y posteriormente en Ibagué.

3. El posparto, llamado comúnmente puerperio, es el periodo después del parto que el organismo de la madre necesita para recuperar el contexto corporal o estado natural previo al embarazo. Comprende entre las seis y las ocho semanas siguientes al parto. Es recomendable y muy importante para la salud de la parturienta cuidarse y seguir una dieta sana; sobre todo si está dando el pecho a su hijo, necesita un aporte calórico correcto y con todos los nutrientes necesarios, ya que durante el puerperio o cuarentena se sufre de pérdidas de sangre por medio de las diferentes secreciones uterinas que debe expulsar (Sociedad Española de Ginecología y Obstetricia, s.f.).

Con el apoyo de sus cuñados y hermanos, Roque construyó un horno de barro en el exterior de la casa principal de la finca Los Guayabos, cerca del caidizo donde vivía. Estos hornos generalmente estaban elaborados con barro y adobe, y poseían una entrada frontal junto con un orificio a modo de chimenea a un costado o en la parte trasera cuyo propósito era permitir el escape de los gases de combustión. En principio, Roque experimentó con la elaboración de “parva” que es como se le conoce en Antioquia y el Eje Cafetero a una amplia variedad de piezas de panadería de pequeño tamaño y sabor tanto dulce como salado que suelen consumirse como refrigerios rápidos. El pandequeso, la almojábana, el bizcocho, el pandeyuca, la achira, el merengue o suspiro, el pandero, el bizcochuelo y la cuca hacen parte del amplio abanico de productos que constituyen la parva (Scabredon *et al.*, 2007).

Al atardecer, Roque y Martha horneaban de manera regular pan salado y cuacas, productos que eran transportados durante la madrugada del día siguiente hasta el pueblo con el fin de surtir las tiendas. Una frase típica de la jerga paisa, “se terciaban los canastos y llevaban la parva al hombro”, describía a la perfección la manera de transportar el pan desde la casa de Roque hasta las tiendas del pueblo. En efecto, cuñados suyos y el mismo emprendedor echaban sobre sus espaldas canastos en cuyo interior se guardaban los productos horneados la noche anterior.

Producción de gelatina de pata de res

Al mismo tiempo que se dedicaba al negocio de elaboración de pan, la familia probó suerte con la preparación de gelatina de pata de res, oficio que aprendió Roque durante su estadía en San Pedro, Valle del Cauca. Este manjar es toda una tradición gastronómica en la región, sobre todo en Andalucía, pueblo aledaño a San Pedro.

Es interesante mencionar que para elaborar este comestible primero se debe lavar muy bien la pata de res para luego cocinarla en un recipiente con abundante agua por espacio de cinco horas hasta que ablande lo suficiente. Posteriormente a la pata se le extrae el hueso y

lo que resulta de la cocción se cuela y se licúa inmediatamente en la misma agua o caldo. Una vez obtenido el suficiente caldo se coloca nuevamente al fuego y se le agrega la panela, bien sea en trozos o previamente raspada, además de canela y clavos. La mezcla debe batirse constantemente hasta encontrar su punto de coagulación para finalmente verterla en una bandeja o molde y dejarla enfriar.

La preparación de la gelatina negra termina cuando se da el punto de coagulación, mientras que para obtener la gelatina blanca debemos manipular la mezcla en una horqueta de madera hasta que se torne amarilla. Luego se puede distribuir en algún cubilete o se secciona en pequeñas porciones que se espolvorean con harina para evitar que se aglutinen.

La familia Pava Ospina le adicionaba a este manjar saborizantes de coco o de vainilla y su comercialización era posible por medio de los tenderos del pueblo. Usualmente, previos al día de mercado, tenía lugar la mayor producción (Domínguez, González y Ramírez, 2013).

Luego de que Roque y su familia se trasladaron a Herrera los negocios de panadería y elaboración de gelatina dejaron de existir. Se convirtió entonces el horno en una cocinilla de la finca Los Guayabos que se destinó a la elaboración de los platos típicos tolimenses en los días de mercado, ordinariamente los domingos y los festivos.

Arriería, un servicio efectivo de transporte de carga

Ya radicado en Herrera, Roque advirtió la necesidad no sólo de sacar productos agrícolas desde esta localidad con el fin de comercializarlos en municipios cercanos como Pradera y Florida en el Valle del Cauca, sino también de traer al poblado tolimense los productos terminados que se requerían para la manutención de las familias asentadas en la región. Viendo allí una oportunidad de negocio y fiel a su espíritu emprendedor, Roque se convirtió en arriero. Compró unos bueyes con lo que había ahorrado mientras funcionó la panadería y emprendió su primer viaje que no estuvo exento de vicisitudes. Debido a lo agreste y lo frío del terreno las bestias no resistieron la travesía y

murieron en el intento. Lejos de amilanarse Roque optó por adquirir algunas “mulas”, animales más resistentes y menos costosos.

Inicialmente pensó en transportar café seco por ser este la primera fuente de ingreso de la zona y porque muchos campesinos ya tenían beneficiadero y requerían comercializar el producto. Con el tiempo, el visionario hombre se percató de la existencia de una sobreproducción de bienes de pan coger, ciertas frutas y algunos granos que superaba las demandas de abastecimiento y consumo interno de la población local y por ello le apostó también a acarrear estos víveres.

Aunque en un comienzo sólo prestaba el servicio de transporte, es decir, trasladaba productos agrícolas y traía por encargo bienes terminados, con el tiempo se volvió comerciante: compraba productos a los agricultores de Herrera y los vendía o los canjeaba por mercancía a los comerciantes en Pradera y Florida. La mercancía que transportaba en sus viajes de arriería era distribuida en las tiendas de su papá y su hermano Gustavo, o por encargo de otros comerciantes radicados en el mismo pueblo. La claridad en los objetivos, la perseverancia y la flexibilidad, producto de múltiples ensayos, errores y buenos resultados, fueron virtudes de Roque que ilustran características fundamentales de todo emprendedor.

Generación de energía: el impulso de la electricidad

Herrera era un pueblo que carecía de fuentes de generación de energía, bien fuera operadas por el Estado o por particulares. Por esta razón sus habitantes se veían obligados a realizar sus faenas antes de que se ocultara el sol. Al caer la noche, y por ser esa una zona de influencia guerrillera, la mayoría de las personas se desplazaba hacia sus casas guiándose con la luz de una linterna de pilas. Ya en sus hogares compartían tiempo con sus familias iluminados con el tenue brillo de una vela inserta en un candelabro o, si acaso tenían los recursos, alumbrados con la luz de una lámpara Coleman, a base de alcohol industrial, o de una Petromax que funcionaba con petróleo. Al no haber electricidad el despulpe del café y la trillada del maíz se realizaban manualmente, mientras que las moliendas de caña se llevaban a cabo con el impulso de los bueyes o los caballos.

Consciente de la urgencia de suplir esta carencia, a Roque en uno de sus viajes de arriería se le presentó la oportunidad de comprar una planta generadora que funcionaba a base de carburante gasóleo o diésel.⁴ El gran tamaño y peso de la planta impuso la necesidad de transportarla en una turega. Según Germán Ferro (2004) se conoce así a una de las formas de transporte en la arriería, consistente en repartir el peso en una camilla sobre dos bestias de carga, una adelante y otra atrás, soportada en fuertes maderos unidos por los costados y asegurados con los aperos. Gracias a esta técnica es posible transportar artículos difíciles de llevar en una sola mula o mercancía con un peso mayor de 12 a 15 arrobas.

Con la llegada de esta planta generadora de energía al pueblo se iniciaron los mayores aportes económicos de la rama generacional Pava Ospina a la región. Una vez instalada se empezó a suministrar energía eléctrica a la casa cural de la iglesia recién erigida, a la inspección de Policía y a la enfermería del Ejército. Algunos comerciantes, previo pago de una cuota mensual, también tuvieron acceso al novedoso servicio. Se podría considerar que este emprendimiento fue el precursor de las empresas prestadoras de servicios públicos que existen en la actualidad.

Café Italia, un espacio de reunión y esparcimiento

Uno de los primeros negocios que fue posible establecer gracias a la llegada de la electricidad a Herrera fue el Café Italia. Es preciso explicar que el café, como local comercial dentro de la cultura antioqueña, correspondía a un sitio de esparcimiento donde se expendían, además de café o tinto como le llaman los paisas, gaseosas y bebidas con alcohol como cervezas y aguardiente, las primeras traídas del

4. Se le conoce también como gasoil y corresponde a un hidrocarburo líquido compuesto fundamentalmente por parafinas y utilizado como combustible en calefacción y para mover motores con base en este elemento (Galicia & varios, Wikipedia, 2004).



Café Italia en la actualidad.

Fuente: álbum familiar.

Valle del Cauca y la segunda elaborada a partir de la caña de azúcar y destilada en alambiques artesanales de la región.

En esencia estos locales comerciales albergaban en su interior una o varias mesas de billar normal y algunas mesas de madera acompañadas de cuatro asientos sin brazos con sentadera de cuero conocidos como taburetes. Sobre algunas de esas mesas se encontraba tallado un juego de mesa, usualmente un tablero de parqués para cuatro jugadores.⁵ En el caso específico del Café Italia, Agustín, tío de Roque, se encargó de tallar y pintar estos juegos de mesa.

Los domingos, día de mercado, se volvió tradición jugar lotería. A quienes participaban de este juego se les vendían unos cartones que tenían impresos figuras o números. Uno de los jugadores, llamado comúnmente tallador, tomaba una baraja que también tenía impresos

5. Parqués es el nombre que recibe en Colombia un popular juego de mesa de fichas y dados, descendiente del Pachisi de la India y Pakistán. El juego consta de un tablero, que puede tener espacio para cuatro o seis jugadores, divididos por colores; cada jugador tiene cuatro fichas y los espacios a mover están definidos por una pareja de dados (Banco de la República; varios).

los mismos números y figuras de los cartones, revolvía perfectamente el mazo y posteriormente sacaba una a una las cartas anunciando el número o figura que tenía dibujado en la ficha. Lo anterior recibía el nombre de “cantar las barajas” o “echar la baraja”. Conforme se iban “cantando” las barajas los jugadores apuntaban o cubrían con granos de maíz o cartón picado las figuras y números impresos en sus tarjetas que eran anunciados por el tallador. Al final ganaba el primero que lograba llenar todo su cartón. Parte del dinero recolectado en el juego iba a parar a las arcas del Café Italia, otra parte se le daba al tallador y el resto era entregado como premio al ganador de la lotería. Un detalle pintoresco de esta actividad lúdica era que el tallador, al momento de cantar los números o figuras, sacaba a relucir sus dotes de paisa trovador improvisando frases alusivas a estos personajes emblemáticos de la cultura antioqueña. Además, en lugar de pronunciar los números o figuras propiamente dichos se refería a ellos con remoquetes que los jugadores iban reconociendo a medida que el juego avanzaba. Por ejemplo, en vez de 1 decía “solitario”; en vez de 44, “carrancancan”; en vez de 55, “cotudo”; “dos paticos” en lugar de 11; “edad de Cristo” en lugar de 33; “agáchate que te mata” en vez de escopeta; “chupamiaos” en lugar de mariposa; y en vez de tigre, “nace pintao”.

Entre semana el café prestaba sus servicios a un público exclusivamente masculino. En cambio, los días de mercado, generalmente los domingos, se convertía en lugar de encuentro para todos los integrantes de la familia sin distingo de edad ni sexo, ya que podían jugar en grupo la lotería. Afuera de este local comercial, en la parte superior de una guadua erguida, se instaló un parlante conectado a una vitrola o tocadiscos con el que se hacían complacencias, que Martha redactaba y Roque leía. No sólo se recordaban los cumpleaños, sino que a quienes concurrían al negocio y a los habitantes del sector en general se les mantenía informados sobre las últimas noticias llegadas en el correo verbal de los arrieros, los eventos importantes que tendrían lugar en la región e, incluso, las películas en cartelera. El Café Italia todavía continúa siendo en Herrera un símbolo de progreso.

Exhibición de películas

El cine sirvió a Roque como medio de esparcimiento en los ratos de ocio durante los viajes de arriería hacia Pradera. Impresionado por el séptimo arte y jalónado por su espíritu de negociante, el patriarca de la rama familiar Pava Ospina adquirió un proyector de cine de 35 milímetros. El artefacto era eléctrico y operado manualmente. Cuentan los testigos de la época que, al pasar las cintas de un carrete a otro, proceso conocido como rodaje, se producía un ruido como de máquina de coser movida por un motor eléctrico.

Las películas se proyectaban sobre una sábana o un lienzo colgado sobre una de las paredes de la trastienda del Café Italia, asemejando así a un bastidor o telón como se conoce en el argot del cine al sitio en el que se refleja la imagen. Los rollos de las cintas eran alquilados en la oficina de Cine Colombia en la ciudad de Cali y luego transportados en mula desde Pradera. Dependiendo de su extensión cada película tenía entre dos y tres rollos y el tiraje de cada uno de ellos duraba aproximadamente una hora. La cartelera de turno se cambiaba cada quince días y en su mayoría los filmes correspondían a cine mexicano, destacándose entre sus protagonistas Libertad Lamarque, Mario Moreno ‘Cantinflas’ y personajes de ficción como El Santo y el Llanero Solitario. A la sala de proyección se accedía a través de la tienda. Allí se vendían los boletos elaborados con las cajas de cartón en las cuales venían empacados los chicles y las frunas. Cada tiquete se cortaba a la medida y se le colocaba un sello. La taquilla se situaba en la parte interior de la casa, lugar en el que Martha aprovechaba para vender las boletas y al tiempo aprovisionar a los espectadores de golosinas y mecate para que los consumieran durante la proyección. Se podía decir que ese improvisado lugar de exhibición de películas guardaba similitud con los teatros modernos en los cuales se encuentra primero la cafetería. Los asientos correspondían a bancas de madera ubicadas diagonalmente y cada una con capacidad para diez personas. Hasta diez minutos podía durar el montaje de cada rollo, tiempo que los asistentes empleaban en ir al retrete o baño y comprar mecate. La cabina o cuarto de proyección estaba elaborada en madera y se encontraba en la parte posterior de la improvisada sala.

Trilladora de maíz

Para que el maíz sea comestible y pueda ser comercializado se debe seguir una serie de pasos que inicia con la recolección. Cuando el sembrado está a punto de cosechar se retira de la planta el fruto llamado elote, choclo o mazorca. A ese fruto se le despoja de las hojas que lo envuelven, se desgrana –es decir, se separa cada grano de la mazorca– y, por último, se le quita el cascarón, también conocido como pericarpio o afrecho, valiéndose para ello del pilado o trillado, labor que se remonta a la época de nuestros ancestros y que aún hoy se practica en algunas partes del país, tradicionalmente con ayuda de un pilón de madera. Con el tiempo aparecieron las trilladoras primero-manales y después eléctricas. En la actualidad existen maquinarias que ejecutan las diferentes labores en el área de cultivo y a la par de la recolección van desgranando y trillando, lo que permite vaciar directamente al empaque el grano limpio.

Como era su costumbre, Roque intuyó que el trillado de este grano podría constituirse en una gran oportunidad de negocio. No en vano el maíz ha sido el cereal que tradicionalmente ha registrado el mayor volumen de producción y consumo, por encima incluso del trigo y el arroz.

Antes de la llegada de la trilladora a Herrera, las mazorcas eran transportadas inmediatamente después de recolectadas, es decir, sin someterse a ningún tipo de manipulación previa o valor agregado. Lo anterior implicaba un alto volumen de carga y empaque. Para que el maíz pudiera ser consumido en la zona se debía llevar hasta Pradera, pagar allí por el trillado y luego retornar con el cereal ya procesado. Con el arribo de una tecnología novedosa como la de la trilladora se aprovechaba al máximo el transporte y se generaba un mejor precio en el mercado.

Aunque al principio Roque compraba su propio maíz y lo sometía al proceso de trillado, con el tiempo se decidió a prestar este servicio a terceros. Así se anticipó a lo que actualmente se conoce como *outsourcing*, es decir, personas que no eran expertas en esa tarea específica como el trillado lo contrataban para que se hiciera cargo de esa labor.

Beneficiadero de café

En páginas anteriores mencionamos que la zona donde estaba asentada Herrera fue aprovechada por los colonos para la siembra de café, ya que presentaba un clima propicio y muy parecido al de sus lugares de procedencia. El beneficio del café, en ese tiempo efectuado de forma netamente manual y artesanal, se iniciaba con la recolección del fruto o grano maduro. Esta primera labor –que aún hoy continúa siendo manual, además de ser generadora de empleo– se efectuaba en dos fases: una cosecha principal que abría sus frutos en los meses de marzo, abril, mayo y junio y una mitaca, o cosecha intermedia, en noviembre, diciembre y enero. Durante estas dos etapas únicamente se recolectaban los granos que alcanzaban el estado de madurez completa, es decir, aquellos que se tornaban de un color rojo amarillo dependiendo de la clase de café (no recolectaban los frutos verdes porque se alteraba el sabor de la bebida una vez concluido todo el procedimiento). Luego venía la etapa de despulpado durante la cual los granos se pasaban por una máquina con el fin de retirarles la cereza o cáscara. Dicho proceso demandaba un buen flujo de agua para ir despojando el grano del mucílago o la baba presente al interior de la cereza. Posteriormente se efectuaba el lavado que tenía como objetivo limpiar los residuos de mucílago y eliminar los azúcares. Cumplido ese paso se procedía a la secada que consistía en exponer los granos al calor del sol para que el grado de humedad presente en ellos disminuyera. El secado se realizaba en paseras –conocidas en otros países como “parihuelas” o “camillas”–, así como también en tarimas o dispositivos elevados del suelo situados sobre estructuras fijas de madera. Haciendo gala de su naturaleza observadora y curiosa, no tardó Roque en reproducir la técnica empleada en el Valle del Cauca que consistía en unas gavetas construidas en madera, las cuales contaban con unos rodamientos que se deslizaban sobre rieles de hierro. Así resultaba más cómodo y expedito para el productor el traslado de dichas gavetas a un techo común en caso de lluvia o humedades. El proceso finalizaba con el empaque del grano seco en sacos limpios hechos de fique para facilitar su transporte y ese grano era y es el insumo principal para la elaboración de aquella bebida que le ha granjeado fama a Colombia alrededor del mundo (Federación Nacional de Cafeteros, 1958).

Roque comenzó este negocio como transportador del café ya seco. A medida que pasó el tiempo y aprovechando tanto la llegada de la planta generadora de energía como la adquisición de su primer terruño, se arriesgó a montar su propio beneficiadero que incluía el despolpe y secado del café. Es decir, que nuestro hombre de negocios compraba el grano recién cosechado y lo sometía a todo el proceso de beneficio como valor agregado.

Fábrica de gaseosas

Antes de que llegaran a Herrera las primeras gaseosas y cervezas a lomo de mula, ya Miguel y Fabio Pava vendían aguas endulzadas con un jarabe a base de melao de caña, ingrediente que resultaba de las moliendas en el trapiche de la finca Los Guayabos y que los Os-pina –dueños de esa propiedad– regalaban a los Pava. Estos últimos comercializaban aquella bebida dulce, acompañada de pandequeso los fines de semana y días de mercado. Además, solían experimentar con sabores artificiales, siendo los de fresa, piña, limón, y frambuesa los más utilizados en ese entonces.⁶

Es preciso anotar que en aquella época era menester incluir dentro del costo total de la bebida gaseosa, no solo el líquido sino también el envase de vidrio que la contenía, en razón a que resultaba muy oneroso pagar el transporte en mula para sacar las botellas vacías y envasarlas de nuevo.

Por esos días arribó al pueblo un amigo de Roque, quien al percatarse de la proliferación de envases y contemplar la posibilidad de reenvasar gaseosas en ese mismo sitio, le propuso comprar una embotelladora de estas bebidas. Como ya había trabajado en esa industria, Francisco no sólo estaba al tanto de dónde poder adquirir la

6. Los saborizantes son preparados que se elaboran a partir de sustancias extraídas de la naturaleza, los vegetales, o fabricados con contenidos netamente artificiales, su uso era permitido en términos legales y son sustancias capaces de actuar sobre los sentidos del gusto y del olfato, ya sea para reforzar el sabor propio inherente del alimento o transmitiéndole un sabor o aroma determinado, con el fin de hacerlo más apetitoso (Wikipedia; varios,2006).

embotelladora, sino que además poseía la experticia para su correcta manipulación. Conocía, asimismo, y de manera muy detallada, la fórmula y los porcentajes de mezcla para la correcta elaboración de una gaseosa. La máquina en cuestión se hallaba en Mercaderes, Cauca, lugar al que Francisco y Roque se trasladaron para hacer la negociación. Se trataba de una máquina marca Lucro, modelo 1927, de funcionamiento manual y dotada de palancas, pedales, cilindros de gas carbónico y manómetros encargados de regular la presión de los gases durante el proceso de embotellamiento (González, 2012).

Ahora trataré de explicar, de forma muy elemental y apoyándome en la información procedente de la memoria colectiva familiar, el proceso de elaboración de las gaseosas en la fábrica de Roque, el cual difiere mucho del empleado en la época actual, caracterizado por manejar altos estándares tecnológicos.

En primera instancia se preparaba el jarabe, considerado la materia prima esencial porque de él dependían factores como el color y el sabor de la gaseosa. Para su elaboración se mezclaban en un recipiente de gran tamaño agua filtrada y esencias endulzadas con saborizantes artificiales. La mezcla resultante se debía pasar obligatoriamente por un colador bien tupido que en el caso de la embotelladora de Roque era un pedazo de tela blanca. Este último paso era necesario para garantizar que ninguna suciedad apareciera en la bebida.

Simultáneamente se preparaban las botellas, que se lavaban por dentro y por fuera, y una vez limpias se colocaban en una máquina de llenado con capacidad para diez de ellas. A la mezcla a punto se le inyectaba anhídrido carbónico, a través de un tanque presurizado, conocido como carbonatador, y luego se agitaba durante treinta minutos hasta que el agua se impregnara con el gas y formara agua carbonatada. Ese líquido resultante era conducido a un nuevo depósito en donde se daba inicio al embotellado, proceso en el que se eliminaba el aire de las botellas para posteriormente llenarlas con la bebida y cerrarlas herméticamente con un tapón que se unía a su cuerpo mediante un sistema mecánico. Cumplido este último paso se procedía a etiquetar las gaseosas y a almacenarlas para su posterior distribución.

De Cali se traían las esencias, los espumantes, los preservantes y las tapas, mientras que los colores vegetales se obtenían en Pradera. Los sabores de fresa, mora, limón y soda eran los que predominaban. A raíz del segundo desplazamiento de la familia se entregó este emprendimiento a un inexperto en cuyas manos finalmente desapareció.

Finca autosuficiente

Por la cabeza de Roque siempre rondó la idea de tener una finca propia, que fuera autosuficiente, es decir cuyo sostenimiento no generara ningún costo. “No hace falta tener mucha tierra para hacer que una finca se sostenga por sí sola”, solía decir. Era evidente que para lograr el objetivo de producir los alimentos necesarios para abastecer a una familia numerosa como la de él e, incluso, obtener algunos excedentes, se requerían dos elementos: tierra buena y abundante agua. Compró inicialmente Roque un terreno cerca del pueblo al que bautizó ‘Filodehambre’. Acto seguido se hizo a una vaca, algunos cerdos y un nidal de gallinas, animales que consideraba claves para una finca autosuficiente porque de ellos se podían obtener productos como el queso, la leche, la carne y los huevos, esenciales dentro de la dieta alimentaria de la familia. El manejo de la finca se le confió a un agregado o encargado de las labores agrícolas y ganaderas que en un principio resolvió sembrar algunas hortalizas y productos de pancoger, al igual que café, plátano, pasto para las bestias y árboles frutales.

Alquiler de espacios de vivienda

Aquella casa lote que la familia adquirió una vez llegó a Pradera procedente de Herrera fue aprovechada para el desarrollo de algunas actividades mercantiles. En la parte frontal de la vivienda se adecuó un lugar para la tienda, mientras que en su interior se destinó un amplio espacio como patio o solar que sería aprovechado por Martha para sembrar sus matas de jardinería preferidas. Atrás del lote se construyeron la marranera y el beneficiadero de café, y en una parte lateral sobrante fueron acondicionadas cinco zonas de vivienda o apartamentos independientes, dotados de sala-comedor, cocina, un cuarto y patio compartido, los cuales fueron arrendados a familias de

trabajadores de los ingenios. Así la familia Pava Arbeláez pudo generar ingresos adicionales.

Fábrica de velas

A principios de los años sesenta, el sector eléctrico colombiano estaba conformado por un conjunto de subsistemas aislados construidos alrededor de las principales ciudades del país como Bogotá, Medellín, Cali, Manizales, Bucaramanga y Barranquilla. De lo anterior se infiere que ninguno de los municipios del Valle del Cauca –exceptuando su capital- contaba con cobertura de energía y por supuesto que Pradera no era la excepción. En aquella población sólo había una planta alimentada con ACPM que se limitaba a generar electricidad para el banco, el teatro, la iglesia y algunas oficinas municipales, además de permitir que se encendieran algunas luminarias en el parque principal (Vélez, 2011).

Como consecuencia de este rudimentario sistema eléctrico en los hogares praderenos se veían obligados a iluminarse por medio de velas o candelas. Una vez más el olfato de Roque lo llevó a descubrir allí una oportunidad de negocio y por eso optó por montar una fábrica de velas. Luego de empaparse del conocimiento necesario, el hombre de negocios organizó la producción artesanal de velas, cuyo proceso incluía una rueda de madera encajada sobre una balinera, que se asentaba en una base de madera. En la parte inferior y a la redonda de la rueda existían aproximadamente 20 ganchos de los que pendían 20 tablas también provistas de ganchos con capacidad para 24 mechas o pabilos. Al principio se colocaba la parafina⁷ en una caneca metálica a fuego lento hasta lograr el punto de fusión. Mientras la parafina se derretía se iban colocando los pabilos en las tablas y con el fin de que se mantuvieran estirados se les colgaba una tuerca o arandela de hierro. Completada esta labor se procedía a la inmersión de las tablas con las

7. La parafina es un subproducto de la destilación del petróleo. Es incolora, inodora y maleable. http://www.guiadeemprendedor.com.ar/Velas_Artesanales.htm; Sep/18/2014; 8:45

mechas en la parafina derretida. Cada tabla era colocada en el gancho de la rueda, después se giraba hasta encontrar la siguiente tabla y así hasta que una a una las 20 tablas se introdujeran dentro de la parafina. Cada vez que la tabla completaba un giro, la parafina integrada al pabilo se iba enfriando y solidificando, se repetía el procedimiento de inmersión varias veces hasta que la vela alcanzara el grosor requerido. Concluida la elaboración del tendal de 480 velas, proceso que demoraba alrededor de tres horas, se preparaba el siguiente tendal hasta terminar la labor diaria de producción. Las velas se cortaban todas del mismo tamaño, se empacaban por docenas y finalmente eran vendidas en la tienda de la familia a otros comerciantes de la ciudad y enviadas al Tolima por transporte mular.

Elaboración y comercialización de pandebono

Aprovechando el conocimiento y la experiencia en la fabricación de parva que había adquirido durante su estancia en Herrera, se aventuró Roque a colocar un horno para la elaboración de pandebono en la que aplicó la fórmula de preparación del manjar legada por el “Mono” Chica. En las madrugadas, Roque y su esposa fabricaban el apetitoso producto que luego era comercializado a través de contratos con restaurantes y cafeterías. También sus hijos varones colaboraban con la venta del pandebono que cargaban en canastos y ofrecían tanto en el parque central, como en las calles de la ciudad, aprovechando la salida de los buses de los ingenios que recogían a tempranas horas a los trabajadores.

Marranera

Otro conocimiento del pasado que Roque se atrevió a aplicar fue el de las marraneras que aprendió en la hacienda La Yuca. Fue así como construyó en la parte trasera del patio o solar de la casa una marranera erigida en ladrillo y cemento, cuya dimensión aproximada era de cinco metros de largo por tres metros de ancho, y que destinó a la cría de lechones o cochinos, como se denomina a los cerdos jóvenes después de pasada la época de lactancia y hasta el año de crecimiento.

Al principio compró Roque una marrana en su madurez reproductiva o gestante ya inseminada.⁸ Cabe decir que el objetivo primordial de las ventas y ganancias de este proyecto eran los lechones. En cuanto a la alimentación de los porcinos se utilizaban las sobras de comida, no sólo de la familia Pava Arbeláez, sino de los vecinos. Dichas sobras, conocidas en el argot popular como aguamasa, constituyán el único alimento que se les daba a los cerdos en aquella época y eran recogidas por los hijos varones de Roque en latas en las cuales venía empacado el aceite natural o manteca (Troillet, 2005).

Distribuidora de cemento

En los años sesenta y setenta, Cali experimentó una explosión urbana. Fue una década de vertiginoso crecimiento en la que se crearon la mayoría de los barrios de la ciudad, muchos de ellos ilegales o producto de invasiones. Uno de ellos fue el barrio Chapinero que se fundó en el año 1959 y se legalizaría dos años más tarde. Hoy en día este barrio pertenece a la comuna 8 de la capital del Valle del Cauca (Vásquez B., 2001). Estaba situado sobre una vía que antiguamente conectaba con un balneario popular entre los caleños de la época, llamado Meléndez. Como era una tradición de los Pava Arbeláez montar su propia tienda una vez llegaban a un nuevo sitio, al asentarse en Cali procedieron a comprar el primer mercado y lo exhibieron para la venta. Como en la época sólo existían algunas pocas tiendas muy alejadas de donde vivía la recién llegada familia, su negocio floreció a muy corto plazo.

El sector de la construcción ha sido el jalonador de la economía colombiana en los últimos sesenta años, un sector muy importante

8. En promedio las cerdas pueden tener entre dos y siete partos durante el año, es decir que su ciclo reproductivo es de aproximadamente tres años y medio. Además, en la mayoría de las marraneras se pueden obtener al año por cada cerda entre 16 y 23 lechones, lo hace que este negocio sea muy rentable. Cada año se selecciona la mejor hembra para reproductora, así como el mejor macho el cual servirá de padrón en futuras inseminaciones.

para el desarrollo de un país, uno de sus principales motores ya que, además de ser gran generador de empleo, proporciona elementos de bienestar básicos en una comunidad, como los puentes, las carreteras, los puertos, las vías férreas, las represas, las plantas generadoras de energía, las industrias, así como también viviendas, escuelas, hospitales y lugares de esparcimiento como cines, parques, hoteles, teatros, entre otros. Otro factor a tener en cuenta es que en la construcción se utilizan insumos provenientes de otras industrias como el acero, el hierro, el cemento, la arena, la cal, la madera, el aluminio, etc.

La zona de Cali a la que llegó la familia Pava Arbeláez estaba en pleno desarrollo urbanístico y de construcción. Se gestaba el trazado de vías y se buscaba cómo ampliar la cobertura de acueducto y alcantarillado, no sólo en el propio barrio, sino en los aledaños. Una vez más su genio para los negocios llevó a Roque a decidir que ese era el entorno y el momento propicios para comercializar un elemento esencial en cualquier tipo de construcción: el cemento. Se dirigió entonces a la empresa Cementos del Valle ubicada en Yumbo y solicitó ser parte de las distribuidoras a nivel local. Su petición fue aceptada y se convirtió así Roque en uno de los cinco distribuidores con los que la cementera contaba en esos años en la capital vallecaucana.

Distribuidora de licores

Algunas características de los trabajadores de la construcción hacen que estos sean proclives a consumir grandes cantidades de licor. Una de ellas es la falta de capacitación formal en áreas especializadas; la mayoría, al carecer de oficio o profesión determinada, buscan trabajo en un área en la que no exigen estudios o donde resulta fácil anclarse laboralmente. Otros factores que influyen en el consumo de bebidas embriagantes por parte de dichos trabajadores son la alta rotación e inestabilidad propias de este oficio, los permanentes cambios de lugar de trabajo debido a que las obras se desarrollan en distintos puntos y el hecho de que los obreros en su mayoría sean jóvenes y solteros. Dada la significativa proliferación de estos trabajadores en el sector donde

residían los Pava Ospina, Roque y Martha pensaron en la posibilidad de venderles cerveza y aguardiente. Visitó entonces Roque la Industria de Licores del Valle y la cervecería de Bavaria con el propósito de solicitar convertirse en distribuidor de los licores producidos por ambas compañías. La petición fue aceptada y fue así como La Gran Botella, nombre que adoptó con posterioridad el negocio de la familia Pava Ospina, se convirtió en distribuidora de cerveza y estanco de aguardiente. Cabe aclarar que en el negocio no se expendían licores para ser consumidos allí mismo.

Venta de petróleo

En 1931, el cabildo caleño constituyó las Empresas Municipales de Cali (EMCALI) con el fin de prestar los servicios de acueducto, alcantarillado, organización de plazas de mercado, matadero y recaudo de algunos impuestos de espectáculos. Trece años más tarde la Compañía Colombiana de Electricidad fue anexada a esta entidad pública que desde entonces asumió la prestación del servicio de electricidad y la operación de algunas plantas eléctricas. Para diciembre de 1961 EMCALI proveía de energía a Cali y Yumbo, en el Valle del Cauca, y Puerto Tejada en el Cauca. No obstante, en los hogares de la época el uso de la electricidad se limitaba a propósitos de iluminación. Sólo las familias más pudientes empleaban este servicio para el funcionamiento de algunos electrodomésticos y artefactos como radios y neveras. En lo concerniente a la cocción de los alimentos esta se realizaba con estufas a base de petróleo. Los Pava Ospina se habían granjeado fama por vender petróleo, razón por la cual las grandes comercializadoras de este combustible los buscaron para que se hicieran cargo de su distribución en los barrios y las zonas aledañas, propuesta que Roque y su parentela no dudaron en aceptar.

Confección y comercialización de prendas de vestir

Contaba Roque que, tras el cierre de la Galería Central de Cali, situada en el barrio El Calvario, el sector en el que estaban radicados él y su núcleo familiar empezó a llenarse de

establecimientos nocturnos, bares y casas de citas en las que se practicaba la prostitución y el consumo de licor. Consciente de que ese no era el mejor ambiente para criar a sus hijos, tanto varones como mujeres, muchos de ellos en plena adolescencia y preadolescencia, Roque junto con su esposa tomaron la decisión de vender el negocio y mudarse a un sector de la ciudad en el que su profusa descendencia estuviera a salvo de malas influencias. Empezó así a visitar junto con su familia distintos barrios de Cali a diversas horas para identificar la verdadera situación social y comercial de cada entorno. Buscaba un lugar próximo a escuelas, una iglesia, una galería y un parque infantil y en el que además no existieran muchas tiendas a su alrededor. En suma, pretendía hallar un sitio donde reinara un ambiente familiar. En medio de su búsqueda conoció el que parecía el lugar ideal: el barrio Atanasio Girardot. Al mismo tiempo se dio la posibilidad de canje entre la casa de Chapinero y una residencia ubicada en el nuevo barrio donde se mudaron, efectuada la permuta. Ya instalados allí, los Pava Ospina abrieron una nueva tienda en la que al principio retomaron el negocio de vender huevos, aunque con la salvedad de que ya las gallinas no estaban en el patio, sino que se compraron jaulas para una más eficiente crianza de las aves, la cual incluía la forma de proporcionarles alimento elaborado.

Tiempo después, los Pava Ospina se arriesgaron a incursionar en el área de la confección y comercialización de prendas de vestir, para lo cual adquirieron dos máquinas de coser provistas de motor. Martha y una de sus hijas mayores aprendieron el oficio de la modistería y montaron un taller de confección en el que elaboraban, además de los uniformes escolares para la numerosa familia, prendas de vestir básicas como camisas, pantalones, colchas de retazos y ropa interior para niñas. Para elaborar los uniformes partían de un diseño básico, puesto que el Estado imponía un modelo estándar en todo el país. Además, efectuaban el corte en forma manual. Martha y sus dos hijas se encargaban de la confección de las prendas, mientras que su terminado, que incluía actividades como cortar hebras, abrir ojales, planchar y doblar la ropa, corría por cuenta de los otros hijos mayores.

A Roque le correspondía no sólo comercializar lo producido en el taller, sino también recibir la mercancía en consignación de su primo Vicente, hijo de la tía Enriqueta, quien había montado en Cali una gran distribuidora al por mayor de prendas de vestir. Roque partía en las madrugadas y visitaba los mercados de algunos municipios del sur del Cauca como Santander de Quilichao, Puerto Tejada, Florida, Miranda y Suárez (al que se accedía por tren), y otros del Valle del Cauca como Buga, Tuluá, Cerrito y Palmira. A su casa retornaba en horas de la noche. Cuando los viajes eran entre semana los realizaba solo, pero los sábados, domingos y en época de vacaciones los hacía en compañía de alguno de sus hijos mayores. Algunas temporadas emprendía viajes a tierras más lejanas, llevando consigo bultos de mercancía que vendía al por mayor a comerciantes de algunos pueblos del Huila, el Caquetá, la Costa Norte y los Santanderes. Estos viajes podían durar nueve o diez días.

Distribuidora de huevos

Con el tiempo la familia Pava Ospina se mudó del Atanasio Girardot al barrio San Fernando y desde allí le apostó a replicar el modelo de creación de tiendas. En ese momento, unos primos de Roque, nietos de su tía Enriqueta y que poseían varias granjas avícolas en el municipio de San Pedro, Valle del Cauca, le propusieron al curtido hombre de negocios comercializar huevos y convertirse en distribuidor de este producto en Cali, el sur del Valle del Cauca y el norte del Cauca. Roque decidió asumir el reto y como apoyo para el negocio compró una camioneta usada, vehículo en que, como detalle curioso, algunos miembros de su familia aprendieron a manejar.

El patriarca de la familia Pava Ospina continuaba asimismo comercializando prendas de vestir surtidas por su primo Vicente. Corría el año 1975 y ya sus hijos mayores trabajaban en empresas de la comarca y hacían su aporte a la economía familiar. Empezó entonces a gestarse una idea entre los trece integrantes de este núcleo familiar que dio pie al emprendimiento que hoy en día lidera la cuarta generación de la familia.

En el hogar conformado por Roque y Martha se originaron aproximadamente veinte emprendimientos. Los últimos dos negocios, de confección y comercialización de prendas de vestir y de la distribuidora de huevos, sentaron las bases para que la cuarta generación de la familia constituyera la empresa que representa a los descendientes de la unión Pava Ospina en la actualidad.

Algunos conceptos sobre emprendimiento

De emprendedores y emprendimientos

Como última parte de esta obra, con el propósito de proporcionar un fundamento teórico y enmarcar las características de los negocios gestados por las familias de las que se habla en este libro, se presentan a continuación algunos conceptos y desarrollos elaborados por la academia que se centran en las características del buen emprendedor y en las condiciones necesarias para iniciar sus negocios y para que estos salgan adelante y sean exitosos.

De acuerdo con Wikipedia y otras fuentes, el término emprendedor se refiere a aquella persona o grupo que hace un esfuerzo considerable por alcanzar una meta u objetivo. También cubre a quien inicia una nueva empresa o proyecto productivo, y además aplica a los empresarios que innovan y a los que agregan valor a productos o procesos existentes.

Emprendimiento y emprendedor son términos utilizados frecuentemente en la actualidad en todas las latitudes, referidos a las formas de promover negocios, crear empresas, aprovechar oportunidades del mercado y de la industria, destinadas a suplir necesidades de las sociedades en que se materializan, surgidas a veces por cambios en la estructura o la política económica, generadas por situaciones sociales específicas, como las presentadas en este libro, producidas

en medio de las migraciones y los desplazamientos de algunos grupos poblacionales, o surgidas por cambios en los patrones de consumo. En las dos últimas décadas el emprendimiento ha cobrado gran importancia, puesto que es una opción para enfrentar y cubrir necesidades de consumo y problemas mercantiles y de producción generados por los constantes y crecientes cambios surgidos a partir de la globalización y la apertura económica. La globalización, que consiste básicamente en la liberación de los mercados, la eliminación de barreras para el comercio internacional y la unificación del sistema financiero, acompañada de la revolución en las tecnologías de la información, son coyunturas económicas que han liberado flujos comerciales y financieros a través de todo el planeta y han catapultado el emprendimiento como una alternativa valiosa para generar ingresos y bienestar social, redistribuir el ingreso y acrecentar el desarrollo sostenible de la humanidad.

Algunos estudiosos consideran que el emprendedor nace, es decir, que recibe esta característica a través del ADN; otros piensan que es algo que se puede adquirir, desarrollar y construir con tiempo y dedicación. Sin embargo, una tercera consideración plantea que el emprendimiento surge básicamente en circunstancias específicas. Son pues variadas las miradas sobre el emprendimiento. En el caso de los emprendimientos referidos en esta obra, claramente se puede aseverar que estos surgieron para aprovechar oportunidades comerciales, productivas y financieras que las familias que los adelantaron pudieron captar y desarrollar y que otros ni siquiera percibieron o que si lo hicieron no tuvieron el empuje, el convencimiento o los elementos para llevarlas a cabo. Y también podemos inferir que estos emprendimientos se generaron para atender necesidades insatisfechas o problemas desatendidos, pues los emprendedores de estas familias migrantes deseaban lograr una realización personal o responder a sus motivaciones y a las de sus familias, producto en estos casos de influencias familiares, inquietudes que les surgían, disposiciones físicas o psicológicas adecuadas, que determinaron el vigor con el que actuaban y la dirección en que encauzaban sus esfuerzos y energía cuando las situaciones y las circunstancias lo requerían (Solana, 1993), lo que dio como resultado determinadas actitudes y respuestas frente a la

puesta en marcha y desarrollo de las actividades empresariales que emprendieron.

Motivaciones de los emprendedores

Para ampliar los temas desarrollados en el punto anterior, presentamos a continuación las que se consideran las principales motivaciones del emprendedor, así como las ventajas e inconvenientes derivados de cada una de estas.

1. *Emprender para solucionar situaciones o coyunturas personales.* Entre estas podemos considerar las queemanan de problemas profesionales, emocionales u otros. Puesto que por lo general implican una urgencia para emprender, pueden adelantarse con mucha ilusión, pero con escasas reflexión y estudio, lo que puede acarrear el fracaso y el empeoramiento de la situación económica y de la posición social, al reducirse los ingresos percibidos o al agotar los recursos que se ha logrado conseguir hasta ese momento.
2. *Emprender como una forma de crear el propio puesto de trabajo.* Es lo que se denomina autoempleo y para hacerlo se requiere adelantarla sobre áreas en las que la persona tiene conocimiento o experticia. Sin embargo, lo anterior no es suficiente para consolidar la empresa, pues además se requiere efectuar una planeación rigurosa y contar con alguna capacidad organizativa y administrativa; de otra forma puede fracasar este tipo de emprendimiento.
3. *Emprender para incrementar ingresos que en el momento son insuficientes.* Puesto que por lo general este tipo de emprendimientos se adelantan con cierta urgencia, como se mencionó en los anteriores casos, una insuficiente o deficiente preparación, inversamente proporcional a la mayor necesidad de ingresos, puede afectar negativamente la puesta en marcha de la idea.
4. *Emprender para permanecer o establecerse en un lugar geográfico del gusto del emprendedor.* Para que tenga éxito esta modalidad se requiere elaborar un riguroso estudio del mercado objetivo para que el emprendimiento se adapte a un entorno específico.
5. *Emprender o crear una empresa para ofrecer más o mejores oportunidades a la familia.* En este caso el proyecto debe estructurarse y ejecutarse con mucho cuidado y equilibrio, de tal forma que se atiendan la

máxima adecuación entre los lazos afectivos y las relaciones gerenciales, laborales y administrativas que generará la naciente empresa, para que estas no se conviertan en un lastre en su desarrollo.

6. *Emprender para generar independencia, llenar un vacío de poder o de reconocimiento social, mejorar el estatus social u otras circunstancias similares.* Lograr los cometidos anteriores no debe menoscabar en ningún caso el rigor en la preparación.
7. *Emprender para innovar.* Actualmente muchos emprendedores, sobre todo jóvenes, están más interesados en innovar y tener una experiencia gratificante al frente de sus empresas que en ganar mucho dinero. Además, y aunque les empuja la ambición, se consideran socialmente más reconocidos, por lo general no temen al riesgo y estiman que tener una empresa es la vía para alcanzar otros valores vitales (Universia, 2014).

Tipificación de los emprendedores

Caracterizar a los emprendedores requiere que se tomen en cuenta varios factores entre los que se destacan su personalidad, así como las circunstancias, las motivaciones y las necesidades que generaron sus propuestas y proyectos, para lo cual es útil la clasificación que se presenta en el artículo “Tipo de emprendedores”, de la página web emprendepymes.net y que presentamos a continuación.

- *Visionarios.* Son los emprendedores que se adelantan a las tendencias del momento y que enfocan su esfuerzo y dedicación a negocios enmarcados en sectores o productos que consideran claves para el futuro.
- *Inversionistas.* Aquellos que buscan rentabilizar sus recursos monetarios en proyectos por lo general novedosos o que presentan perspectivas halagüeñas. Asumen riesgos como socios capitalistas y se implican usualmente como asesores y aportantes de capital.
- *Especialistas.* Por lo general cuentan con perfiles técnicos o profesionales por lo que normalmente participan en emprendimientos propios de los sectores y las áreas que conocen y dominan.

- *Persuasivos.* Son la punta de la lanza de los proyectos pues arrastran con su liderazgo y argumentos, convencen a los demás, impulsan los emprendimientos, así no participen en su desarrollo. Son pues los encargados de mantener la convicción en sus grupos de trabajo.
- *Intuitivos.* Son los que captan con mínima información las oportunidades de negocio, pues tienen ciertas características personales, familiares o culturales que les confieren esta virtud, casos en los que emprender y desarrollar negocios hace parte de sus intereses y pasiones.
- *Emprendedores-empresarios.* Son los que ya han intervenido y tienen experiencia en empresas, por lo que asumen los riesgos de emprender, pero a diferencia de los intuitivos o visionarios, están interesados, más que todo, en la etapa de consolidación de los negocios. este emprendedor ya sabe del mundo de la empresa.
- *Emprendedores-oportunistas.* Son los que aprovechan las oportunidades que se presentan, momento en que intervienen en los emprendimientos. Se enfocan a detectar oportunidades de negocio, conocen el mercado y sus claves y las explotan.
- *Emprendedores-vocacionales.* Emprenden por gusto, puesto que todo emprendedor tiene algo de este perfil, por lo que usualmente cuando consiguen posicionar productos, servicios, empresas o marcas, van en busca de nuevas oportunidades y aventuras.

Es importante mencionar que todo emprendedor posee características que le hacen partícipe de varias de las tipologías descritas y que es casi imposible que pueda definirse mediante una sola. Lo que verdaderamente impulsa, y de cierta manera caracteriza a los emprendedores, es su coraje, la convicción que tienen para hacer aquello que se proponen y el deseo y la pasión por emprender. Sin embargo, para lograr éxito y buenos resultados en los emprendimientos acometidos, se debe contar con al menos varias de las características personales que se presentan a continuación:

- *Emancipación.* Busca emprender para lograr libertad e independencia.
- *Moderación.* Si bien es necesario el dinero, no es la única finalidad de su accionar.
- *Pasión.* Se dedica totalmente al proyecto.

- *Resultados.* Busca resultados concretos.
- *Espiritualidad.* Uno de sus propósitos fundamentales es convertirse en una mejor persona.
- *Disfrute.* Trata de equilibrar las dificultades, sortear obstáculos y lograr el goce de complacerse.
- *Éxitos compartidos.* Está interesado en distribuir los éxitos con sus compañeros de equipo.
- *Determinación.* Es seguro en las decisiones que toma.
- *Optimismo.* Cuenta con visión y perspectiva positivas para llegar en el futuro.
- *Responsabilidad.* Asume el control total de lo que hace (Freire, Taringa, 2007).

Algunas formas de encontrar oportunidades de negocio

Para emprender exitosamente no hay fórmulas mágicas que garanticen los buenos resultados. Sin embargo, la academia ha analizado y presentado algunos pasos claves por los que debe pasar todo emprendedor para convertir su iniciativa en una empresa sostenible y rentable en el tiempo. Los emprendedores siempre se encuentran al interior de una sociedad y unas circunstancias económicas que les permitan encontrar oportunidades para proveer soluciones a problemas, o para atender necesidades insatisfechas, mediante ideas novedosas, mejoras y cambios a ofertas de negocios que ya están establecidos, y en todo caso brindar valores agregados a sus clientes. Y en este sentido los países en desarrollo son escenarios propicios para encontrar oportunidades de negocio e implementarlas, pues las brechas y los vacíos son aún muy grandes frente a los que se presentan en los países desarrollados.

A continuación, damos a conocer una síntesis de un método de cinco pasos que presentó Andy Freire en su libro *Pasión por emprender*, denominado ‘La lupa deductiva’, que propone para encontrar oportunidades de negocio.

1. *Lupa general.* El emprendedor potencial debe comenzar por hacer un listado de todas las áreas relacionadas con la actividad que desarrolla en la actualidad, como la manufactura, la

comercialización, la publicidad, el diseño de productos, etc. Cuando el posible emprendedor es un empleado y no está atado a una actividad concreta, puede enfocarse en encontrar una oportunidad de negocio o de mejoría de negocio que supla una necesidad o que perfeccione un producto o servicio. En todos los casos, consideradas las opciones, las debe puntuar por preferencias y posibilidades, para que pueda elegir una actividad que le guste, y dedicarse a aprender y leer todo lo que haya disponible sobre ésta.

2. *Lupa mundial.* Consiste en aprender la forma en que se desarrolla la actividad elegida en los mercados de los países desarrollados, o en aquellos en que esta se encuentre más adelantada; para ello se debe buscar información en todo el mundo, para conocer los últimos procesos y adelantos tecnológicos y científicos en el campo de la actividad escogida.
3. *Lupa local.* Investigar el desarrollo de la actividad en los mercados local y nacional, para compararlo con el alcanzado en los países y mercados desarrollados, con el que los emprendedores podrán comprender las oportunidades, las posibilidades y las limitaciones reales de sus ideas de negocio al interior de los países emergentes en los que van a operar.
4. *Lupa dinámica.* Se trata de analizar toda la información recopilada, lo que permitirá establecer diferencias entre mercados y tendencias, como los cambios que se pueden presentar en el sector, lo que determinará la factibilidad del proyecto y, en caso positivo, permitirá esbozar caminos y dinámicas posibles para el emprendimiento. Mediante este paso los emprendedores pueden determinar la existencia real de brechas aprovechables en la actividad del sector, existentes entre países desarrollados y en desarrollo.
5. *Lupa fina.* Alcanzado este punto, los emprendedores deben enfocarse en los aspectos particulares, esto es, identificar necesidades insatisfechas para segmentos específicos y constatar si son atractivos, y definir estrategias que posibiliten el éxito del proyecto.

Es de aclarar que seguir el método de Andy Freire no garantiza los buenos resultados, pero sirve de guía para enfocarse correctamente en el proyecto y comenzar por investigar y analizar antes de actuar. Es así como detectar una idea con potencial no significa en absoluto que se tenga asegurado el éxito.

Entender el entorno y las fuerzas competitivas del mercado

Aparte de las consideraciones anteriores hay que tener en cuenta otras para acometer los emprendimientos con más elementos y para ello es conveniente estimar el entorno de la actividad que se quiere desarrollar, temas que cubre el modelo de las *Cinco fuerzas competitivas de Porter*, que permite definir estrategias para actuar correctamente en circunstancias concretas, en continuo cambio y evolución. Son cinco fuerzas dinámicas, siempre presentes en los mercados de cada actividad, que inciden en el éxito o en el fracaso de un emprendimiento, por lo cual todo empresario debe analizarlas y tenerlas en cuenta en su mercado, y se presentan a continuación.

1. *Amenaza de entrada de nuevos competidores.* Cuando un sector de la industria obtiene utilidades altas y muchos beneficios por explorar, por encima de la media, no tardarán en llegar nuevas empresas para aprovechar las oportunidades que muestra ese mercado, lo que implica que ofrecerán sus productos y servicios, aumentará la oferta y como consecuencia del ingreso de nuevos competidores disminuirá la rentabilidad. Sin embargo, el ingreso de nuevos competidores a un sector rentable puede dificultarse por la existencia de barreras de entrada, tales como altos requerimientos de capital o de tecnología de última generación, existencia de patentes, elevados costos de producción, etc., que pueden ser en la práctica elementos de protección para las empresas existentes en un sector.
2. *Amenaza de posibles productos sustitutos.* La existencia de productos sustitutos en un mercado, aquellos que satisfacen las mismas necesidades, constituyen una amenaza en el mercado porque pueden afectar la oferta y la demanda de una compañía que los

ofrece, sobre todo cuando los de la competencia presentan bajos precios, buen rendimiento y buena calidad. La presencia de productos sustitutos en el mercado obliga a una empresa a estar alerta y bien informada sobre las novedades y los cambios en el mercado, para reaccionar a tiempo ante los embates de la competencia, pues su aparición puede alterar las preferencias de los consumidores.

3. *Poder de negociación de los proveedores.* Los proveedores en algunos casos pueden ejercer gran influencia en el posicionamiento de una empresa en el mercado, puesto que al suministrar bienes a esta, por ejemplo materias primas para la producción o comercialización, pueden contar con gran poder de negociación para establecer y mantener sus precios de venta, lo que depende de la cantidad de proveedores existentes en el mercado: mientras menos proveedores haya mayor será su capacidad de negociación, caso en el cual pueden imponer sus precios, lo que irá en contra de los compradores de estos bienes; caso contrario, las compañías que los requieren podrán beneficiarse y lograr mejores precios para su adquisición.
4. *Poder de negociación de los clientes.* Este poder se refiere a la presión que pueden ejercer los clientes en las empresas para que ofrezcan precios más bajos, productos de mayor calidad o mejor servicio al cliente, como en los casos en que estos últimos cuentan con mucha información sobre características, calidad o precios, situación en la que podrán comparar y exigir mayores beneficios y menores precios.
5. *Rivalidad entre competidores existentes.* Según Porter, esta rivalidad se presenta en una industria cuando las empresas luchan por mejorar su actual posición, para lo cual utilizan diversas técnicas, como lanzamientos de productos, guerras publicitarias, competencia de precios. Esta situación se incrementa cuando las empresas sienten la presión competitiva o ven una oportunidad para mejorar su posición. Esta fuerza, la de la rivalidad entre competidores, es el resultado de las cuatro fuerzas anteriores y la más importante en una industria porque ayuda a que una empresa tome las medidas necesarias para diferenciarse de las demás y lograr un sólido posicionamiento (Villalobos, 2012).

Consideraciones finales para emprender

Existen actualmente algunas metodologías eficaces para someter a prueba las ideas de negocio y analizar su viabilidad, primero sobre papel y luego sobre la marcha, como Canvas y Lean, cuyo desarrollo está por fuera del alcance de esta obra, la utilización de estas metodologías permite a los emprendedores planear y reducir el riesgo ala hora de emprender.

Presento finalmente, a manera de cierre de esta obra, algunas consideraciones que todo emprendedor debe tener en cuenta y analizar para prosperar en sus negocios:

1. *Razones para emprender.* Los motivos para iniciar un emprendimiento pueden ser varios; sin embargo, quienes arrancan un negocio con el único propósito de “hacer dinero”, se rinden fácilmente ante la primera dificultad o problema. Muchos emprendedores exitosos afirman que su prioridad al emprender no era enriquecerse y que más bien lo que los impulsaba eran otros motivos como la pasión, los deseos de superación, la solidaridad u otros ideales más altruistas.
2. *Ideas de negocio.* Las ideas de negocio deben estar fundamentadas, ser realistas y muy bien analizadas. Muchos emprendedores se frustran y desorientan porque tratan de encontrar ideas de negocio perfectas, que no presenten riesgos, por lo que se pueden pasar mucho tiempo tratando de perfeccionar una idea, hasta que finalmente no hacen nada.
3. *Modelos de negocio.* Para materializar una idea de negocio se requiere definir un modelo de negocio para esta, que responda básicamente a las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los productos o servicios que voy a ofrecer?, ¿Voy a fabricar o solo a comercializar?, ¿A quiénes voy a vender?, ¿Qué medios voy a utilizar para llevar mis productos o servicios a manos de los clientes?, ¿Qué tienen mis productos o servicios que no tengan los de la competencia?
4. *Plan de negocios.* Documento en el cual se presenta el negocio, se explican los diferentes elementos que lo componen, se demuestra su viabilidad, proyecciones financieras y su potencial rentabilidad.

Este documento es un soporte imprescindible cuando se requiere obtener financiación por parte de una entidad bancaria.

5. *Equipo de trabajo.* Es recomendable que los negocios que inician estén conformados por personas tan comprometidas y apasionadas como los emprendedores que los constituyeron, puesto que la tarea no es fácil y cuando se presenten las dificultades se necesita contar con el apoyo y el complemento de estos. Algunos consideran que del equipo de trabajo hagan parte personas que complementen las labores y habilidades de los emprendedores o que posean otras formas de pensar.
6. *Financiación adecuada.* La financiación que se obtenga para un emprendimiento debe ser analizada muy bien antes de comprometerse con ella. Debe, por consiguiente, evitarse el sobreendeudamiento, que rápidamente puede hacer inviable el negocio. La financiación requerida, además de los bancos, puede provenir de fuentes o apoyos gubernamentales o de inversionistas privados.
7. *Inicio del proyecto de negocio.* Si se cuenta con la idea y un plan de negocio, así como con la financiación requerida y la gente para llevarlo a cabo, es hora de acometer con firmeza y decisión el proyecto, momento que el autor Andy Freire denomina “de la Idea a la cruda realidad”. Es cuando se pondrán a prueba las capacidades y la formación de los emprendedores, pues tendrán que enfrentar toda clase de retos y desafíos. Especial cuidado se debe tener con los temas legales propios de los negocios, que muchos emprendedores desconocen. Por otra parte, se debe promover el negocio de muchas maneras para que todos los prospectos y clientes potenciales se enteren de su existencia, ofertas y beneficios (Díaz, 2012). En la actualidad, contar con una página web y con redes sociales para promover un negocio por lo general resulta indispensable.

De todo lo anterior se infiere que los emprendedores deben conocer a sus clientes, proveedores y competidores, estudiar y comprender el entorno, ofrecer a sus clientes lo que necesitan y crear relaciones mutuamente beneficiosas con los proveedores. Por otra parte, crear y desarrollar un negocio obliga a que los emprendedores estudien y se

actualicen continuamente, acudan a ruedas de negocios y ferias empresariales como forma de aprendizaje, lean sobre estos temas y asistan a seminarios en los cuales puedan adquirir nuevos conocimientos y herramientas para consolidar su negocio.

Anexo

Origen de los apellidos de las primeras generaciones de los Pava Ospina

Una investigación sobre los principales apellidos de las familias protagonistas de la historia que se presenta en este libro nos permite determinar su origen. Es así como el apellido Pava, en su origen, tiene dos vertientes: una que cuenta la familia, que se basa en el mito de una indígena esclava, la cual una vez liberada, por la abolición de la esclavitud, vivió en el campo como ermitaña, lo que le valió el remoquete de la ‘Pava’, de tal manera que sus hijos adoptaron como apellido el apodo de su madre. Otra versión, más confiable por supuesto, plantea que el apellido procede de un noble y muy antiguo linaje de Cataluña, que provenía del pueblo de Cartella, cuyos miembros pasaron a los reinos de Aragón y de Valencia, para extenderse después por otras provincias de España. Es un linaje guerrero por excelencia y de muy buenas costumbres, compuesto por personas creyentes, fervorosos y muy intelectuales. En la famosa batalla de Las Navas, en el año 1212, y en la conquista de Valencia, en 1238, participaron algunos caballeros de este apellido, mostrándose como esforzados guerreros. Esta casta se encontraba emparentada, desde muy antiguo, con el noble linaje de los Perpiñán, cuyos caballeros se distinguieron también en las conquistas de Valencia y de Mallorca, en cuya isla quedó asentada una rama de los Paya Perpiñán. Los primeros miembros de la familia Pava llegaron a Suramérica con la Armada española en el siglo X; otras recorrieron la Guyana Francesa y los países andinos, en algunos de los cuales se radicaron. En Colombia, algunos miembros de la familia Pava se asentaron en los altiplanos y la costa Caribe y la primera persona

con ese apellido fue Agustín Pava Ramírez, filólogo, antropólogo y estadista que asesoró a empresas industriales para su renovación en ese campo con maquinaria proveniente de Europa.⁹

En cuanto al apellido Arbeláez, existe solo la versión de que es de origen vasco, de las cercanías de Irún, en Guipúzcoa. En España se conoce como Arbelaitz, pero en América su grafía cambió a Arbeláez. Es posible que hayan arribado a Suramérica personas con este apellido en la época de la Conquista, los cuales se radicaron, básicamente en los países andinos, incluyendo Colombia, asentándose en los suelos de Antioquia y posteriormente en el Tolima.¹⁰

Con respecto a la rama familiar Ospina Aguirre podemos considerar que el apellido Ospina es de origen vasco, cuya etimología proviene del éuskera *Ozpinia*, que significa vinagre. Algunos españoles que llegaron a Colombia durante la colonización tenían ese apellido. Se establecieron inicialmente en Antioquia y luego se movilizaron con las migraciones paisas por el resto del país. Por su parte el linaje Aguirre es de origen vasco y proviene del nombre otorgado a los lugares altos que dominan un terreno, por esta razón no tuvo una sola casa solar, la primera en que alguien portó el apellido, y es difícil determinar con exactitud su procedencia. A pesar de lo anterior, algunos tratadistas afirman que el linaje más antiguo proviene de Guipúzcoa, en donde esta familia luchó al lado de Ramiro I, por el año de 850, en la batalla de Clavijo.¹¹

9. (Mis Apellidos; varios, 2005)

10. (Mis Apellidos; varios, 2007)..

11. (Mis Apellidos; varios, 2003), (Mis Apellidos; varios, 2007).

Bibliografía

- Academic, & varios. (2014). *Academic*. Recuperado el 26 de septiembre de 2014, de <http://guanacasteco.esacademic.com/683/caidizo>
- Banco de la República; varios. (s.f.). *Biblioteca Virtual*. Recuperado el 18 de junio de 2014, de Biblioteca Luis Ángel Arango: <http://www.banrepultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/matapa/matapa53.htm>
- Berni, J. A. (s.f.). *Coleccionista de vitolas de puros*. Recuperado el 26 de noviembre de 2015, de Cultivo y elaboracion del tabaco: <http://www.jaberni-coleccionismo-vitolas.com/1A.2-Cultivo-y-Elaboracion%20del%20Tabaco.htm>
- Blades, L., & varios. (2 de Julio de 2010). *Wikipedia*. Recuperado el 26 de septiembre de 2014, de Bahareque: <http://es.wikipedia.org/wiki/Bahareque>
- Colombia-sa. (2014). *www.colombia-sa.com*. Recuperado el 28 de agosto de 2014, de <http://www.colombia-sa.com/departamentos/tolima/personas1tolima-es.html>
- Danubio. (29 de mayo de 2014). *Retazos de la vida*. Recuperado el 21 de febrero de 2016, de <http://retazosdelavida.blogspot.com.co/2014/05/los-arrieros.html>
- Domínguez, V., González, D., & Ramírez, J. S. (2013). Productos regionales - Gelatina de pata de res. *La alimentación latinoamericana* (307), 58-59.
- Federación de Cafeteros. (2016). *Juan Valdez*. Recuperado el 6 de enero de 2017, de Nuestra marca: <http://www.juanvaldezcafe.com/es-co/sostenible-desde-origen/nuestro-icono/>

- Federación Nacional de Cafeteros. (1958). Beneficio del Café. En *Manual del Cafetero Colombiano* (págs. 149-180). Bogotá: Litografía García.
- Ferro Medina, G. (2004). *A lomo de mula*. Bogotá: Bancafé.
- Galicia, A., & otros. (17 de junio de 2004). *Wikipedia*. Recuperado el 17 de octubre de 2014, de Gasóleo: <http://es.wikipedia.org/wiki/Gasóleo>
- Galicia, A., & varios. (17 de junio de 2004). *Wikipedia*. Recuperado el 17 de octubre de 2014, de Gasóleo: <http://es.wikipedia.org/wiki/Gasóleo>
- Galio, & varios. (25 de julio de 2005). *Wikipedia*. Recuperado el 17 de abril de 2014, de <http://es.wikipedia.org/wiki/Concesión>
- González B., J. A. (2014). *Coleccionista de vitolas de puros*. Recuperado el 12 de mayo de 2014, de <http://www.jaberni-coleccionismo-vitolas.com/1A.2-Cultivo-y-Elaboracion%20del%20Tabaco.htm>
- González C., D. (5 de febrero de 2012). *La Tribuna*. Recuperado el 10 de julio de 2014, de Danli y sus Embotelladoras: <http://www.latribuna.hn/2012/02/05/danli-y-sus-embotelladoras-1928/>
- González, F. (2006). Las guerras contra la exclusión: los límites a la centralización. En *Partidos, guerras e iglesia en la construcción del Estado-nación en Colombia. 1830-1900*. Medellín: La Carreta Editores.
- Grupo Xaxemi. (s.f.). *Cosechando Natural*. Recuperado el 24 de octubre de 2015, de Producción y manejo de gallinas ponedoras caseras: https://www.cosechandonatural.com.mx/produccion_manejo_de_gallinas_ponedoras_caseras_articulo36.html
- Guzmán, G., Borda, F., & Umaña, E. (1980). Estudio de un proceso social. Tomo I. Bogotá: Carlos Valencia Editores, p. 118. En *La violencia en Colombia* (pág. 118). Bogotá: Carlos Valencia.
- Guzmán, G., Fals, B., & Umaña, E. (1980). Estudio de un proceso social. En *La violencia en Colombia-Tomo I*. Bogotá: Carlos Valencia.
- Hernández, H. (s.f.). En *Crónica de un pueblo olvidado de Colombia; Herrera, sur del Tolima* (págs. 6-12).

- Hernández, H. (s.f). Crónica de un pueblo olvidado de Colombia; Herrera, sur del Tolima.
- Institut Marquès. (2014). *Instituto Marqués*. Recuperado el 3 de marzo de 2014, de Clínica de Reproducción Asistida, Ginecología: <http://www.institutomarques.com/posparto.html>
- Jaramillo L., A. (1962). *El testamento del paisa*. Medellín: Susaeta.
- Licata, M. (2010). *Zonadiet.com*. Recuperado el 2 de julio de 2014, de Las bebidas gaseosas: <http://www.zonadiet.com/bebidas/bebidasmaseosas.htm>
- López de Mesa, L. (1970a). *López de Mesa, L. (1970a). De cómo se ha formado la nación colombiana*. Medellín: Bedout. Medellin: Bedout.
- MAG - Ministerio de Agricultura y Ganadería - El Salvador. (s.f.). *Ministerio de Agricultura y Ganadería - El Salvador*. Recuperado el 18 de mayo de 2014, de Programa de reproducción animal: http://www.mag.gob.sv/phocadownload/Apoyo_produccion/guia%20el%20manejo%20de%20gallinas%20ponedoras.pdf
- Mancera, D. (25 de mayo de 2013). *La Ingeniería Civil y el desarrollo sustentable*. Recuperado el 8 de julio de 2014, de Blog: <http://manceraingenierocivil.blogspot.com/p/condiciones-en-las-que-se-encuentra-la.html>
- Mancera, D. (25 de mayo de 2013). *La Ingeniería Civil y el desarrollo sustentable*. Recuperado el 9 de agosto de 2014, de Blog: <http://apuntesingenierocivil.blogspot.com/2011/11/caracteristicas-generales-del-sector.html>
- Martínez, A. (2011). *Todacolombia*. Recuperado el 3 de septiembre de 2014, de <http://www.todacolombia.com/departamentos/tolima.html>
- Mayo, R. A. (13 de mayo de 2007). *La historia de Antioquia, a lomo de mula*. Recuperado el 7 de enero de 2017, de <http://www.elmundo.com/portal/pagina.general.impresion.php?idx=52979>
- MisApellidos; varios. (2003). *MisApellidos.com*. Recuperado el 20 de junio de 2014, de <http://www.misapellidos.com/significado-de-ospina-28460.html>
- MisApellidos; varios. (2005). *MisApellidos.com*. Recuperado el 30 de junio de 2014, de <http://www.misapellidos.com/significado-de-pava-20940.html>

- MisApellidos; varios. (2007). *MisApellidos.com*. Recuperado el 10 de junio de 2014, de <http://www.misapellidos.com/significa-do-de-Arbelaez>
- MisApellidos; varios. (2007). *MisApellidos.com*. Recuperado el 18 de junio de 2014, de <http://www.misapellidos.com/significado-de-aguirre-17254.html>
- MTIC, Hoyos Pardo, J. M., & Saab, V. (2010). *Líbano*. Recuperado el 21 de mayo de 2014, de http://tolimaturismo.gov.co/observatorio/images/municipios_pdf/LÍBANO.pdf
- Ortiz J., J. D. (21 de septiembre de 2012). *ADN*. Recuperado el 4 de octubre de 2014, de Medellín: <http://diarioadn.co/medell%C3%ADADn/mi-ciudad/http-diarioadn-co-especiales-sabores-de-colombia-an-tojos-tradicionales-imperdibles-1-24344-1.24195>
- Pabloes, & varios. (29 de enero de 2004). *Wikipedia*. Recuperado el 1 de julio de 2014, de Miccion: <http://es.wikipedia.org/wiki/Miccción>
- Quintero R., R., & varios. (14 de abril de 2006). *Wikipedia*. Recuperado el 23 de junio de 2014, de Historial de Arriero: <http://es.wikipedia.org/wiki/Arriero>
- Ramírez, L. (s.f.). *Cultura Tolimense*. Recuperado el 23 de abril de 2014, de Culturatolimense.wordpress.com: <http://culturatolimense.wordpress.com/historia>
- Refranes y dichos*. (29 de octubre de 2011). Recuperado el 19 de octubre de 2016, de Refranes Paisas: <http://refranes.lopaisa.com/refranes-paisas/>
- Rivera F., J. A. (2005). Colonización antioqueña. En *Diccionario de Colombia* (pág. 239). Bogotá: Grupo Norma.
- Romero, I., & varios. (22 de noviembre de 2004). *Wikipedia*. Recuperado el 18 de julio de 2014, de <http://es.wikipedia.org/wiki/Buey>
- Scabredon, & varios. (6 de marzo de 2007). *Wikipedia*. Recuperado el 15 de abril de 2014, de Parva / Antioquia: [http://es.wikipedia.org/wiki/Parva_\(Antioquia\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Parva_(Antioquia))
- Silva, R. (1 de diciembre de 2007). *Caracol Radio*. Recuperado el 14 de agosto de 2014, de <http://www.caracol.com.co/noticias/entretenimiento/ha>

ce-50-anos-la-mujer-voto-por-primera-vez-en-colombia/20071201/nota/514409.aspx

Sociedad Española de Ginecología y Obstetricia. (s.f.). *Natalben*. Recuperado el 15 de junio de 2015, de Qué es el puerperio o cuarentena: <http://www.natalben.com/puerperio>

Sorleny, C. (28 de mayo de 2012). *Lectoescritura*. Recuperado el 12 de marzo de 2016, de Mi ciudad Natal Herrera - Tolima: <http://sorlenycorreablogspot.com.co/2012/05/mi-ciudad-natal-herrera-tolima.html>

Trolliet, J. C. (15 de enero de 2005). *Sitio argentino de producción animal*. Recuperado el 25 de julio de 2014, de Productividad numérica de la cerda : http://www.produccion-animal.com.ar/produccion_porcina/00-produccion_porcina_general/09-productividad_numerica_cerda.pdf

Vásquez B., E. (2001). Sociedad, economía, cultura y espacio; 2001, Pág. 206. En *Historia de Cali en el siglo 20* (pág. 206). Cali: Artes Gráficas de Cali.

Vélez A., L. G. (6 de septiembre de 2011). *Blog Luis Guillermo Álvarez*. Recuperado el 26 de agosto de 2014, de <http://luisguillermovalezalvarez.blogspot.com/2011/09/breve-historia-del-sector-electrico.html>

Vélez Rincón, C. I. (s.f.). *Bitácora*. Recuperado el 30 de agosto de 2014, de http://www.bitacora.com.uy/noticia_1459_1.html

Wikipedia. (s.f.). *Wikipedia*. Recuperado el 11 de diciembre de 2015, de La legua: <https://es.wikipedia.org/wiki/Legua>

Wikipedia. (s.f.). *Wikipedia*. Recuperado el 25 de octubre de 2015, de Minka: <https://es.wikipedia.org/wiki/Minka>

Wikipedia. (s.f.). *Wikipedia*. Recuperado el 10 de octubre de 2016, de Colonización Antioqueña: https://es.wikipedia.org/wiki/Colonización_antioqueña

Wikipedia. (s.f.). *Wikipedia*. Recuperado el 10 de octubre de 2015, de Colonización Antioqueña: https://es.wikipedia.org/wiki/Colonización_antioqueña

Wikipedia. (s.f.). *Wikipedia*. Recuperado el 23 de agosto de 2015, de Guerras civiles en Colombia: https://es.wikipedia.org/wiki/Guerras_civiles_de_Colombia

Wikipedia. (s.f.). *Wikipedia*. Recuperado el 23 de abril de 2015, de Mula (Animal): [https://es.wikipedia.org/wiki/Mula_\(animal\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Mula_(animal))

Wikipedia; varios. (4 de septiembre de 2003). *Wikipedia*. Recuperado el 27 de junio de 2014, de Cali: <http://es.wikipedia.org/wiki/Cali>

Wikipedia; varios. (1 de noviembre de 2003). *Wikipedia*. Recuperado el 23 de julio de 2014, de Historia del Cine: http://es.wikipedia.org/wiki/Historia_del_cine

Wikipedia; varios. (31 de agosto de 2006). *Wikipedia*. Recuperado el 24 de junio de 2014, de Saborizante: <http://es.wikipedia.org/wiki/Saborizante>

Wikipedia; varios. (22 de diciembre de 2006). *Wikipedia*. Recuperado el 17 de agosto de 2014, de Pradera (Valle del Cauca): [http://es.wikipedia.org/wiki/Pradera_\(Valle_del_Cauca\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Pradera_(Valle_del_Cauca))

Wikipedia; varios. (30 de mayo de 2006). *Wikipedia*. Recuperado el 10 de octubre de 2014, de Calathea Lutea: http://es.wikipedia.org/wiki/Calathea_lutea

Wikipedia; varios. (25 de enero de 2007). *Wikipedia*. Recuperado el 23 de junio de 2014, de Líbano (Tolima): [http://es.wikipedia.org/wiki/Líbano_\(Tolima\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Líbano_(Tolima))