



Sofia Colmenares: [00:00:00] Y empieza a grabar con un agradecimiento a usted, por su disposición, por su interés en participar por estar acá conmigo el día de hoy, realmente se lo agradezco. Entonces [00:00:15] para empezar, la primera pregunta que compartí con usted, para dar un poco de contexto de pronto a las personas que no conozcan tanto el trabajo que usted hace y a lo que se dedica. porque no [00:00:30] me cuenta, ¿cómo es un día en la vida de Gustavo Adolfo Mindineros?

Gustavo Mindineros: Bueno, Sofía creo que ya mis días se han, se han modificado un poco dentro de [00:00:45], de los escenarios con los cuales hoy me toca y tengo el privilegio de compartir, no, inicialmente puedo, puedo definir dos tipos de días, el día institucional [00:01:01] y el día del agricultor, ya. Entonces mi día como agricultor que va, digamos, he tomado como unos días fijos y por decirlo de alguna forma [00:01:16] respetados, pues, que trato de no comprometerlos a nivel institucional, para mí un día normal de esos es 5:30 a 6 de la mañana estar, estar [00:01:31] despierto, levantado ya, revisar un poco un tema de información, de noticias, de comunicación que lo hago a través de la de [00:01:46] la web, generalmente, muy poco ya miro los noticieros, medio televisivo por, pues digamos tengo algunas si tengo algunas restricciones allí porque considero a veces hasta muy amarillistas [00:02:01], entonces revisar eso, organizar todo lo que tiene que ver con las herramientas que voy a necesitar, el machete, las tijeras, las lima, el canasto, todas las herramientas [00:02:16] que voy a utilizar en la finca, la semilla incluso, posteriormente pues ya es tomar el desayuno tipo 7:30, máximo [00:02:32] 8 de la mañana, estar saliendo de aquí ocho, pues estar saliendo a la finca, no, es un recorrido generalmente de una hora desde que salgo de la casa hasta que llegó a la finca, allá [00:02:47] ya todas las actividad que tenga priorizadas y es trabajar con, con cacao, hacer control fitosanitario entonces organizó para pues realizar [00:03:02] el control, hacer desplumillas, la actividad que tenga organizada para ese día y, generalmente.

SC: Y normalmente cuando toma estos días de agricultor, va usted sólo a la finca o tiene un equipo [00:03:17] que va con usted?

GM: No, eso iba a comentar. Generalmente digamos tengo, me acompaña en mi hijo mayor, él tiene ya 16 años, entonces con el vamos y [00:03:32] organizamos, y cómo son días no tan frecuentes en la semana entonces también contrato mano de obra adicional para desarrollar la mayor cantidad de actividades [00:03:47] que requiero realizar por, por esa semana entonces a veces llevó, contrato 2-3 personas adicionales con las cuales pues entonces allá les asignó tarea a cada una para avanzar en lo [00:04:02] más rápido que se puede, y en el mayor



cantidad de actividad, entonces a veces en promedio está entre 4 y 6 personas las que desarrollamos esa actividad en ese [00:04:17] día del agricultor.

SC: y me imagino que los días institucionales cambian mucho, no, por la naturaleza del trabajo que está haciendo en Cortepaz, pero ¿cuáles son las labores que usted está en este momento encargado [00:04:32] de llevar en Cortepaz?

GM: Bueno en ese momento en Cortepaz estoy como el director administrativo y comercial, entonces me toca [00:04:47] organizar todo lo que es el enfoque empresarial de la organización, trabajar y coordinar acciones y actividades con los operarios de la central de beneficio, [00:05:02] con el equipo administrativo, con el equipo técnico y al mismo tiempo también estar muy pendiente de lo que tiene que ver con las órdenes de compra de los clientes [00:05:17], los despachos, los acopios, estar haciendo monitoreos también junto con la operaria responsable del tema de calidad y algunas [00:05:33] actividades posventa que también he asumido, para mirar y tener ese nivel de satisfacción de los clientes, entenderlos no. Entonces, digamos esas son como tradicionalmente, [00:05:48] y un poco apoyar también al representante legal en el tema de relacionamiento institucional, entonces buscar aliado estratégicos, atender a algunas instituciones, es [00:06:03] compartir experiencia también con otras asociaciones, entonces digamos son, son diferentes tipos de acciones que se manejan pero digamos tradicionalmente o mejor dicho convencionalmente en un día [00:06:18] para Cortepaz es eso, no, estar pendiente de todo como se desarrolla, asignar tareas, revisar actividades planeadas, revisar los reportes [00:06:33] también que, que se llevan, los formatos de registro de monitoreo de poscosecha, de secado, registro en campo porque pues también tenemos unas actividades [00:06:48] y es todo el tema de el enfoque de pasar los sistemas productivos, o más que pasar es rescatar el enfoque biodiverso en los sistemas productivos tradicionales de [00:07:03] cacao, y eso pues es un trabajo que se viene realizando muy, muy de la mano con el equipo técnico, entonces estar revisando el nivel de compromiso de los productores, quienes van más avanzados [00:07:18] que otros, que actividades están siendo limitadas, porque se limitan, entonces ya me voy ahí es un número pues de, de acciones que, que toca que estar muy pendiente.

SC: Si ahí esta parece que supervisando todo, no.

GM: Si

SC: Bueno para, para dar un poco más de contexto de porque lleva a cabo todas estas tareas, cuénteme un poco más de Cortepaz, ¿Usted diría que es un proyecto, es una asociación,



cuáles [00:07:48] son sus objetivos, para usted qué es Cortepaz?

GM: Bueno, esa ha sido una, una pregunta bien, muy interesante de definir. Cortepaz nace [00:08:03] como un proceso asociativo, si, y digo nace porque también soy de, estoy muy convencido de que esos procesos tienen dos etapas y para [00:08:19] Cortepaz, lo que la ha demarcado es que existen dos etapas muy claras, que debemos ser muy conscientes: uno, la etapa asociativa, qué es cuando nos juntamos buscando resolver [00:08:34] una problemática que aunque todavía no la hemos resuelto de manera

SC: definitiva?

GM: digamos fundamental, o definitiva si gracias, lo [00:08:50] hemos avanzado pues en esa ruta, entonces digamos Cortepaz nace como ese proceso asociativo, en ese proceso de, en todo ese ese, esa cronología de su nacimiento [00:09:05] genera articulaciones institucionales osea busca el apoyo que comúnmente se realiza en un proceso asociativo, sí. Pero hoy en día lo que nosotros hemos evidenciado es que Cortepaz hoy [00:09:20] está evolucionando al enfoque empresarial, entonces es un proceso asociativo con direccionamiento empresarial [00:09:35] y ¿por qué con direccionamiento empresarial? porque realmente lo que somos conscientes es que aquí no estamos resolviendo una problemática puntual de una comunidad, sino que queremos aportar [00:09:50] a la transformación de un territorio, si en la transformación productiva, económica, ambiental cultural, si, desde todos los ámbitos porque realmente [00:10:06] creemos que ya nosotros no podemos seguir hablando de cambio, porque el cambio nunca ha llegado, pero sí queremos ya empezar a hablar de transformación territorial porque nuestras [00:10:23] zonas son bastante limitadas por la atención del estado y hoy Cortepaz se ha convertido en un actor que está presente en el territorio y que está aportando también a resolver [00:10:39] problemáticas que son coyunturales y que limitan más bien, limitan el avance en el fortalecimiento de, de la generación de ingresos de las familias, entonces es allí dónde [00:10:56] nos hemos enfocado a convertirnos en ese actor, porque al mismo tiempo como estamos en un territorio colectivo de comunidades negras, entonces existe la junta directiva del consejo [00:11:11] comunitario, qué es el ente político. Entonces nosotros, como Cortepaz sólo nos hemos enfocado en el componente productivo del territorio para fortalecer [00:11:26] ese proceso político que lleva en consejo comunitario porque lo que tenemos claro es que no podemos nosotros de hablar en una inserción política cuando no tenemos las condiciones de libertad económica para [00:11:41] poder tomar decisiones tras con todo el nivel de conciencia y de oportunidad que, que pueda generar una, un proceso



democratico entonces no podemos [00:11:56] hablar de que participamos en una democracia libremente, cuando no tenemos las condiciones económicas suficientes y siempre entonces esta detrás del político de turno buscando una oportunidad para generar ingresos, entonces lo que estamos tratando nosotros con Cortepaz y por eso nuestro principal, el principal problema que nosotros hemos definido en nuestro, en nuestra zona de influencia es los bajos ingresos de [00:12:28] nuestras familias, entonces ese es el principal problema que queremos atacar y lo estamos atacando y por eso también hemos dicho, venga si nos interesa, o nuestro territorio ha sido al territorio número uno en producción de cacao en Tumaco, [00:12:43] en este momento es el territorio donde tenemos la menor cantidad de materiales introducidos en Tumaco, por ende nos da un poco más de pureza y de tranquilidad en el [00:12:58] tema de calidad, pero creemos que no podemos tampoco seguir impulsando el cacao como monocultivo o el cacao bajo un sistema agroforestal simple. Entonces para nuestras familias [00:13:13] trabajamos en tres objetivos fundamentales que es la generación de ingresos, qué es la mitigación de los impactos del cambio climático que también los estamos viviendo ya y el tema de la inclusión de [00:13:28] sectores poblacionales en este proceso para generar alternativas de ingreso en la familia en su conjunto.

SC: Y todo esto qué me cuentas, estos objetivos que busca [00:13:43] lograr Cortepaz lo están haciendo trabajando con familias productoras de cacao de qué manera, ¿están proporcionando asistencia técnica? ¿Reciben el cacao y lo llevan a centros de fermentación y secado? ¿Cómo es esta estructura en que se procesa el cacao que están recibiendo?

GM: Bueno en eso tenemos, puedo definir tres, tres componentes que conforman Cortepaz y con los cuales pues estamos direccionando para lograr esos objetivos. Tenemos lo que es el componente de poscosecha que es la central de beneficio, toda la infraestructura, el equipo que se [00:14:33] encarga de recibir el cacao húmedo o en baba que llevan las familias al centro de beneficio, ahí tenemos un comité de calidad que lo conforman la persona [00:14:48] responsable de calidad en la central de beneficio, más los fieles de compra en las diferentes veredas donde nosotros tenemos presencia y un comité de comercialización también, que son los que avanzan [00:15:06] en el relacionamiento con esos productores, con los con los clientes. Entonces tenemos ese componente digamos donde juntamos la infraestructura de poscosecha y el equipo de poscosecha, que es el que es el responsable del [00:15:21] tema de afianzamiento de calidad, tenemos un componente técnico qué es un equipo técnico donde contamos con uno o dos técnicos, además de pasantes en diferentes [00:15:36] niveles



universitarios y técnicos, con los cuales hacemos el trabajo con los productores, ese equipo técnico es el que hace el [00:15:51] monitoreo, el acompañamiento, la verificación de las actividades y junto a ese equipo técnico, (???) de sostenimiento [00:16:06] técnico, ese equipo de sostenimiento técnico son un grupo de 4-5 jóvenes principalmente, que son los que ayudan a realizar, ósea ofrecen el servicio para [00:16:21] realizar las principales actividades que se deben hacer en la finca, y qué deciden de manera directa en el tema de la cosecha. Entonces ese equipo de sostenimiento técnico, es el que hace la limpia o el control de arvenses en la finca, el que hace actividades de poda de los árboles, el control fitosanitario y la fertilización de la finca si, ese es un servicio que [00:16:52] le brindan y que posteriormente el productor lo paga a través de la comercialización de su grano, osea, nosotros decimos venga, el productor lo puede pagar siempre y cuando nosotros le garanticemos qué esas [00:17:07] actividades pueden incrementar la producción, porque si no incrementa la producción pues no hay de donde pagar, entonces es un trabajo digamos muy articulado, muy también en un nivel de [00:17:22] confianza con el productor porque realmente lo que nosotros buscamos es eso, que pasen, nuestras familias pasen de cosechar 200 kilos a cosechar 500, hasta una tonelada de [00:17:37] cacao al año, entonces en la medida en que nosotros visibilizemos que si es posible ese crecimiento pues también estamos garantizando la tranquilidad y la confianza de las familias [00:17:52] y el servicio se va afianzando, partiendo también de que tenemos una cantidad de productores que son, todavía ya están en la línea de adultos mayores, no. [00:18:07]

SC: Si, si. Permíteme, voy también a apagar mi cámara porque siento que la conexión está un poco débil, pero acá sigo. Y te quería preguntar estos productores con los que está trabajando Cortepaz, ¿buscan a Cortepaz y muestran su [00:18:24] interés en trabajar con Cortepaz? ¿O Cortepaz está yendo a buscar productores que trabajen con ustedes? ¿Cómo funciona ese primer encuentro con el productor?

GM: Bueno aquí vuelvo y me devuelvo al enfoque de los procesos y a la evolución del proceso organizativo, y es que digamos esa primera etapa donde la [00:18:57] hemos, o la he definido como la parte asociativa o del componente asociativo del proceso, donde se trabajaba de manera, pues muy, muy compartida, [00:19:13] pero mucha veces Cortepaz fue buscando incrementar su base social, llegaba a los productores. Hoy digamos con ese nuevo enfoque se da que también tenemos [00:19:28], los productores son los que llegan a Cortepaz, entonces son los que están pendientes de, de qué actividades se están desarrollando, de que está



gestionando la organización, de qué compromisos se están asumiendo, si, entonces se dan como esos dos componentes, no. [00:19:46] Productores que están muy pendientes de la organización, pero al mismo tiempo productores que pues está un poco distantes, que es allí [00:20:01] también donde Cortepaz está diciendo venga aquí, te pase, venga aquí empecemos a fortalecer el relacionamiento con esos productores que además de ser, de fidelizarse comercialmente, son productores [00:20:16] que asociativamente también muestran interés, sí y empezar a disminuir el empujar a los productores que muestran actividades totalmente contrarias, osea son muy esporádicos [00:20:31] en su relacionamiento comercial y al mismo tiempo, pues tienen poco compromiso entonces tenemos esas dos características y vuelvo y repito esto es un proceso de filtro que ya está empezando a hacer [00:20:46] la corporación porque como el enfoque asociativo sigue allí en pie pero no se ha convertido como en el prioritario, sino que ahorita la prioridad es el direccionamiento empresarial entonces [00:21:01] allí ya es el negocio el que debe funcionar para todos, para la familia pero también para la organización.

SC: ¿y quiénes son estos productores con los que trabaja Cortepaz, son familias, quienes [00:21:16] son? Me contabas un poco que hay algunos que son adultos mayores, ¿no?

GM: Si, si, si osea a ver Cortepaz, su zona de incidencia es [00:21:31] el consejo comunitario Rescate de las Varas en el municipio de Tumaco, el consejo es un territorio colectivo de comunidades negras, lo conforman 15 veredas y dentro de esas 15 veredas hay [00:21:50] 1256 familias, si de las mismas 1256 familias que conforman el consejo, Cortepaz tiene actualmente 200 familias asociadas, si, entonces ese es digamos [00:22:06] su proceso y son familias que tienen en promedio entre 2 y 2.5 hectáreas en cultivos de cacao y otros sistemas productivos.

SC: Bueno, [00:22:22] ahora sí voy a pasar un poco más al tema de la alianza que tienen con Cacao Hunters y si me puedes contar un poco, ¿cómo inició esta alianza y cómo funciona ahora?

GM: Bueno [00:22:37] yo creo que es digno de resaltar de que, debido al factor precio que ha venido a las, a las [00:22:52] familias productoras de cacao en un, en tumaco básicamente, desde 2011 aproximadamente en Tumaco se empezó a (???) a un tema de (???) de cacao, si, para mejorar la calidad para buscar mercados diferenciales, en ese momento estaba yo participando también del Consejo regional cacaotero, la cadena regional de cacao en nariño [00:23:22] y se empezaron a buscar diferentes tipos de nichos de mercado, se hicieron



relaciones con los Ecuatorianos, algunas asociaciones de Ecuador, buscando hacer alianzas comerciales, pero encontrábamos [00:23:38] que Tumaco y Colombia principalmente, pero Tumaco para nosotros, no estaba identificado en el mundo, pues como un productor de cacao, ni siquiera entonces [00:23:53] parte de la tarea empezó fue bueno, cómo mejorar calidad, y en ese cómo mejorar calidad nos encontramos entonces con Cacao de Colombia, Cacao Hunters como esa empresa que viene también trabajando pues en pro de buscar mercados especiales, mercados diferenciales y fortalecer [00:24:23] cacaos especiales. Entonces ya desde allí se empieza a recibir algunas asesorías por parte de Cacao Hunters sobre el tema de la infraestructura de poscosecha, sobre el tema de los protocolos de [00:24:38] fermentación y secado, y desde ahí empieza entonces Cortepaz a desarrollar un trabajo ya [00:24:53] conjunto con Cacao de Colombia, le apuesta con convicción a esa a esa nueva alternativa esas nuevas estrategias pues para buscar cacaos diferenciales y desde allí se viene trabajando de manera conjunta en [00:25:08] el tema de desarrollo de protocolos de fermentación y secado, y la identificación de algunas variedades de cacao que nos permitieran fortalecer todo el tema, todo el tema [00:25:23] de calidad y, y poder acceder a mercados diferenciales. Entonces de ahí surge esa relación, Cacao de Colombia aporta recursos a [00:25:38] manera de anticipo y eso empieza a fortalecer, pues ya la dinámica y la estrategia de comercialización asociativa.

SC: Y esta relación continua, me mencionas que inicia desde del 2011, [00:25:53] en este momento siguen manteniendo esta relación con Cacao Hunters y ha sido una relación, digamos que muy fructuosa, no, Tumaco ha logrado entre todo posicionarse con esta alianza. Me gustaría saber un poco, en este momento, ¿Cómo funciona esta relación, ellos siguen involucrados, siguen proporcionando recursos, o ya es más una relación comercial?

GM: Sí en este momento, Cacao Hunters sigue involucrado como el primer día siguen brindando acompañamiento, brindando asesoramiento a las organizaciones y al mismo tiempo también aportando [00:26:53] los recursos a manera de crédito. Y hoy pues ya la preocupación que se tiene pues ya desde la base de productividad es que hay una relación de compromiso, de confianza, de responsabilidad y también hay unas oportunidades comerciales que se han abierto a partir de este relacionamiento y cada vez más, entonces está creciendo la demanda por parte de [00:27:27] Cacao Hunters. Y esa demanda, pues se ve repercutida en el involucramiento de las organizaciones para poder satisfacer los compromisos que Cacao Hunters asume de manera comercial, no. Pero esta relación sigue, sigue fortaleciéndose.

SC: Me alegra mucho que haya sido una relación, pues, que para Cortepaz haya sido un buen



apoyo.

GM: Si, si, si.

SC: Ahora [00:27:58] me gustaría un poco más, hablando de lo que se está viviendo en este momento, con todo el tema del coronavirus y la pandemia de pronto entender si en Cortepaz usted siente que, está, la pandemia los afectado de alguna manera. [00:28:15]

GM: Yo creo que digamos sí, sí hemos tenido afectación. Físicamente digamos, muy pocos casos, creo que la ventaja también [00:28:30] que nos proporcionan estas zonas rurales es que la misma dinámica, el mismo relacionamiento cultural de la gente, pues ha permitido el distanciamiento [00:28:45] y ha disminuido pues el tema de afectación y de infectación de nuestras familias entonces por un lado creemos que, digamos hemos tenido la gran [00:29:00] dicha, pues y la bendición de tener muy poquitos casos en nuestros territorios. Y por el otro lado la afectación ha estado en el tema de la demanda, no, si hemos tenido algunos, [00:29:15] algunos clientes que han disminuido su demanda de cacao, el mismo cacao, Cacao Hunters se vio afectado porque pues uno no se podía movilizar el grano, entonces si vimos algún nivel de incidencias, tuvimos también una temporada que nos tocó cerrar, fue alrededor de un [00:29:45] mes que tuvimos cerrado, en el pico de la pandemia porque pues igual los clientes habían disminuido y teníamos dificultades para la movilización.

SC: ¿Y piensa que estas situaciones han [00:30:00] sido coyunturas de las que se han podido recuperar o ha sido difícil volver a la manera que estaban antes de la pandemia, digamos sin tener que enfrentarse a todo este tipo de dificultades? [00:30:15]

GM: Yo creo que, esta pasando es que sí está haciendo ya una evolución, está habiendo ya una recuperación. Ya, pues de alguna manera hay ciertos retrasos, pero [00:30:32] creo está tendiendo ya a normalizarse esta situación, que siempre se mira amenazada cuando se generan algunos picos nuevamente entonces, pues creemos que ya nos toca es empezar como adaptarnos a esa circunstancia y pensando pues que nuestros nuestros aliados también [00:31:03] puedan superar esa situación para que la cadena pueda continuar fluyendo normalmente.

Sofia: Si, bueno si hablamos ahora un poco más, no solamente concentrándonos ahora en la pandemia, sino [00:31:18] una mirada más general más concentrada de pronto a su experiencia en todos estos años trabajando como productor de cacao y trabajando en Cortepaz, se que hace unos minutos mencionó la [00:31:34] necesidad de no depender de las instituciones y un poco de ser capaces en Cortepaz de avanzar como comunidad, pero me



gustaría saber si, ¿si tuviera un día como presidente de fedecacao, que [00:31:50] qué haría igual o distinto a al dirigir la organización?

GM: Yo creo que aquí hay unas, hay unos enfoques, no, [00:32:05] que se deben trabajar y una de las cosas que podría yo hacer en algún momento dado de esos es poder avanzar en fortalecer el [00:32:20] relacionamiento con los procesos asociativos, con las asociaciones de productores, visibilizarlas como actores con las cuales se pueda llegar uno, más directo y más rápido al productor. Dos, consolidar digamos estrategias de [00:32:39] fortalecimiento del sector cacaotero, sí. Y tres también poder, poder a través de estos procesos asociativos disminuir toda esa intermediación [00:32:54] que muchas veces se genera y se visibilizan a los productores única y exclusivamente como los beneficiarios siendo ellos también actores activos dentro de los procesos asociativos. Eso sería como una actividad que pues desde hace mucho rato vengo también tratando de que fedecacao empiece a mirar esos procesos asociativos como una oportunidad para el fortalecimiento del sector cacaotero y como una estrategia de poder llegar y atender de manera directa y rápida a los productores.

SC: Muchas [00:33:39] gracias por su respuesta. Esta es la última pregunta que tengo en lo que se refiere a su experiencia, digamos en Cortepaz, ahora me gustaría pasar un poco a un enfoque más más personal a lo que es claro, su experiencia [00:33:54] como productor de cacao, pero también como persona, entonces me gustaría saber si pudiera compartir conmigo, ¿Cuál es su primera memoria de un chocolate?

GM: Bueno, primera memoria, yo creo que la primera memoria la tengo del cacao.

SC: Okay.

GM: Si, que pues digamos que es algo que me ha marcado, pues, en esos primeros inicios [00:34:28] de vida, de donde participaba de la cosecha inicialmente en la finca con la familia y ya posteriormente pues ya el consumo del chocolate [00:34:43] que se vino fortaleciendo pues, y del cual se empieza a tener conciencia, ya a partir de la alimentación, no. Empiezo a [00:34:58] consumir chocolate pero en relación a la cadena como tal, yo creo que consideró que la primera, la memoria más, digamos la primera pues y la más fresca que aún permanece es, es esa etapa dónde iba a acompañar el proceso de cosecha y porque pues nos gustaba ayudar a partir, a desgranar y allí uno probaba [00:35:28] la mazorca.

SC: y respecto al consumo de chocolate como tal, ¿es un consumo que empieza en su infancia cuando está en la cosecha, es un consumo que empieza ya de adulto, y en este momento continúa [00:35:43] es algo regular?



GM: Si, si, si. En estos momentos digamos como te digo bueno el proceso productivo, que es el cacao, pero posteriormente el consumo del chocolate [00:35:58], no, y eso en la casa, mi casa mi mamá hacía la, ella procesaba el gran, [00:36:13] nosotros recolectabamos, escogíamos unas mazorcas en la finca y posteriormente pues ella las secaba, y tostaba y producía las bolas de chocolate. Si, era un camello, [00:36:32] por qué claro nos tocaba a nosotros ayudarla a moler y eso pues hacer molienda a mano era pesado, pero al mismo tiempo ella le preparaba como, como reconocimiento a cada uno una bolita especial, que era [00:36:47] que se la hacía con panela, entonces uno se comía el chocolate así, así una vez terminado de hacer la molienda, entonces agarraba su bola de chocolate se la iba a comer.

SC: Y hoy día como es su manera preferida de consumir el chocolate.

GM: Hoy en día todavía lo sigo, sigo consumiéndolo como bebida caliente, es digamos la forma como mayormente [00:37:17] lo consumo y luego pues también como barra, no ya, pero como acá a nivel local muy difícil conseguir unas barras de chocolate [00:37:32] de calidad, entonces prefiero a veces la bebida caliente que es donde encuentro el mayor sabor a chocolate que, porque pues hay barras pero son barras muy azucaradas y eso pierde pues la textura y el sabor a cacao. Pero también a veces tengo, cuando tengo la oportunidad de viajar si consigo barras de como una [00:38:03] cantidad de cacao más alta y las gozo. Pero prioritariamente bebida caliente.

SC: Y, ¿piensa usted que en Tumaco existe alguna conexión emocional entre los productores de cacao y este chocolate como [00:38:18] bebida caliente?

GM: Sí yo creo que, digamos el consumo de chocolate ha sido como parte de una tradición [00:38:33] en alguna ocasiones hasta exquisita porque, porque se consume se ha venido consumiendo como en algunos, algunas temporadas, alguna festividades. [00:38:50] (???) esa exquisitez no, que generalmente uno consumía mucho chocolate en temporadas de semana santa, temporada [00:39:06] decembrina sí, pero actualmente pues ya hay mayor consumo porque pues ya no únicamente se consumen en esas temporadas, sino que se tiende a consumirlo con mayor, mayor frecuencia y siempre [00:39:22] evoca algunas, algunas algunos momentos, no, digamos hay personas que los fines de semana, un día domingo es un día en donde consumen mucho chocolate, entonces creo que sí sí hay conexión emocional.

SC: y digamos además de este chocolate como bebida caliente en casa, ¿hay alguna receta o alguna otra preparación [00:39:52] que se haga usando sea cacao, chocolate o incluso la fruta del cacao?



GM: Creo que digamos, ahorita se ha venido procesando el chocolate con, algunos lo consumen con la panela [00:40:22], la canela, clavo, con frutas muy poco se ha venido impulsando, ahora ya digamos están buscando como para tener [00:40:37] esas especialidades, esos orígenes conjunto, podemos se están ya utilizando algunas frutas, pero a nivel local, pues está en este proceso [00:40:52] de identificación de qué tipo de frutas pueden ser acompañante del chocolate.

SC: También me genera curiosidad si de pronto están utilizando [00:41:07] el cacao o el chocolate para algún fin que no sea alimentario, no sé de pronto si lo usan como medicina para para alguna enfermedad, no sé.

GM: no, básicamente ahorita [00:41:23] principalmente los fines son alimentarios, no conozco de que se utilizando para otros fines.

SC: ¿Hay algún tema que a usted le interese aprender sobre [00:41:38] el cacao o el chocolate colombiano?

GM: Si, yo tengo hace varios años está, he venido tratando de [00:41:53] poder llegar a lo más cercano posible a la identificación del origen de la llegada del cacao [00:42:14] a nuestros territorios, ósea como.

SC: Qué pena se cortó un minuto, si lo escucho de nuevo, lo último que escuché fue la identificación del origen de la llegada del cacao a sus territorios.

GM: Si, si, precisamente. Osea la [00:42:32] curiosidad es de cómo atraviesa la cordillera de los Andes para llegar a la zona pacífica, si, eso ha sido como parte de mí, de mi inquietudes pues de conocer sobre [00:42:48] cómo, cómo se movió este cacao hasta acá.

SC: Claro que sí, muy interesante y también pues lo que yo he visto un poco que existe de investigación del movimiento [00:43:03] del cacao es cómo se movió desde la Amazonía hasta Centroamérica y hasta México, pero tampoco he encontrado lo que usted me menciona de cómo llegó a tumaco.

GM: Sí claro, osea eso esta claro, esa la historia que nos han contado, no? Pero pues cada vez más yo trato de creer un poco cada centímetro menos por [00:43:33] qué pues a veces consigo partes de esa historia que me han contado que no cuadra, que no cuadra con algunas situaciones. Entonces también es poder conocer la otra historia, la historia que no nos han contado, la historia en donde se pueda [00:43:48] tener mayor participación, mayor realidad de que pasó porque no únicamente, digamos en esos territorios, están los incas que eran los incas y mayas los protagonistas pues, de a los cuales [00:44:05] se les atribuye del intercambio de



cacao pero entonces estás otras poblaciones indígenas que tendríamos acá, los tuma que también han sido poblaciones muy antiguas, ¿como han participado? [00:44:21] Y sabemos que estas poblaciones indígenas han sido más agricultoras que artesanos entonces es poder también tratar de entender esa historia que no nos han, o sea de buscar esa historia que no nos han contado.

SC: ¿a usted qué es lo que más le enorgullece, pues primero como como productor de cacao colombiano, y segundo como director de Cortepaz, que le genera [00:44:51] orgullo en esas posiciones que ocupa hoy día?

GM: Bueno yo, yo creo que digamos respetando el tema y el [00:45:06] reconocimiento del cacao colombiano, creo que me enorgullezco más de ser un productor de cacao tumaqueño, si. Porque, porque digamos desagrego un poco, porque creo que el productor de cacao de Tumaco no está en [00:45:21] el promedio de las (???), tanto de atención, como de infraestructura productiva[00:45:37] que se encuentra el promedio de cacao de productor de cacao a nivel Colombia. Entonces creo que el trabajo que se ha venido haciendo desde Tumaco [00:45:52], el trabajo que viene realizando el productor de cacao de Tumaco hoy para mí es de mayor orgullo y es lo que me permite también mayor compromiso pues de buscar esas alternativas y esas estrategias que permitan continuar [00:46:11] fortaleciendo el sector en nuestro territorio.

SC: y como director de Cortepaz, ¿Qué lo enorgullece? ¿Qué logros, que avances de lo que ha logrado Cortepaz lo enorgullen?

GM: poder, hacer, haber logrado en dar conexión en los mercados especiales para mí ha sido factor de orgullo.Y porque es haberse abierto una brecha en un camino que [00:46:47] ha sido dominado tradicionalmente pues por unos mercados convencionales, un camino en donde nuestras familias pocas oportunidades y poca información tenían [00:47:02], entonces haberse abierto un caminito en medio de toda esa, esa manía yo creo que ha sido un factor de orgullo. Entonces el nivel de visibilidad que tiene hoy el cacao de Tumaco, que [00:47:17] tiene hoy el proceso de Cortepaz y que creemos va a seguir teniendo con todo este tema de enfoque de innovación social, que que le venimos implementando, pues para para fortalecimiento de esas [00:47:32] estrategias de comercialización y de fortalecimiento productivo, creo que eso, eso nos da como una satisfacción desde haber cumplido y de estar cumpliendo y estar realizando las cosas que realmente se requieren para, para poder lograr una transformación territorial.

SC: tiene toda la razón. Muchos, muchos logros por ese lado y todos, todos muy, muy lindos



muy dignos [00:48:03] de ser orgulloso de ellos, seguro. ¿Le gustaría resaltar la labor de algún miembro de la industria de cacao o chocolate en Colombia o incluso en Tumaco si prefiere?

GM: Sí yo creo que digamos como empresa lo que viene haciendo Cacao Hunters, ha sido es digno de resaltar. Digamos nos ha permitido, ha permitido jalonar [00:48:36] todo esto, está estos procesos diferenciales, estos procesos aislados, estos procesos que le han podido mostrar al mundo, que pues también tenemos potencial, también tenemos cacao y también tenemos calidad. Para mí [00:48:53] mí lo que viene haciendo Cacao Hunters digamos también es digno de resaltar.

SC: Muchas gracias por su respuesta. Esta era mi última pregunta para el día de hoy, [00:49:08] pero antes de terminar si quiero saber si hay algo más que le gustaría contar, discutir, una pregunta qué le gustaría dar más detalles, lo que quiera, este espacio es para usted, para decir lo [00:49:24] que usted le salga de corazón.

GM: Mira nosotros digamos, otra cosa, que bueno nuestra y tiene que ver con el nivel. Osea esto es dos, dos orientaciones. Una, todo el tema [00:49:39] que te mencionaba pues el tema de innovación social, que hoy venimos, venimos jalonando. Dos, el enfoque de sostenibilidad, hoy Cortepaz digamos partiendo del entorno que yo llamo en este momento la Colombia profunda porque es esa Colombia en donde digamos las políticas [00:50:09] tanto estatales, como sectoriales, son las que llegan ya sin fuerza como una onda de la ola del mar cuando ya llega a la a la playa, que empieza como si uno la hace a tantas millas pues llega ya con poca fuerza. Entonces hoy lo que venimos realizando nosotros con el tema de sostenibilidad, con el tema ambiental, esperamos en un par de semanas estar montando la planta de energía solar por qué el sistema de interconexión, la calidad de energía que tenemos nosotros acá en [00:50:57] el territorio es de muy mala calidad, y eso nos ha afectado en el proceso de, de obtener cacaos de calidad porque se han visto comprometidos [00:51:12], contaminados, afectados por hongos. Y eso nos dio como pie para desde hace tres años venir, emprender una gestión para poder consolidar una planta de energía solar. Esperamos que esa planta ahorita en el mes de Agosto ya entra en funcionamiento y nuestra organización y nuestra central de beneficios se convierta pues entre las pocas a nivel a [00:51:43] nivel internacional que pueda empezar a utilizar energía renovable en su proceso productivo, eso por un lado que nos gustaría empezarlo a visibilizar también [00:51:58] porque es parte, pues de nuestra estrategia. Y segundo tema del reconocimiento y la visibilización del cacao como tal, nosotros nos [00:52:13] hemos venido, no estamos de acuerdo que vengan llamando al cacao como el



producto de la paz, si, porque cuando uno empieza a vender la paz es porque está [00:52:29] viviendo en guerra y el cacao para nosotros no ha sido guerra. Nuestros territorios antes eran territorios pacífico, sí, pero el abandono estatal ha generado pues que esos territorios hayan [00:52:44] cambiado esas connotaciones y estén viviendo la guerra. Entonces para Cortepaz el cacao es un producto de vida, es un producto de felicidad, de alegría, de tradición [00:52:59]. Y eso es lo que queremos venderlo, no como el producto de la paz porque realmente creemos que tenemos un potencial fuerte en calidad del grano para poder competir en los mercados internacionales y preferimos [00:53:14] que se posicione nuestro cacao por eso. Porque es un producto apetecido, porque es un producto de calidad, porque es un producto que brinda esa alegría, que transforma esas, esas caras en sonrisa [00:53:29] de los consumidores más que ser un producto que inspire lástima pues por, por el tema de sacar territorios de guerra. Yo creo que para nosotros eso es muy importante, de que se [00:53:44] siga fortaleciendo y visibilizando el cacao como un producto que realmente genera, ha estado siempre en nuestras vidas, en nuestros territorios y que genera felicidad y también hoy lo que queremos es que genere rentabilidad también para nuestras familias.

SC: Qué reflexión tan valiosa la que compartes y claro que me aseguraré de que cuando esté revisando la transcripción y haciendo el resumen de toda esta entrevista, me [00:54:14] parece muy, muy importante incluirlo y también reconocer que en este momento pues el cacao en Tumaco digamos, no no hablemos ni siquiera del cacao [00:54:29] en Colombia, está buscando este reconocimiento y hay que alejarlo de ese concepto que no es tan positivo.