

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES,
ECONÓMICAS Y TURISMO.**

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA



**“EL SISTEMA DE CONTROL DE LA EMPRESA NACIONAL DE LA
COCA S.A. EN EL MERCADO LEGAL EN LA REGIÓN DEL
CUSCO - 2019”**

Tesis para optar el título profesional de economista

AUTORES:

Bach. Econ. QUISPE QUISPE DEYVIS

Bach. Econ. RIOS YUCA CHRISTIAN JUNIOR

ASESOR: Mg. JUAN ABEL GONZALES BOZA

CUSCO – PERU

2019

DEDICATORIA

Deyvis Quispe

A dios por ayudarme en mantener la fe en momentos turbios, a mi madre porque es la primera persona interesada por los pasos que doy en esta vida y a Mónica porque fue mi brazo derecho que me permitió encajonar horas de investigación con horas de trabajo en mis jornadas diarias.



Christian Ríos

A dios por la fe constante que me permitió seguir hasta culminar este trabajo de investigación, y a mis padres que me apoyaron desde el inicio del proceso y creyeron en mí.

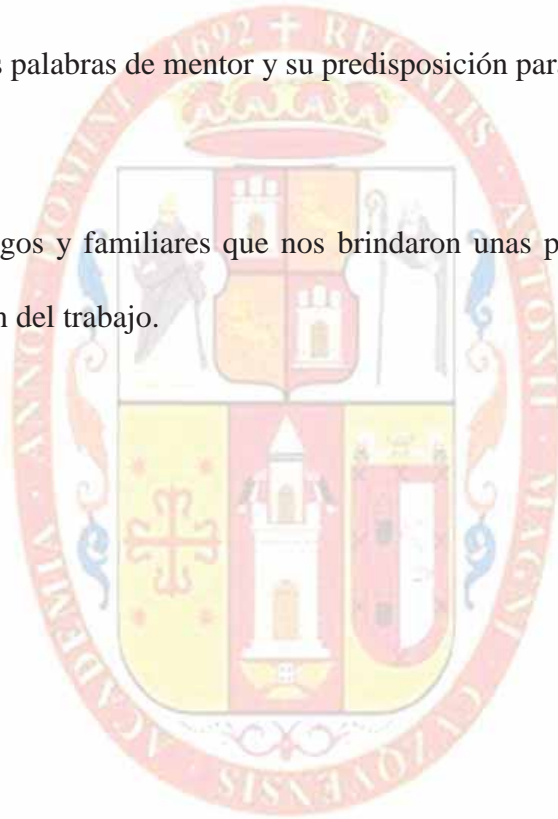
AGRADECIMIENTO

Damos las gracias a dios y a nuestros padres por el apoyo moral y económicos que nos brindaron en todo el trayecto de la tesis.

A nuestros docentes universitarios, que nos ayudaron con sus comentarios y apreciaciones de la investigación.

A nuestro asesor por sus palabras de mentor y su predisposición para colaborarnos en lo que necesitábamos.

Y a todos aquellos amigos y familiares que nos brindaron unas palabras de aliento en el proceso de la realización del trabajo.



INTRODUCCIÓN

Actualmente la producción de la hoja de coca en el territorio peruano es considerada como un problema, pues la presencia de la producción cuyo destino mayoritario es al mercado ilegal (narcotráfico) se está incrementando, entonces surge la necesidad de la intervención del estado a través de DEVIDA, el CORAH y la ENLCD, quienes como estrategia de la lucha contra el tráfico ilícito de drogas realizan acciones de erradicación de cultivos de la hoja de coca, pero es de importancia señalar que el destino de la hoja de coca no es únicamente el mercado de narcotráfico, pues existe un mercado llamado el MERCADO TRADICIONAL DE LA HOJA DE COCA o mercado legal cuyo consumo se remonta a tiempos inmemoriales y que es parte de la cultura andina, por ello, surge la empresa nacional de la coca ENACO S.A. para abastecer este mercado y que tiene la función del acopio y posterior comercialización de la hoja de coca de manera formal aplicando los respectivos procedimientos de control, de tal modo que se logre la captura de la producción total de la hoja de coca con destino al consumo tradicional y es ahí donde surge la problemática que aqueja a la EMPRESA NACIONAL DE LA COCA que es la presencia creciente del contrabando, siendo esta la razón del presente estudio.

Se pretende describir los procedimientos de control que realiza ENACO con la finalidad de hacer frente al contrabando que cada vez está ganando terreno en la comercialización de la hoja de coca, así se busca responder a la siguiente pregunta:

¿Cómo es el sistema de control de producción y comercialización de la coca por parte de la ENACO S.A. en el mercado legal en la región del Cusco – 2019?

Para la interrogante anterior se realiza un análisis individual acerca de los procedimientos de control realizada por la ENACO en ese entender se plantea las siguientes preguntas:

- ¿Cómo es el procedimiento de los decomisos en el mercado legal (consumo tradicional) de la coca como parte del sistema comercial de ENACO?
- ¿Cómo es el procedimiento de las supervisiones de campo en el mercado legal de la coca (consumo tradicional) como parte del sistema comercial de ENACO?
- ¿Cómo es el procedimiento de la venta de coca a comerciantes en el mercado legal (consumo tradicional) como parte del sistema comercial de ENACO?
- ¿Cómo es el procedimiento de las confiscaciones de coca en ferias y mercados locales en el mercado legal de la coca (consumo tradicional)?

Con la presente tesis se busca realizar un análisis descriptivo del conjunto de procedimientos como parte del control que realiza la EMPRESA NACIONAL DE LA COCA en el mercado legal de la hoja de coca cuyo destino final es el consumo tradicional, para ello, el presente estudio se compone de cinco capítulos:

Primer capítulo, desarrollamos el PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA donde se realiza *la formulación del problema objeto de estudio, la respectiva sistematización, determinación de los objetivos que presenta el estudio para finalmente plantear las conjeturas o hipótesis.*

Segundo capítulo, desarrollamos el MARCO TEORICO, el cual está comprendido por el MARCO REFERENCIAL, BASES TEÓRICAS *donde se aborda una breve descripción del mercado monopólico y sus decisiones de producción, la empresa estatal y sus ineficiencias y finalmente se aborda la teoría de la agencia.* FINALMENTE, EL MARCO CONCEPTUAL *donde se presentan conceptos importantes que ayudaran a comprender el estudio.*

Tercer capítulo, desarrollamos la DESCRIPCIÓN DE LA METODOLOGÍA que se ha de aplicar en el presente estudio partiendo por *la determinación de la tipología y nivel de la investigación posterior a ello se procede a identificar las unidades de investigación y calcular el tamaño de la muestra y finalmente se selecciona las técnicas (observación, entrevistas, encuestas) y los instrumentos más adecuados (guía de entrevista, guía de observación, cuestionarios, lista de cotejos) para el presente estudio consideramos conveniente la realización de la prueba de confiabilidad de nuestros instrumentos, de tal modo que se cuente con un mayor nivel de rigurosidad científica.*

Cuarto capítulo, se procede al ANALISIS E INTERPRETACION DE DATOS lo cual está compuesto por *el análisis al conjunto de procedimientos como parte del sistema de control de ENACO.*

Quinto capítulo, se presenta las conclusiones a las que llegamos una vez concluido el estudio.

Finalizado el trabajo se consigna la bibliografía consultada y los respectivos anexos.

PRESENTACIÓN

Sra. Decana de la Facultad de Ciencia Administrativas, Contables, Económicas y Turismo de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, Sr. Vice Decano de la Escuela Profesional de Economía y Sres. Docentes miembros del Jurado:

Con la finalidad de optar el título profesional de Economista y en cumplimiento con el reglamento de grados y títulos de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y Turismo de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, presentamos a vuestra consideración la tesis intitulada “EL SISTEMA DE CONTROL DE LA EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A. EN EL MERCADO LEGAL EN LA REGIÓN DEL CUSCO - 2019”.

El presente trabajo de investigación se realiza con el objetivo de analizar, entender y describir el sistema de control de ENACO S.A. como parte del sistema comercial de ENACO en el mercado legal de la coca, a través de las dimensiones estudiadas, sistema de decomiso en carretera, supervisiones de campo a productores de coca, venta mínima a comerciantes minoristas y control de venta a comerciantes minoristas en mercados y ferias locales. Con la presente investigación pretendemos alcanzar algunas conclusiones científicas sobre el presente fenómeno económico en nuestra región del Cusco, que permitan comprender su funcionamiento actual del sistema de control de ENACO y el contrabando de la coca.

Contenido

CAPITULO I.....	16
1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	16
1. PROBLEMA OBJETO DE INVESTIGACIÓN.....	29
2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	30
3. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	30
4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	30
4.1. Objetivo General.....	30
4.2. Objetivos Específicos.....	30
5. JUSTIFICACIÓN.....	31
6. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACION.....	33
6.1. Hipótesis General.....	33
6.2. Hipótesis Específicas.....	33
CAPITULO II.....	34
MARCO TEÓRICO.....	34
1. ANTECEDENTES DE ESTUDIO.....	34
2. BASES TEORICAS.....	44
2.1. La formalidad.....	44
2.2. La informalidad.....	44
2.3. El monopolio y el monopsonio que ejerce ENACO según decreto ley 22370.....	45
2.4. Concepto de monopolio por barreras legales.....	50
2.5. Concepto de empresa estatal.....	51
2.6. Deficiencias de las empresas estatales.....	52
3. MARCO CONCEPTUAL.....	56
3.1. Mercado legal de la coca.....	56
3.2. Sistema de control de producción y comercialización de coca.....	56
CAPITULO III.....	59
METODOLOGÍA.....	59
1. TIPOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	59
2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN.....	60
3. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN.....	60
3.1. Personal institucional de ENACO S.A.....	60
3.2. Comerciantes minoristas.....	61
3.3. Productores legales de coca.....	61

3.4. Acopiadores de coca:.....	61
4. TAMAÑO DE LA MUESTRA.....	62
4.1. Personal institucional de ENACO S.A.....	62
4.2. Comerciantes minoristas	63
4.3. Productores legales de coca.....	64
5. TECNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS...	65
6. CONFIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS	67
CAPITULO IV	68
1 ANÁLISIS DE DATOS.....	68
1.1. SISTEMA DE DECOMISO	68
1.1.1. Periodicidad de los decomisos.....	69
1.1.2. Procedimiento de los decomisos.....	71
1.1.3. Cantidad del personal en los decomisos	73
1.1.4. Cantidad de decomisos en carreteras.....	78
1.1.5. Cantidad de decomisos por valles cocaleros	79
1.1.6. Normas legales aplicables para decomisos.....	84
1.1.7. Costos por decomisos	85
1.2. SUPERVISIONES DE CAMPO	88
1.2.1. Accesibilidad a registros catastrales y topográficos	89
1.2.2. Grado de articulación de los valles cocaleros de La Convención-Lares y Kcosñipata.....	90
1.2.3. Distancia de los productores con los establecimientos de ENACO	96
1.2.4. Existencia de comportamiento racional.....	96
1.2.5. Procedimiento de las supervisiones de campo	98
1.2.6. Periodicidad de las supervisiones de campo	99
1.2.7. Frecuencia de actualización de datos	99
1.3. VENTA DE COCA A COMERCIANTES MINORISTAS	103
1.3.1. Introducción a análisis de encuesta a comerciantes.....	103
1.3.2. Cantidad de venta a comerciantes minoristas.....	121
1.3.3. Cantidad de compra mínima de comerciantes minoristas a ENACO.....	123
1.3.4. Articulación con el contrabando.....	124
1.3.5. Grado de articulación del comerciante con ENACO.....	126
1.4. CONTROL DE LA VENTA DE COCA EN FERIAS Y MERCADOS.....	128
1.4.1. Cantidad de decomisos a comerciantes minoristas.....	129
1.4.2. Percepción del comerciante minorista al control.....	129

1.4.3. Normas legales aplicables para confiscaciones	132
1.4.4. Existencia de prácticas desleales de los comerciantes.....	132
CAPITULO V	135
1. CONCLUSIONES.....	135
1.1. CONCLUSIONES PARA CADA DIMENSIÓN	135
1.2. CONCLUSION FINAL	137
2. RECOMENDACIONES	138
BIBLIOGRAFIA	140
ANEXOS	143
ANEXO 1 OPERACIONALIZACION DE VARIABLES	144
ANEXO 2 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	146
ANEXO 3 TRANSCRIPCIONES DE ENTREVISTAS	153
ANEXO 4 CALIDAD DE LA COCA.....	177
ANEXO 5 PERFIL DE AGENTES DE CONTRABANDO.....	187
ANEXO 6 ANALISIS FINANCIERO	189
ANEXO 7 REGISTRO FOTOGRÁFICO.....	192



INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Cuantificación de los tipos de demanda por países – 2017	18
Tabla 2 Tamaño y participación del mercado de consumo tradicional, narcotráfico en Bolivia	19
Tabla 3 Superficie de coca por zona cocalera, (ha).....	20
Tabla 4 Centros poblados dedicados a la producción de la hoja de coca.....	21
Tabla 5 Productividad de los valles cocaleros del Perú.....	22
Tabla 6 Tamaño de los tipos de mercados 2008-2017 (t.m.)	24
Tabla 7 Cantidad de ventas del mercado formal y el contrabando de la coca para consumo tradicional (t.m.).....	25
Tabla 8 Promedio de demanda de coca por persona de zona urbana y rural (kg.)	26
Tabla 9 Consumidores de coca el en Perú por regiones naturales.....	26
Tabla 10 Maximización de beneficios del monopsonio	46
Tabla 11 Poder del monopsonio en función de la elasticidad de la oferta	46
Tabla 12 Población laboral de ENACO	62
Tabla 13 Estratificación de muestra	64
Tabla 14 Muestra para productores cocaleros	64
Tabla 15 Indicadores que responden a encuestas	65
Tabla 16 Indicadores que responden a entrevistas	65
Tabla 17 Indicadores que responden a investigación documental	66
Tabla 18 Número de operativos conjuntos por día.....	70
Tabla 19 Monto de incentivo al personal PNP por día.....	75
Tabla 20 Monto de incentivo al personal PNP por día y número de personal	76
Tabla 21 Porcentaje que representa los decomisos en el mercado formal - nacional	78
Tabla 22 Promedio de decomisos en los valles de Quillabamba y Kcosñipata por día .	80
Tabla 23 Porcentaje de los decomisos del total del total de coca ilegal del valle de Quillabamba	81
Tabla 24 Porcentaje de los decomisos del total del mercado formal del valle de Quillabamba	82
Tabla 25 Porcentaje de los decomisos del total de coca ilegal en el valle de Kcosñipata	83
Tabla 26 Porcentaje de los decomisos del total de mercado formal en el valle de Kcosñipata	84

Tabla 27 Costos por operativo conjunto.....	85
Tabla 28 Montos de los costos por operativo conjunto.....	86
Tabla 29 Comparación de costos: de compra y de decomiso.....	87
Tabla 30 Distribución de la hoja de coca de los valles del cusco a los diferentes mercados - 2017	92
Tabla 31 Producción por productor de la Convención-Lares, anual y por cosecha	93
Tabla 32 Articulación de la producción por productor de Quillabamba a ENACO, contrabando y narcotráfico	94
Tabla 33 Producción por productor del valle de Kcosñipata anual y por cosecha (t.m.)	94
Tabla 34 Articulación de la producción por productor de Kcosñipata a ENACO, contrabando y narcotráfico	95
Tabla 35 Precios de ENACO por tipo de hoja de coca	97
Tabla 36 Precios que ofrecen los diferentes tipos de demandantes a productores de coca (S/ por KILO)	97
Tabla 37 Porcentaje de productores nacionales que venden a ENACO del total de productores de 1978.	100
Tabla 38 Articulación de la cantidad de hectárea por productor a ENACO S.A., contrabando y narcotráfico.	102
Tabla 39 Muestra estratificada de la encuesta.....	104
Tabla 40 Clasificación de mercados de coca según comerciantes minoristas de coca.	105
Tabla 41 Cantidad de comerciantes encuestados según género	106
Tabla 42 Tiempo de negocio de los comerciantes minoristas	107
Tabla 43 Edad de los comerciantes	108
Tabla 44 Encuesta sobre supervisión a la venta de coca	109
Tabla 45 Encuesta sobre la percepción al control en mercados	110
Tabla 46 Reacciones de los comerciantes frente a las confiscaciones de coca	111
Tabla 47 Frecuencia de los controles en mercados	112
Tabla 48 Rotación mensual de coca ENACO por los comerciantes minoristas.....	113
Tabla 49 Razones de la compra de coca ENACO	114
Tabla 50 Contraste de las razones de compra de coca ENACO.....	116
Tabla 51 Compra de coca contrabando al mes por los comerciantes según encuesta..	117
Tabla 52 Compra promedio de coca según valles	117
Tabla 53 Precios de la coca según valles.....	118

Tabla 54 Maneras de vender la coca contrabando.....	118
Tabla 55 Temporada alta de compra de coca contrabando según encuesta	119
Tabla 56 Temporada baja de compra de coca contrabando según encuesta	120
Tabla 57 Variación de las compras de ENACO año base 2008	122
Tabla 58 Cantidad de compras de arrobas de coca mensual al contrabando de comerciantes minoristas	125
Tabla 59 Precios de la hoja de coca por arroba según valles cocaleros	125
Tabla 60 Cantidad de ventas de arrobas de coca por comerciante minorista anual y mensual.....	126
Tabla 61 Cantidad de ventas de arrobas de coca por comerciante minorista anual y mensual en el Cusco.	127
Tabla 62 Precio de compra y valor de compra de ENACO.....	179



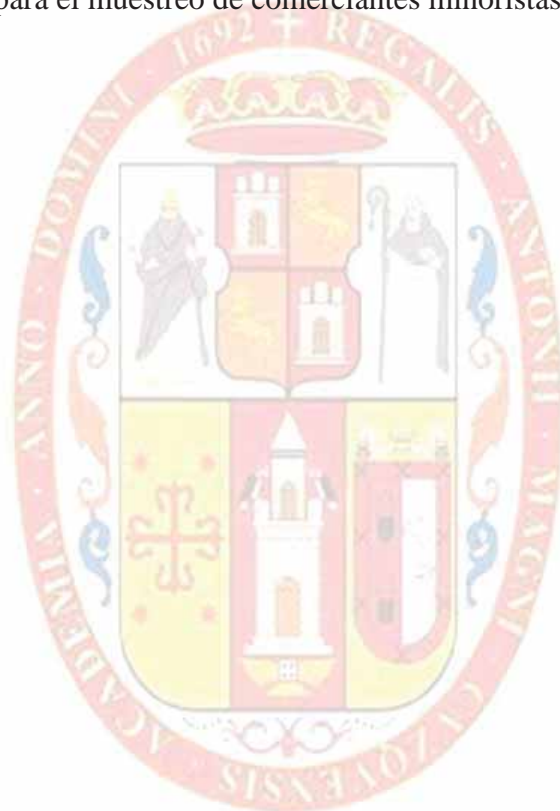
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Evolución de la producción potencial de hoja de coca en los tres países sudamericanos. 2012-2017. (t.m.)	17
Ilustración 2 Evolución de los cultivos de hoja de coca en los tres países (ha)	18
Ilustración 3 Porcentaje de los valles cocaleros en la producción potencial nacional ..	23
Ilustración 4 Participación de los tipos de demanda de la hoja de coca	24
Ilustración 5 Evolución de los cultivos de coca en los valles del Cusco (ha)	27
Ilustración 6 Maximización de los beneficios monopólicos	48
Ilustración 7 Elasticidad de demanda en monopolio	49
Ilustración 8 Pérdida de eficiencia social en monopolio	50
Ilustración 9 Costos fijos y variables diarios por operativos conjuntos	87
Ilustración 10 Evolución de productores que venden a ENACO 2012-2017	100
Ilustración 11 Productores que venden a ENACO según valle de Cusco	101
Ilustración 12 Cantidad de comerciantes según género	106
Ilustración 13 Tiempo de negocio de los comerciantes minoristas	107
Ilustración 14 Edad de los comerciantes minoristas	108
Ilustración 15 Encuesta sobre supervisión a la venta de coca	109
Ilustración 16 Razones de la opinión sobre la percepción al control en mercados	111
Ilustración 17 Reacciones de los comerciantes frente a las confiscaciones de coca ...	112
Ilustración 18 Frecuencia de los controles en mercados	113
Ilustración 19 Rotación mensual de coca ENACO por los comerciantes minoristas....	114
Ilustración 20 Razones de la compra de coca ENACO	115
Ilustración 21 Maneras de vender la coca contrabando	119
Ilustración 22 Temporada alta de compra de coca contrabando según encuesta	120
Ilustración 23 Temporada baja de compra de coca contrabando según encuesta	121
Ilustración 24 Tendencia de las ventas, compras y comerciantes minoristas en la región del Cusco. (t.m.).....	123
Ilustración 25 Razones por la que compran los comerciantes coca de ENACO	124
Ilustración 26 Percepción de los comerciantes minoristas al control de ENACO en mercados	130
Ilustración 27 Maneras de reaccionar de los comerciantes minoristas frente al control de ENACO en mercados.....	131

Ilustración 28 Frecuencia de los controles de ENACO en los mercados	132
Ilustración 29 Prácticas desleales de los comerciantes minoristas.....	133
Ilustración 30 Temporada alta de contrabando.....	134
Ilustración 31 Temporada baja de contrabando	134
Ilustración 32 Tiempo mínimo de almacenamiento de la hoja de coca en ENACO	181

INDICE DE ECUACIONES

Ecuación 1 Formula para muestreo, población finita.....	63
Ecuación 2 Ecuación para el muestreo de comerciantes minoristas	63



CAPITULO I

1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.

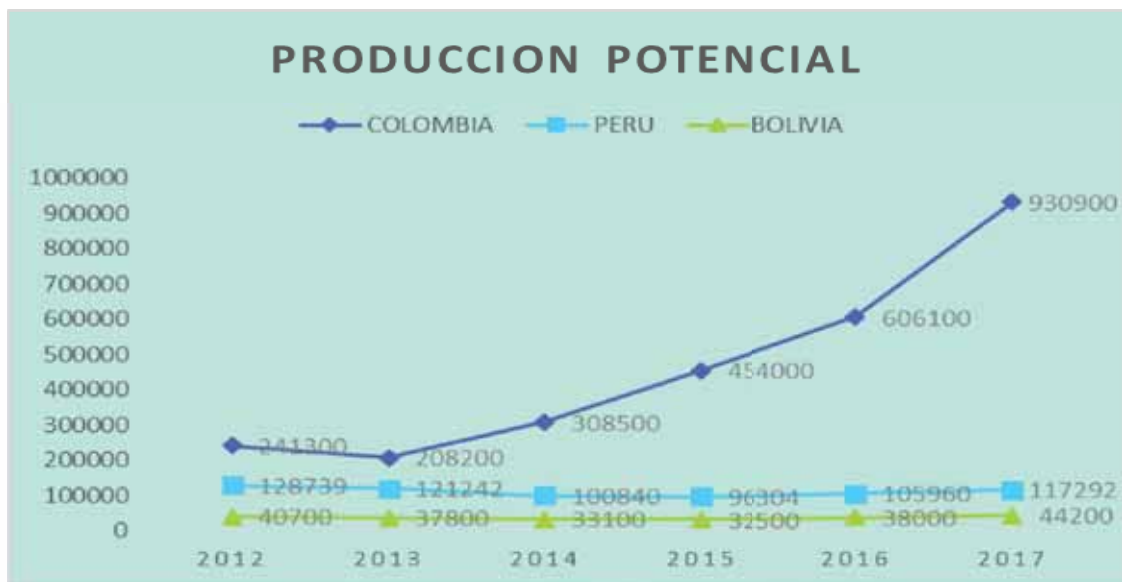
La hoja de coca es estudiada por distintas disciplinas sean estas la económica, política, social, e inclusive la biológica claro cada uno enfocándose en las características de cada disciplina.

Es así que desde el punto de vista de la economía la hoja de coca es un bien transable, es en este sentido que este bien cuenta con ofertantes así como demandantes como en cualquier otro bien, por tal, como ofertantes tenemos a los productores de dicho bien y como demandantes a diversos tipos de consumidores de hoja de coca; es de importancia señalar que el consumo tradicional de la hoja de coca no es únicamente el destino final de dicho bien pues en la mayoría de los casos el destino es el ilícito (NARCOTRAFICO) que es el caso de COLOMBIA donde la participación de esta actividad es a donde se destina la totalidad de producción de hoja de coca.

La hoja de coca en la actualidad es producida, en un 99% a nivel internacional, por tres países de la región andina siendo el mayor productor de la misma el país de Colombia 85% (930,900 t.m.) seguido de Perú con un 11% (117,292 t.m.) y finalmente el estado pluricultural de Bolivia con un 4% (44,200 t.m.) del total de la producción de hoja de coca. Todo esto para

el año 2017 según información de la UNODC (UNITED NATION OFFICE ON DRUGS AND CRIME).

Ilustración 1 Evolución de la producción potencial de hoja de coca en los tres países sudamericanos. 2012-2017. (t.m.)

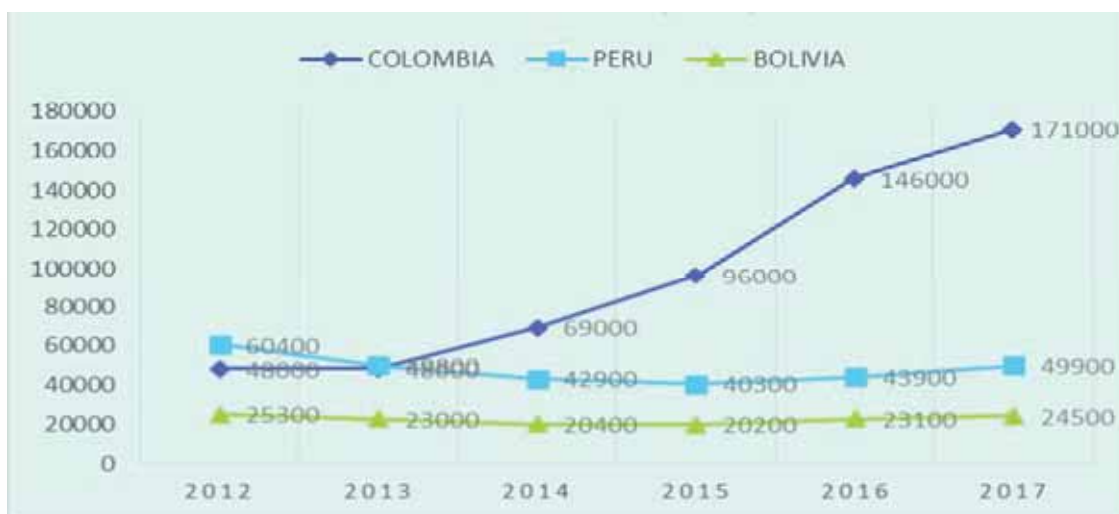


FUENTE: Control de cultivos COLOMBIA, PERU Y BOLIVIA 2012-2017 UNODC: Elaboración propia.

Ahora considerando la cantidad de hectáreas que poseen los tres principales productores de hoja de coca a nivel mundial, se tiene que, para el 2017 el estado colombiano disponía del 70% (171,000 ha.) de extensión de área cultivada con hoja de coca mientras que el estado peruano 20% (49,900 ha.) y finalmente el estado boliviano con un 10% (24,500 ha.) del área destinada a la producción de la hoja de coca.

Así mismo, la productividad promedio de hoja de coca (t.m./ha/año) para Colombia, Perú y Bolivia es de 5.6; 2.3 y 1.8 respectivamente, siendo Colombia quien tiene una productividad doble de la productividad de Perú y el triple de Bolivia.

Ilustración 2 Evolución de los cultivos de hoja de coca en los tres países (ha)



FUENTE: Control de cultivos COLOMBIA, PERU Y BOLIVIA 2012-2017 UNODC: Elaboración propia.

Por el lado de la demanda de la hoja de coca, en la actualidad está constituida, como anteriormente lo señalamos, por el mercado de narcotráfico, el mercado para consumo tradicional (mercado legal) y el mercado industrial; así:

Tanto para el caso de Perú y Bolivia, tienen presencia de los tres tipos de demanda, en tanto que para Colombia existe un solo tipo de demanda, el cuadro a continuación nos muestra, para el año 2017, como se reparte la producción potencial para cada tipo de demanda y país.

Tabla 1 Cuantificación de los tipos de demanda por países – 2017

PAIS	NARCOTRÁFICO (t.m.)	CONSUMO TRADICIONAL (t.m.)	INDUSTRIAL (t.m.)
Colombia	930,900 (100%)	-	-
Perú	105,348 (89.82%)	11,781 (10.04%)	163 (0.14%)
Estado Plurinacional de Bolivia	21,203 (47.97%)	22,967 (52.96%)	30 (0.07%)

Fuente: UNODC Perú, Colombia, Bolivia, ENACO y DIGCOIN-Bolivia. Elaboración: propia.

En el Estado Plurinacional de Bolivia existe la entidad pública denominada “DIGCOIN” que significa DIRECCIÓN GENERAL DE LA HOJA DE COCA E INDUSTRIALIZACION que tiene la función de otorgar licencias de comercialización y conocer el origen y destino de la hoja de coca definiendo las rutas y registros de los medios de transporte para su traslado a los mercados legales. (Reglamento de circulación y comercialización de la hoja de coca en su estado natural - Bolivia, 2006)

En ese entender, en el año 2017, del total de la hoja de coca producida (44,200 t.m.) el 52% (22,967 t.m.) fue comercializada e industrializada por la DIGCOIN mientras que el otro 48% (21233) fue destinado únicamente al mercado de narcotráfico.

Tabla 2 Tamaño y participación del mercado de consumo tradicional, narcotráfico en Bolivia

AÑO	PRODUCCION POTENCIAL (t.m.)	DIGCOIN (BOLIVIA) (t.m.)	MERCADO NARCOTRAFICO (t.m.)	DIGCOIN %	MERCADO NARCOTRAFICO %
2012	40,700	18,436	22,264	45%	55%
2013	37,800	19,149	18,651	51%	49%
2014	33,100	19,797	13,303	60%	40%
2015	32,500	21,201	11,299	65%	35%
2016	38,000	21,952	16,048	58%	42%
2017	44,200	22,967	21,233	52%	48%

FUENTE: Control de cultivos COLOMBIA, PERU Y BOLIVIA 2012-2017 UNOCD: Elaboración propia.

Por el lado de los consumidores, tanto en el Perú, así como en el estado pluricultural de Bolivia, tenemos que para el año 2013 y 2012 según el INEI y el INE¹ respectivamente, el total de consumidores era de 3,468,779 y 3,082,464 habitantes respectivamente. En tanto en

¹ INE son las siglas de la institución pública boliviana “Instituto Nacional de Estadística”

Perú a estos consumidores se les denomina CHACCHADORES y en Bolivia AKULLICADORES.

A nivel nacional, por el lado de la oferta, en el Perú se tiene, para el 2017, un total de 49,900 ha de cultivo de hoja de coca, repartidos en 13 zonas cocaleras, la mayor cantidad de cultivos ha tenido lugar en el VRAEM con 43% del total, seguido del valle cusqueño de la Convención-Lares que representa el 21% del total. El valle de Puno, Inambari-Tambopata tiene la tercera mayor concentración de hectáreas cocaleras, pues representa el 11% de total. En tanto, la superficie de hoja de coca del valle de Kcosñipata representa el 3% de total.

Tabla 3 Superficie de coca por zona cocalera, (ha)

ZONAS	DEPARTAMENTO	2017 (ha.)	% REDONDEADO DEL TOTAL 2017
VRAEM	Ayacucho, Cusco y Junín	21,646	43%
La Convención y Lares	Cusco	10,473	21%
Inambari-Tambopata	Puno	5,310	11%
Bajo amazonas	Loreto	1,823	4%
Alto Huallaga	Huánuco, San Martín	1,623	3%
Kcosñipata	Cusco	1,550	3%
Marañón	Amazonas, Cajamarca y La Libertad	1,477	3%
Putumayo	Loreto	1,376	3%
San Gabán	Puno	1,296	3%
Pichis-Palcazu Pachitea	Huánuco, Pasco	1,007	2%
Otros	Madre de Dios	886	2%
Aguaytía	Ucayali	791	2%
Alto Chicama	La Libertad	612	1%
total redondeado		49,900	100%

Fuente: Control de cultivos UNODC 2017, Elaboración: Propia.

Así mismo, son 13 departamentos que tienen valles cocaleros en sus extensiones territoriales, siendo 119 centros poblados a nivel nacional que participan de la producción de hoja de coca.

Tabla 4 Centros poblados dedicados a la producción de la hoja de coca

ZONAS	Departamento	centros poblados	cantidad
VRAEM	Ayacucho, Cusco y Junin	Puerto Porvenir, Cutivireni, Puerto Anapati, Quempiri, Valle Esmeralda, Boca Mantaro, Canayre, Villa Virgen alto, Llochegua, Otari San Martin, Otari nativo, Sivia, Pichari, Omayra, Quimbiri, San Francisco, Santa Rosa, Pammapampa, Monterrico, San Antonio, Villa Virgen	21
La Convencion y Lares	Cusco	Kepashiato, Kiteni, Palma Real, Quellouno, Echarate, Quillabamba, Maranura, Huayopata, Quebrada honda, Kquellccaybamba	10
Imanbari-tambopata	Puno	Muspaypamapa, Isiluma, Pampa Yanamayo, San pedro de Putina Puncco, San Juan de Loro, Lanza, Etc.	9
Bajo amazonas	Loreto	San Antonio, Beiruth, Capironal, San Pablo de Loreto, Panchochocha, Chimbote, Caballococha, Cuchillococha, Bellavista, Nueva Jerusalen, Santa Rosa	11
Alto Huallaga	Huanuco, San Martin	Ongon, Santa rosa de Misollo, Marona, Polvora, Puerto pizana, Nueva Bambamarca, Tocache, Pucayacu, Uchiza, Santa Lucia, Yanajanca, Huamuco, Ramal de azpuzana, Aucayacu, La Mercede de locro, Monzon, Cachicoto, Pendencia, Supte, Tingo Maria.	20
kcosñipata	Cusco	Fortaleza, P.V. tono, Patria, Progreso, Pillcopata, atalaya, Rio Carbon	7
Marañon	Amazonas, Cajamarca y La Libertad	Chimban, Collonce, Yomblon, Celendin, Piobamba, Bolivar	6
Putumayo	Loreto	Guepi, Soplin Vargas, Puerto Yubinetto, Guajoya, Atalaya, Yarina, Flor de Agosto, Santa rosa, Santa clotilde	9
San Gaban	Puno	Mazuco, Loromayo, Lechemayo, Callhuamayo, Mancayoc, San Gaban, Lanlacuni Bajo, Mayhuanto	8
Pichis-Palcazu Pachitea	Huanuco, Pasco	Yuyapichis, San juan de Pachitea, Ciudad de Constitucion, Lorencillo, Cahuapanas	5
Aguaytia	Ucayali	Curicama, Mariscal caceres, San Alejandro, Huipoca, Aguaytia, Alexander Von Humbolth, Boqueron	7
Alto Chicama	La Libertad	El espejo, Potrero nuevo, Huancay, Qilca, Llaugueda, El Sauce	6
Total			119

Fuente: Control de cultivos UNODC 2017. Elaboracion: Propia.

En tanto la productividad por valles a nivel nacional varía, siendo el valle de VRAEM el que presenta mayor productividad (3.63 t.m. por hectárea de cultivo de coca), seguido por el valle de Alto Huallaga (2.69 t.m. por hectárea de hoja de coca), seguidos por los valles de Cusco, La Convención-Lares y Kcosñipata (1.46 t.m. por hectárea de cultivo de hoja de coca). Así, el promedio aritmético nacional es de 1.51 t.m. por hectárea, sin embargo, la UNODC calcula este promedio en base al tamaño del valle y su participación en el total de la producción, resultando una productividad mayor de 2.35 t.m. por hectárea de hoja de coca.

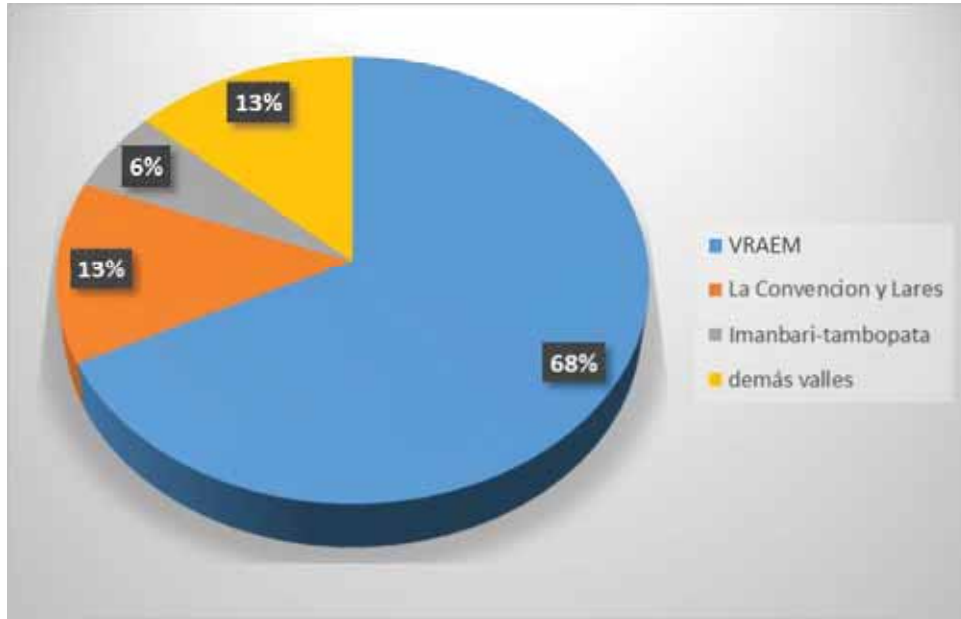
Así mismo se evidencia la producción potencial a nivel nacional para el año 2017, siendo un total de 117,292 t.m., de las cuales el VRAEM representa el 67.5% de la producción total, La Convención-Lares en 13.1%, Inambari-Tambopata el 5.9% y el resto de valles cocaleros el 13.3%, de las cuales Kcosñipata representa el 1.9%.

Tabla 5 Productividad de los valles cocaleros del Perú

ZONAS	Productividad (t.m)	Produccion (t.m.)
VRAEM	3.63	78,510
La Convención y Lares	1.46	15,259
Imambari-tambopata	1.29	6,850
Bajo Amazonas	0.88	1,597
Alto Huallaga	2.69	4,360
kcosñipata	1.46	2,258
Marañon	0.88	1,294
Putumayo	0.88	1,205
San Gabán	1.29	1,672
Pichis-Palcazu Pachitea	1.43	1,443
Aguaytía	1.38	1,088
Alto Chicama	0.88	536
PROMEDIO	1.51	116,072
PROMEDIO UNODC	2.53	117,292

Fuente: Control de cultivos UNODC 2017, Elaboracion: Propia.

Ilustración 3 Porcentaje de los valles cocaleros en la producción potencial nacional



Fuente: Control de cultivos UNODC 2017, Elaboración: Propia.

En tanto, por el lado de la demanda, en el Perú existen los tres tipos de mercado de hoja de coca: Narcotráfico, consumo tradicional y la Industrialización de la coca. Predomina el narcotráfico, seguido por el consumo tradicional y último la industrialización. Siendo las cantidades en t.m., desde el 2008 hasta 2017, de la siguiente forma:

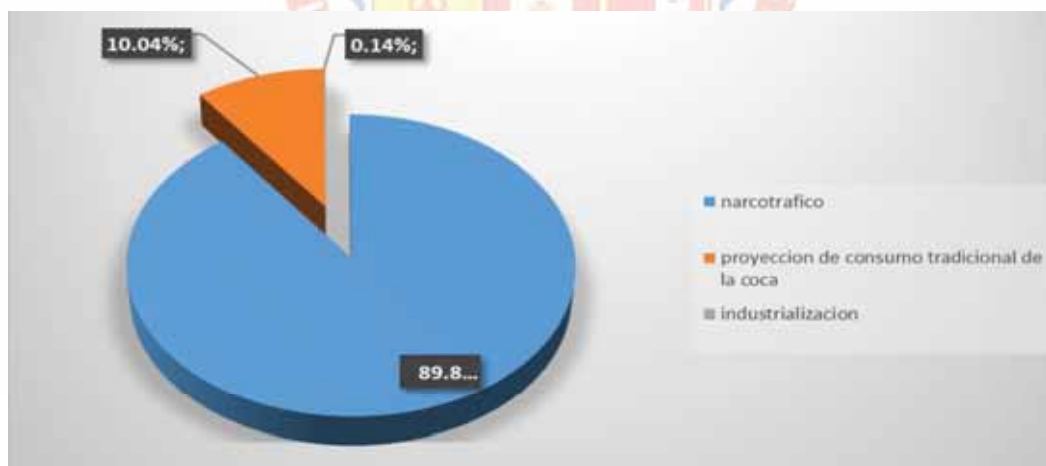
Tabla 6 Tamaño de los tipos de mercados 2008-2017 (t.m.)

AÑO	PERÚ PRODUCCIÓN POTENCIAL	NARCOTRÁFICO	PROYECCIÓN DE CONSUMO TRADICIONAL DE LA COCA	INDUSTRIALIZACIÓN
2008	122300	112255	9882	163
2009	128000	117758	10079	163
2010	129500	119056	10281	163
2011	131295	120646	10486	163
2012	128739	117880	10696	163
2013	121242	110188	10891	163
2014	100840	89570	11107	163
2015	96304	84814	11327	163
2016	105960	94245	11552	163
2017	117292	105348	11781	163

Fuente: Control de cultivos UNODC 2008-2017, memoria anual ENACO 2008-2017, INEI. Elaboración: Propia².

Para el año 2017 la participación de cada tipo de demanda es de la siguiente forma: el narcotráfico consume un total de 89.82%, el consumo tradicional el 10.8% y la industrialización el 0.14%.

Ilustración 4 Participación de los tipos de demanda de la hoja de coca



Fuente: Control de cultivos UNODC2017, memoria anual de ENACO 2017, INEI, Elaboración: Propia.

² Proyección realizada en base a las encuestas del INEI en los años 2003 y 2013.

En tanto, dentro del consumo tradicional de la hoja de coca, la empresa nacional de la coca realiza las actividades de acopio y comercialización, las mismas que fluctúan entre 1,600 t.m. de hoja de coca a 2500 t.m. entre los años 2008 – 2017, con una tendencia decreciente durante los últimos años, hecho contrario al contrabando que tiene tendencia creciente y su demanda fluctúa entre 7,000 t.m. a 10,000 t.m.

Tabla 7 Cantidad de ventas del mercado formal y el contrabando de la coca para consumo tradicional (t.m.)

AÑO	PROYECCIÓN DE CONSUMO TRADICIONAL DE LA COCA (t.m.)	VENTA DE ENACO AL COMERCIO TRADICIONAL (t.m.)	VENTA DE CONTRABANDO DE LA COCA (t.m.)
2008	9,882	2,377	7,505
2009	10,079	2,394	7,685
2010	10,281	2,454	7,827
2011	10,486	2,010	8,476
2012	10,696	1,897	8,799
2013	10,728	1,949	8,779
2014	10,943	1,912	9,031
2015	11,161	1,651	9,510
2016	11,385	1,746	9,639
2017	11,612	1,626	9,986

Fuente: memoria anual de ENACO 2008-2017, INEI consumo de hoja de coca. Elaboracion: Propia.

Su participación de ENACO en el mercado de la coca, en el año 2008 fue de 24%, para el año 2017 fue de 13.8%, esto muestra evidentemente que la participación de ENACO está decreciendo con los años.

Por el lado de los consumidores, a nivel nacional, según la encuesta del INEI, se tiene un total de 3,468,779 consumidores de coca mayores de 12 años, que representan el 14.4% del total de población nacional mayores de 12 años.

Así mismo la zona rural nacional demanda mayor cantidad de coca que la zona urbana nacional, 67,9% (7,284 t.m. de hoja de coca) frente a 28,1%. (3,014 t.m. de hoja de coca).

Sin embargo, el 55,5% (1,925,172 consumidores) de los demandantes son de zona urbana y el 44,5% (1,543,606 consumidores) de área rural. Resultando que los demandantes rurales compran en promedio por persona 4.72 kilos de hoja de coca en comparación de 1.57 kilos de hoja de coca de los demandantes urbanos.

Tabla 8 Promedio de demanda de coca por persona de zona urbana y rural (kg.)

ENCUESTA DE CONSUMIDORES DE COCA - INEI 2013			
ZONA	CANTIDAD CONSUMIDA (t.m.)	CONSUMIDORES	DEMANDA/PERSONA (kg.)
Urbana	3,014	1,925,172	1.57
Rural	7,284	1,543,606	4.72
TOTAL	10,728	3,468,779	

Fuente: INEI, encuesta nacional de hogares sobre consumo de coca 2013, Elaboracion: Propia.

Los motivos para adquirir hoja de coca son predominantemente para chacchar, invitar a peones (trabajo agrícola), velorios y/o entierros; con un 55,6% (5,790 t.m.); 20% (2,141 t.m.) y 4.5% (487 t.m.) respectivamente.

Además, la encuesta realizada por el INEI evidencia mayor consumo por parte de la población de la Sierra, seguido por la Costa y en menor cantidad por la selva.

Tabla 9 Consumidores de coca en Perú por regiones naturales

ZONA	DEMANDANTES DE COCA
Costa	800,360
Sierra	2,375,018
Selva	289,303

Fuente: INEI, encuesta nacional de hogares sobre consumo de coca 2013, Elaboracion: Propia.

Respecto a la oferta a nivel regional, nuestra región de Cusco cuenta con dos valles cocaleros reconocidos por la UNODC, que son: La Convención-Lares y Kcosñipata. La empresa pública, ENACO S.A., acopia un 80% de la coca de nuestros valles Cusqueños; el

restante 20% proviene de las demás regiones. Todo este acopio se centra en el abastecimiento para fines tradicionales e industriales a nivel nacional mediante sus unidades de venta, sucursales, agencias y comerciantes mayoristas que tiene en diversas partes del Perú. (Empresa Nacional de la Coca S.A., 2016)

Según la cantidad de hectáreas cultivadas de hojas de coca durante los años 2008 – 2017, se evidencia lo siguiente:

- Una reducción en los cultivos de hoja de coca en la Convención – Lares, de 13 mil 72 hectáreas de hoja de coca en el año 2008 a 10 mil 473 hectáreas de hoja de coca en el año 2017.
- Un aumento en los cultivos de hoja de coca en el valle de Kcosñipata, de 298 hectáreas de hoja de coca en el año 2008 a 1 mil 550 hectáreas de hojas de coca en el año 2017.

Ilustración 5 Evolución de los cultivos de coca en los valles del Cusco (ha)



Fuente: Memoria anual 2016,2017. Elaboración: Propia.

Finalmente, cabe mencionar que ENACO, considerando la producción potencial total del año 2017, tiene una participación de 2%, cantidad que debería llegar a un 11% si se cumpliría con la normativa legal D.L. 22095 que indica que es la única empresa autorizada para el acopio y comercio del mercado legal (consumo tradicional). Sin embargo, los comerciantes minoristas, la enorme cantidad de acopiadores de coca, los productores de coca y consumidores de coca, indican que es el contrabando quien abastece hasta cinco veces el tamaño de participación de ENACO. Siendo así, si la normatividad le permite controlar la producción y la comercialización de la coca, ¿Por qué el contrabando es más grande que ENACO? ¿Cómo es su control de ENACO al mercado legal (consumo tradicional)?



1. PROBLEMA OBJETO DE INVESTIGACIÓN

Se pretende investigar el fenómeno: “El sistema de control de la Empresa Nacional de la Coca S.A. en el mercado legal de la coca en la región de Cusco - 2019” que se da de la siguiente manera.

El estado, por normatividad vigente, constituye a ENACO como una empresa monopólica por barreras legales, y por tal, le permite realizar el sistema de control tanto de producción y comercialización de la hoja de coca, que comprende: las actividades de control a la producción de coca y las actividades de control a la comercialización de coca, sin embargo, aun realizando este control, el contrabando tiene mayor participación en el mercado legal de la hoja de coca (consumo tradicional) que la empresa pública.

El control a la producción de coca consta de la revisión permanente del auto reporte de productores legales realizado el año 1978, de las supervisiones de campo periódicas a los mismos para verificar la cantidad de coca cosechada de cada productor legal y de las actividades coordinadas con otras entidades públicas para el sistema de decomiso de coca en vías de carreteras.

El control a la comercialización de coca consta de ofertar a cada comerciante minorista licencias que autorizan la venta de la hoja de coca, a su vez de que estos deben adquirir la hoja de coca de ENACO S.A. con la finalidad de que se mantenga vigente la licencia; así también, la confiscación de coca formal en ferias y mercados locales por parte de trabajadores de ENACO S.A.

2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.

¿Cómo es el sistema de control de producción y comercialización de la coca por parte de la ENACO S.A. en el mercado legal (consumo tradicional) en la región del Cusco – 2019?

3. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.

- ¿Cómo es el procedimiento de los decomisos en el mercado legal de la coca (consumo tradicional) como parte del sistema comercial de ENACO?
- ¿Cómo es el procedimiento de las supervisiones de campo en el mercado legal de la coca (consumo tradicional) como parte del sistema comercial de ENACO?
- ¿Cómo es el procedimiento de la venta de coca a comerciantes en el mercado legal (consumo tradicional) como parte del sistema comercial de ENACO?
- ¿Cómo es el procedimiento de las confiscaciones de coca en ferias y mercados locales en el mercado legal de la coca (consumo tradicional)?

4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Objetivo General

- Describir el sistema de control de producción y comercialización de ENACO S.A en el mercado legal de la coca (consumo tradicional) en la región del Cusco en el año 2019.

4.2. Objetivos Específicos

- Describir el procedimiento de decomisos de la coca en el mercado legal de la coca (consumo tradicional).

- Describir el procedimiento de las supervisiones de campo en el mercado legal de la coca (consumo tradicional).
- Describir el procedimiento de la venta de coca a comerciantes en el mercado legal de la coca (consumo tradicional).
- Describir el procedimiento de los decomisos de coca en ferias y mercados locales en el mercado legal de la coca (consumo tradicional).

5. JUSTIFICACIÓN.

La presente investigación desde un punto de vista económico, pretende examinar el nivel de control que realiza esta empresa nacional a la hoja de coca legal.

Para tal razón, se evidencia que ENACO S.A. actúa en los dos valles cocaleros del Cusco de donde procede su coca en gran mayoría, de modo que el epicentro de su accionar tanto de acopio y comercialización es Cusco, ello concuerda porque la ubicación de su sede central es en esta misma ciudad.

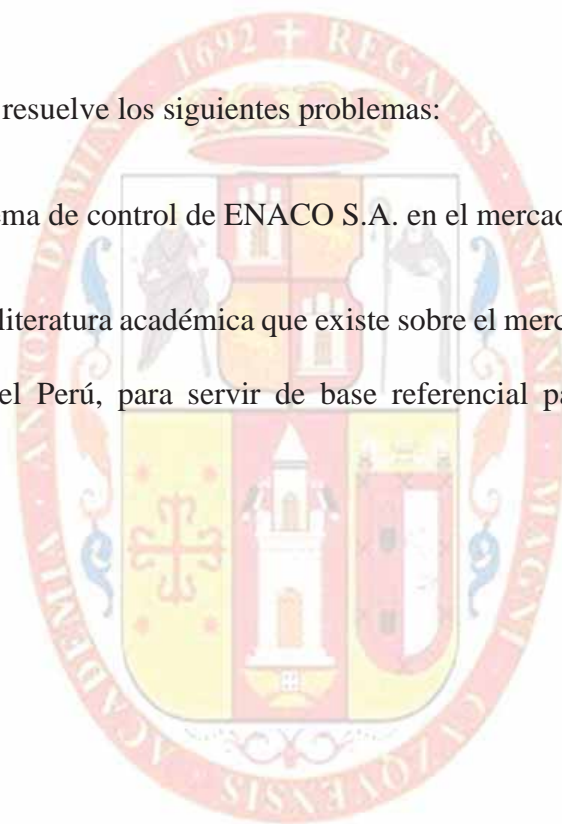
Existe un alto movimiento formal de la coca en la región del Cusco, pues contamos con zonas cocaleras y consumidores de coca , pues el mismo proceso económico de la coca contrabando describe que se inicia con la producción de coca en predios legales e ilegales del Cusco, luego en la fase de circulación son los acopiadores que venden la coca a comerciantes legales de hoja de coca (según la estacionalidad del producto en mercados del cusco y otras regiones) sin tributar al estado de manera que las retribuciones económicas para ellos son altas, estos comerciantes son quienes venden a los consumidores finales, que en su mayoría es el campesinado, quienes compran la coca a un precio alto. Finalmente, este proceso es reiniciado por los altos beneficios económicos que genera a los agentes económicos involucrados y no siendo así al consumidor final.

Este proceso económico del contrabando de la coca tiene un control tanto en la fase de producción y circulación encargado de realizar ENACO S.A. para controlar su participación y permitir que ENACO sea la empresa monopólica de acopio y comercialización de hoja de coca en el mercado legal de la coca (consumo tradicional).

Por tal, es de mucha importancia y congruencia el estudio del mercado legal en la ciudad del cusco (consumo tradicional) para describir menudamente como se realiza este control.

El presente trabajo resuelve los siguientes problemas:

1. Describir el sistema de control de ENACO S.A. en el mercado legal de la coca.
2. Ampliar la poca literatura académica que existe sobre el mercado legal de la hoja de coca en el Cusco y el Perú, para servir de base referencial para próximos trabajos académicos.



6. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACION

6.1.Hipótesis General.

- El sistema de control de ENACO tiene una operatividad no frecuente y es evadida por los agentes económicos del contrabando de la hoja de coca tanto en las actividades de control de producción (decomisos en carreteras y supervisiones de campo), y en la comercialización (ventas en mercados); lo que limita su participación en el mercado legal de la coca en la región del cusco – 2019.

6.2.Hipótesis Específicas.

- El sistema de decomisos de ENACO es poco frecuente, se ejecuta de manera inadecuada y tiene irrisorio beneficio económico, de forma que permite la evasión de los agentes económicos del contrabando de la coca al control.
- La supervisión de campo es inadecuada y poco constante, además enfrenta la dispersión de los productores de coca, todo ello facilita la participación de los productores en el contrabando de la coca.
- La cantidad mínima de la venta de coca ENACO a los comerciantes minoristas es evadida, lo que favorece la mayor participación del contrabando de la coca en el mercado legal de la coca para fines tradicionales.
- El sistema de control en ferias y mercados locales por parte de ENACO es evadido por los comerciantes minoristas, quienes realizan diversas actividades para conseguir su cometido, de esta forma participan como agentes económicos en el contrabando de la coca.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

1. ANTECEDENTES DE ESTUDIO

En la Tesis “**El impacto de las Estrategias de Control de Cultivos en la Dinámica de la Defensa Política de la Hoja de Coca en el Perú**” presentado por Nicolás Zevallos Trigoso para optar el grado de magister en ciencias políticas y gobierno de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, 2012; indica que:

La actividad agrícola de la producción de la hoja de coca no resulta rentable para una economía familiar, pues el ingreso mensual es de aproximadamente “S/ 700 para una familia de cinco integrantes si se vende 70 arrobas de coca. Es por ello que para una rentabilidad aceptable el terreno de cultivo debe ser superior a tres hectáreas. Siendo de una extensión igual a 3 hectáreas o más permite generar ingresos que compensan los meses de espera para la cosecha. Así mismo Zevallos menciona que el cultivo de la hoja de coca no contribuye significativamente al desarrollo de la economía local donde se desarrolla esta actividad agrícola, por ello lo que motiva a que siga en aumento su producción serian otras razones como la generación de mayor beneficio económico que otros productos agrícolas semejantes, genera trabajo en jornales, brinda mejor accesibilidad al mercado y aceptación en la comunidad.

En ese mismo sentido, los distritos donde se cultivan hoja de coca durante los años 2008 y 2012 ha crecido aceleradamente pasando de 71 a 116 distritos en esos años, además que estos distritos tienen un denominador común, tienen al menos de una necesidad básica insatisfecha, que visto desde un enfoque de políticas públicas, ellos optan en primer tramo por la agricultura como vía de escape para cubrir esta NBI, y luego

escogen entre los tantos cultivos agrícolas posibles a la coca como medio para cubrir estas NBI. Este análisis tiene relación con las motivaciones de cultivo de coca: les permite obtener ingresos más rápidos que otros productos agrícolas, generar empleo, vender con mayor facilidad y ser aceptado por la comunidad.

Aunque la coca no sea una actividad rentable permite a los agricultores de las zonas cocaleras cubrir sus necesidades más urgentes y mantener sus familias, además sea cualquiera el comprador: el narcotráfico, el contrabandista o ENACO su cosecha es más pronto que la cosecha de otros productos agrícolas como el café, cacao, etc. Así mismo la venta de la coca se realiza muchas veces en la misma chacra, en la cosecha requiere de mayor cantidad de jornaleros que otros productos y en la comunidad sus cultivadores son aceptados como agricultores semejantes a cualquier otro agricultor.

Respecto a ENACO, el sistema de licencias otorga a los productores que la poseen un tipo de seguro contra otras estrategias de control de cultivos de hoja de coca como la erradicación, el productor valora este seguro por encima que la propia rentabilidad en algunas zonas cocaleras, pues ENACO paga un precio menor que el narcotráfico y el contrabando.

El cultivo de coca no es un acto criminal sino un problema social, por ello que la única sanción por cultivar coca es la erradicación (aunque inicialmente si se consideraba un acto criminal y penalizado según la ley 22095 "ley de represión de las drogas" de 1978, artículos que fueron modificados en el año 1981).

Un problema propio de ENACO es calcular las licencias activas según el padrón de 1978, pues es de actuación normal que los productores legales de coca no vendan su coca a ENACO o vendan una proporción de sus cosechas e inclusive vendan cosechas de terceros a ENACO usando sus licencias. Otro problema es respecto a la productividad,

ENACO no puede promover mayor producción en menor tiempo para abastecer su mercado porque ello infringe las normas internacionales a los cuales el Perú tiene que someterse. Sin embargo, el problema que tiene ENACO es de acopio de coca pues la producción potencial de la hoja de coca en zonas cocaleras legales supera el mercado tradicional que el INEI estimó en el año 2003 y el 2013.

Zevallos, en sus conclusiones indica que hay un choque de racionalidades entre el productor de coca y el estado mediante dos de sus tres estrategias de control de cultivos, pues, centrándonos en ENACO, el sistema de licencias y comercio monopólico no atiende ni soluciona la razón por las que los productores de coca se dedican a este cultivo, que son sus necesidades insatisfechas y baja calidad de vida que son desagaviadas mediante la agricultura, el cultivo de la coca. En ese entender, ENACO es una estrategia de control que responde a atacar las consecuencias de la producción de la coca y no sus causas de la producción de la coca, así mismo es acotada en sus acciones por los recursos del estado.

En la **memoria anual ENACO 2017 y 2018**, publicada en la página web de la institución pública, se indica que:

la gestión comercial de ENACO está limitada en sus actividades porque el mercado informal se constituye como una competencia directa, así mismo porque existen pequeñas empresas que producen productos artesanales con hoja de coca (situación que no trasciende en la cantidad de compra de hoja de coca). Cabe indicar que los controles de cultivos de hoja de coca ilegal se operan también en otros valles distintos a los valles de la convención-lares y kcosñipata, actividad que, como se indica en el documento, no facilita el control de predios legales, ilegales y menos el transporte de coca a las ciudades más cercanas de estos valles sea por el mercado informal o por el narcotráfico. evidentemente, en el año 2017 se mantuvo la tendencia decreciente en captación de hoja

de coca y venta de la misma; ello se debe, como indica la ENACO en la memoria anual 2017, al impacto del fenómeno del niño (factor climático y externo), la fuerte presencia del mercado informal de la coca (factor externo e interno), la calidad de la coca de la ENACO (factor interno) y la falta de apoyo de las autoridades locales, fiscales y policiales (factor externo) para los controles en carreteras.

así mismo ENACO depende un 80% sus actividades económicas de las actividades del comercio tradicional de la coca (la compra y venta de este bien económico). en ese entender la dirección de ENACO mediante FONAFE ha tomado medidas (desde el año 2016) para fortalecer aspectos internos, como la gestión de la empresa, y externos.

según ENACO, su rol trasciende de ser un operador comercial e industrial público y responde más bien a una decisión política y estratégica del estado para el control de cultivos de coca, pues como se espera, el objetivo de las estrategias de control de hoja de coca es que se cultive coca en dimensiones iguales a la demanda legal (consumo tradicional e industrial).

respecto a los objetivos de la empresa pública de ENACO, se pretende perseguir 7 objetivos que van desde buscar mayor valor social, económico, posicionamiento, I&D, mejorar procesos, recursos humanos y exportación; aspecto que perjudica la concentración de fuerzas e intereses en mejorar su participación en el comercio tradicional que es motivo de existencia de ENACO.

En la revista especializada “Debate Agrario N°39 sobre **coca, cocaleros y drogas: fallos satánicos y debates de fondo**”, el Economista Hugo Cabieses indica que:

El intento fallido por parte del gobierno por tratar de erradicar los cultivos de la hoja de coca, bajo la consigna de lo Estados Unidos de Norteamérica de perseguir a los

productores cocaleros considerándolos equivocadamente como narco cocaleros y además de promover el programa de desarrollo alternativo que no es más que un intento de eliminar la producción de coca sin respetar las costumbres, no se pretende apoyar el tráfico ilícito de drogas más al contrario el autor está totalmente en contra del mismo y así lo ratifica con el lema “NO LA COCA CERO PERO SI AL NARCOTRÁFICO CERO”.

Ante el letargo y la inoperancia por parte de las autoridades, tres regiones encabezadas por sus presidentes regionales aprobaron ordenanzas con el firme propósito de defender la producción de hoja de coca para su uso tradicional e industrial, todos remarcando la importancia de la misma como un producto tradicional de legado ancestral y patrimonio cultural, que cuenta con propiedades alimenticias en tal sentido apoyan la producción, comercio y consumo legal de la misma.

Posterior a estas tres ordenanzas el gobierno planteo una acción de inconstitucionalidad donde se criticaba duramente el accionar de los gobiernos regionales en contradecir lo establecido por el gobierno central. si bien es cierto el gobierno central logró ganar en materia legal, el tribunal constitucional hizo hincapié en varios puntos con respecto a la hoja de coca y los productores de la misma.

✓ *La hoja de coca no es sinónimo de cocaína pues ésta, en su estado natural no es ni el punto de inicio en el proceso productivo de la elaboración de la cocaína.*

✓ *El comercio de coca debe ser respetada por el hecho de significar una manifestación de cultura.*

✓ *La coca es por sí misma un valioso recurso para el desarrollo alternativo por ser una fuente de productos alimenticios, medicinales y de otros principios químicos de utilidad potencial.*

✓ *El Tribunal Constitucional comparte la preocupación de los demandantes por el no accionar por parte del gobierno al no declarar el consumo tradicional de la coca como patrimonio cultural de la nación.*

✓ *EL Tribunal Constitucional indica que resultaría contrario al derecho fundamental a la identidad CULTURAL y étnica de la población indígena pretender la erradicación absoluta de las plantaciones de la hoja de coca.*

✓ *EL Tribunal Constitucional realiza una crítica tanto a ENACO como a DEVIDA por su accionar ineficaz el primero, la condición de monopolio no está resultando ser el más adecuado para lograr la formalidad y el control de la comercialización de la hoja de coca mientras que el segundo no predica un programa adecuado que mitigue el efecto de la erradicación de plantaciones de hoja de coca.*

Se tiene referencia de que los productores de coca únicamente se encuentran movilizados por cuestiones netamente políticas y de que estos no presentan propuestas técnicas sino son puras protestas, pero sin propuestas. Pero según la experiencia del autor los planteamientos técnicos son los siguientes:

✓ *Recuperar el uso tradicional e industrial benéfico de la hoja de coca*

✓ *Realizar un proceso social de zonificación económica y ecológica de estudio de suelos, reestructuración parcelaria y reubicación demográfica de algunas poblaciones, implantando actividades económicas alternativas con prioridad en forestales, turismo ecológico y de aventura, etc.*

✓ *Impulsar un proceso técnico social de desarrollo rural integral sostenible y sustentable.*

✓ *Respeto irrestricto de las organizaciones sociales.*

En la revista especializada “Debate agrario N° 39 **coca legal e ilegal en el Perú**” escrito por el sociólogo peruano Fernando Rospigliosi se indica que:

Desde el punto de vista de la institución encargada de la lucha contra las drogas DEVIDA, quienes pregonan la idea de que la erradicación de la coca es de vital importancia para combatir el tráfico ilícito de drogas alineándose bajo el mandato de los Estados Unidos de Norte América, culpan, aunque no directamente, a los productores de coca como causa de los desórdenes sociales y actividades delictivas ya sea por parte de organización destinadas al rubro de comercialización de drogas y la corrupción de autoridades.

Según la institución mencionada anteriormente no existe ni existiría ningún efecto negativo sobre los productores de coca por el hecho de erradicarles sus cultivos de coca, así estos a través del cultivo alternativo de productos logran su sustento y ya no dependen de la producción de coca.

También se tiene la idea de que la industrialización de la coca es casi imposible por el hecho de que la demanda de la misma, tanto por las industrias, así como del consumidor final de productos derivados de la coca, es reducida. “En realidad, no hay ninguna posibilidad de industrializar la hoja de coca. La única industria que florece con la hoja de coca es el narcotráfico”

Se indica que si bien es cierto que el programa de desarrollo alternativo no logra alcanzar sus objetivos debido a lo costoso que estos pueden ser y al retardo que genera la

burocracia, estos tienen algunos resultados favorables para con los involucrados. se han aplicado políticas que han tenido éxito, “como conseguir primero mercados y luego incentivar esos cultivos en zonas que antes fueron cocaleras.”

Se presenta algunos datos sobre la composición del consumo de coca de manera tradicional donde se asevera que en un futuro no tan lejano el consumo de hoja de coca habrá disminuido a tal punto de que ya no será necesario su mayor producción y la justificación para producirlo dejará de existir, según algunos datos presentados en este informe con respaldo de una publicación del INEI.” Los primeros (CHACCHADORES) consumen 7,299,344 kilos de coca al año; los segundos, 188,674 kilos entre los que lo consumen como infusiones y le dan otros usos. Es decir, los masticadores utilizan 97,48% del total de 7,488,018 kilos consumidos al año.” Así mismo dentro del grupo de chacchadores es de importancia señalar que el lugar donde comúnmente se realiza el chacchado es en el trabajo y el hogar y que el consumo habitual en gran medida se encuentra en este grupo. Finalmente se establece una relación entre los chacchadores, variables demográficas y económico-demográficas donde se llegó a caracterizar a los antes mencionados como personas con niveles de ingreso reducido, educación limitada y que habitan las áreas rurales.

Por ultimo como se mencionó párrafos arriba este informe a través de una encuesta realizada por el INEI sobre las percepciones futuras de consumo de los encuestados es de una tendencia decreciente. *“De ser válidas estas proyecciones de los mismos consumidores, se confirmaría la tendencia anotada anteriormente en el sentido de que la perspectiva es hacia una progresiva disminución del consumo tradicional de la hoja de coca, en particular del chacchado”.*

En el informe Final presentado al FONAFE, titulado “**La comercialización de hoja de coca en el Perú. Análisis del mercado formal**” realizado por Manuel Glave y Cristina Rosemberg, se indica que:

El tamaño del mercado de la hoja de coca en el Perú esta proporcionada de la siguiente manera, el 8.2% de la producción total es comercializada para fines tradicionales (legales) y el 91.8% restante para fines ilegales de narcotráfico. Así mismo la empresa nacional de la coca S.A. participa solo con la comercialización de una tercera parte de la producción de fines tradicionales, es decir aproximadamente un 2.7% de la producción total de la hoja de coca. Estos datos indicarían que ENACO S.A. en su sistema de control de producción y comercialización de la hoja de coca ha fracasado (pág. 04).

Respecto a la calidad de la hoja de coca vendida por ENACO S.A. este se deteriora por el tiempo que demora en llegar al comerciante y porque pasa por tres momentos de empaquetado, uno realizado por el productor, otro hecho en la unidad de compra de ENACO S.A. y otro en la unidad de venta de ENACO S.A., ello hace que la calidad degrade y los comerciantes se muestren inconformes y adquieran coca informal (contrabando) para mezclar y vender³ en los mercados a los consumidores finales. (pág. 73 y 74)

Respecto a los márgenes de comercialización, en cada cadena formal hay dos momentos de aportaciones a la SUNAT (del productor y comerciante), hay costos administrativos, operativos y utilidad altos; en tanto que en la cadena informal hay ganancia mayor para el comerciante.

³ Opinión brindada por una comerciante de Huancayo mencionada en un informe de entrevista realizada por los autores para respaldar las estadísticas a los casos de compras de los comerciantes a ENACO S.A.

Con respecto a los decomisos, como una estrategia de control de comercialización, ENACO S.A. subvenciona los gastos operativos y la PNP realiza los decomisos.

En la “**Memoria anual 2016 - ENACO S.A.**” publicado en la página web de la institución pública, se indica que:

ENACO forma parte de las estrategias de lucha contra el tráfico ilícito de drogas y siendo eso la causa de su existencia no recibe apoyo necesario del estado para un control adecuado de la hoja de coca comercializada ilegal e informalmente, el poco apoyo del estado se debe, según refiere el documento, a que ENACO acopia hoja de coca en una zona cocalera con muy poca presencia de narcotráfico a comparación de valles focalizadas como el VRAE y el Alto Huallaga.

Así se indica que, tantas autoridades locales, policiales y fiscales del valle de la convención, lares y Kcosñipata no realizan ni apoyan acciones de confiscación de hoja de coca informal y/o ilegal adecuadamente. Sin embargo, cabe indicar que el estado en el año 2015 promulgó el D.L. N° 1241 que fortalece la lucha contra el tráfico ilícito de drogas indicando la participación de la PNP en la política de incautación de hoja de coca y su reglamento correspondiente aprobado en 2016 mediante D.S. 006-2016-IN. Por tanto, probablemente se evidencia desacato de ley, es decir, incumplimiento a normatividad vigente.

Por otro lado, señalan que las compras de hoja de coca siguen bajando, manteniendo esta tendencia durante ya 10 años. Desde el 2007 hasta el 2016 el volumen de compra ha disminuido en 41% (de 3109 TM a 1820.5 TM).

ENACO cuenta con una sede central (Cusco), 3 sucursales (Quillabamba, Juliaca, Huancayo), 4 agencias (cusco⁴, quebrada, Ayacucho y Trujillo), una planta central (lima) y su sede de directorio en lima.

2. BASES TEORICAS.

2.1. La formalidad

La formalidad es un fenómeno en que los agentes interactúan con el estado en su cabalidad, hay un cumplimiento total con las leyes. Pues se entiende que se debe cumplir con las obligaciones para con el estado, como son las tributaciones, costos laborales, licencias, etc. Mismas que permiten eslabonarse con otras empresas formales y generar mayores posibilidades de expansión de mercado.

En términos macroeconómicos, la formalidad crece de manera rápida a medida que crece el tamaño de las empresas y la productividad de las mismas. Es decir, cuando las empresas comienzan a requerir mayor mano de obra o cantidades de producción, la probabilidad de que formalice su actividad económica aumenta, ello se debe a que es mas propenso la empresa a ser detectada como una empresa informal y sea multada o cerrada, consecuencias que significan un costo económico que las empresas preferirían ahorrar, igualmente aunque decidan no formalizar, el costo de evitar ser detectado aumenta y limita algunas estrategias comerciales como es el marketing, la publicidad, etc.

2.2. La informalidad

La informalidad tiene connotaciones negativas permanentes para una economía, el Banco Mundial en uno de sus informes indica:

⁴ que es la sede central

“la informalidad es un fenómeno multidimensional, ya que los agentes interactúan con el Estado a lo largo de algunas dimensiones y no en otras, creando una gran área gris entre los extremos de completo cumplimiento y no cumplimiento de las leyes” (Banco Mundial, 2008, pág. 20).

Para la OIT, desde 1990 propuso una definición a la informalidad como una visión legalista del fenómeno, basado en la ausencia o falta de cumplimiento con las legislaciones nacionales que rigen las relaciones laborales. (CEPAL, 2014).

2.3. El monopolio y el monopsonio que ejerce ENACO según decreto ley 22370

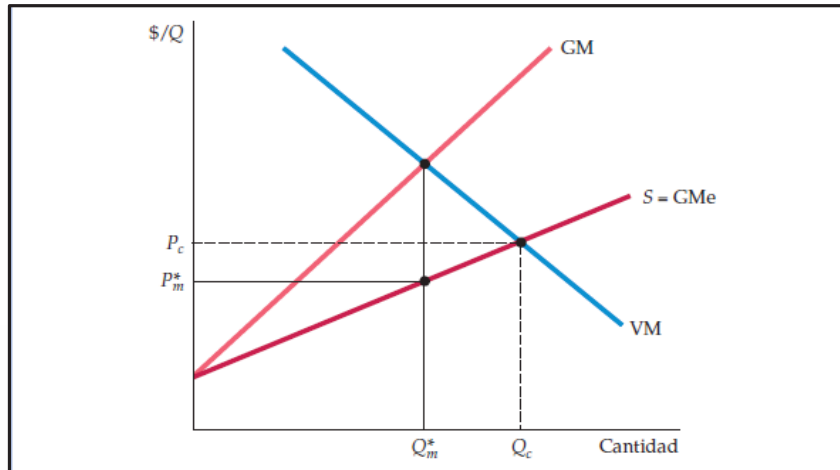
En el caso teórico siendo la ENACO constituida, según decreto ley 22370, como la única empresa encargada del acopio y comercialización de la hoja de coca LEGAL y siendo esta la que controla la totalidad de la comercialización de hoja de coca, entonces es de importancia el estudio del monopsonio y monopolio, pues actuaría ENACO como tales, la empresa monopsónica del acopio de coca y la empresa monopólica de la comercialización de la coca.

2.3.1. MONOPSONIO (COMPRA Y/O ADQUISICION DE HOJA DE COCA LEGAL)

El monopsonio se define por la presencia de un solo demandante y muchos productores (productores legales de hoja de coca), estos últimos no tienen poder de negociación sobre el precio y la cantidad de equilibrio. En tanto que el demandante puede fijar el precio, determinar la cantidad demandada y así maximizar sus niveles de beneficio.

La condición de maximización de una monopsonista es pues la igualdad entre el gasto marginal y valor marginal, situación donde el nivel de utilidad generado por la última unidad de bien adquirida es igual al gasto generado por la última unidad de bien adquirido.

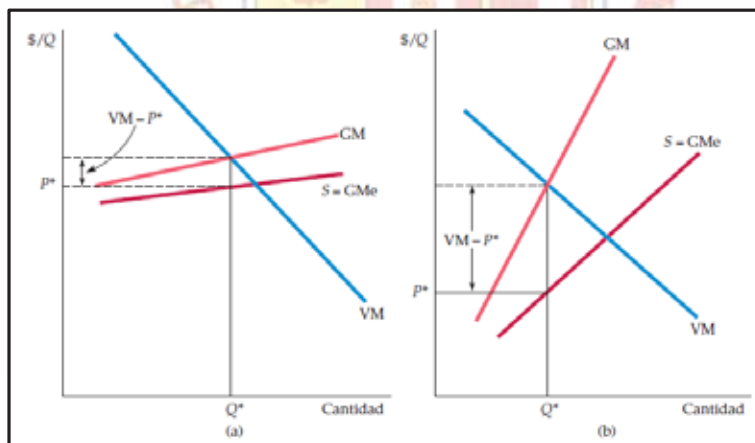
Tabla 10 Maximización de beneficios del monopsonio



FUENTE: Pindyck & Rubinfeld, 2009, 7° edición.

Es de importancia también mencionar cuales son las fuentes de poder de un monopsonio, así como primera fuente tenemos la elasticidad de la oferta a la cual se enfrenta ésta, pues cuanto más elástica sea el comportamiento de la oferta el poder de mercado del monopsonio será reducido; en contraposición cuando más inelástica sea la oferta más es el poder del monopsonista.

Tabla 11 Poder del monopsonio en función de la elasticidad de la oferta



FUENTE: Pindyck & Rubinfeld, 2009, 7° edición

2.3.2. MONOPOLIO ENACO (COMERCIALIZACIÓN)

El monopolio se define por la presencia de un solo productor ENACO y muchos consumidores (Comerciantes minoristas), estos últimos no tienen poder de decisión en el

precio y la cantidad de equilibrio. En tanto que el productor puede fijar el precio, controlar la producción y así maximizar sus ganancias.

La condición de maximización de una empresa competitiva en el corto plazo es púes la igualdad entre el Costo marginal y el precio que a su vez son iguales al ingreso medio y marginal ($I_{mg}=I_{me}=p$) en cambio la empresa monopolística es capaz de determinar el precio y las cantidades que ha de vender, además la condición de maximización esta determinada por la igualdad entre C_{mg} y el I_{mg} ($I_{mg}=C_{mg}$). Es en este punto que la empresa monopolística alcanza la maximización de beneficios.

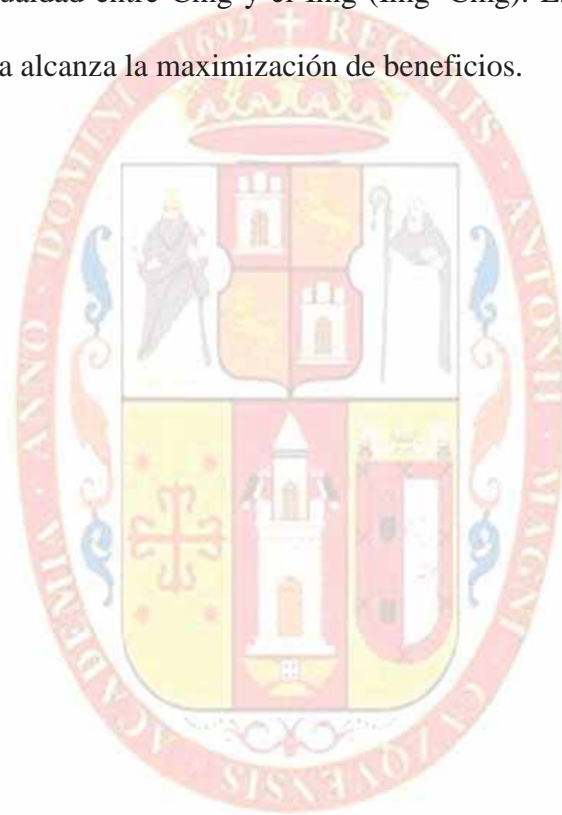
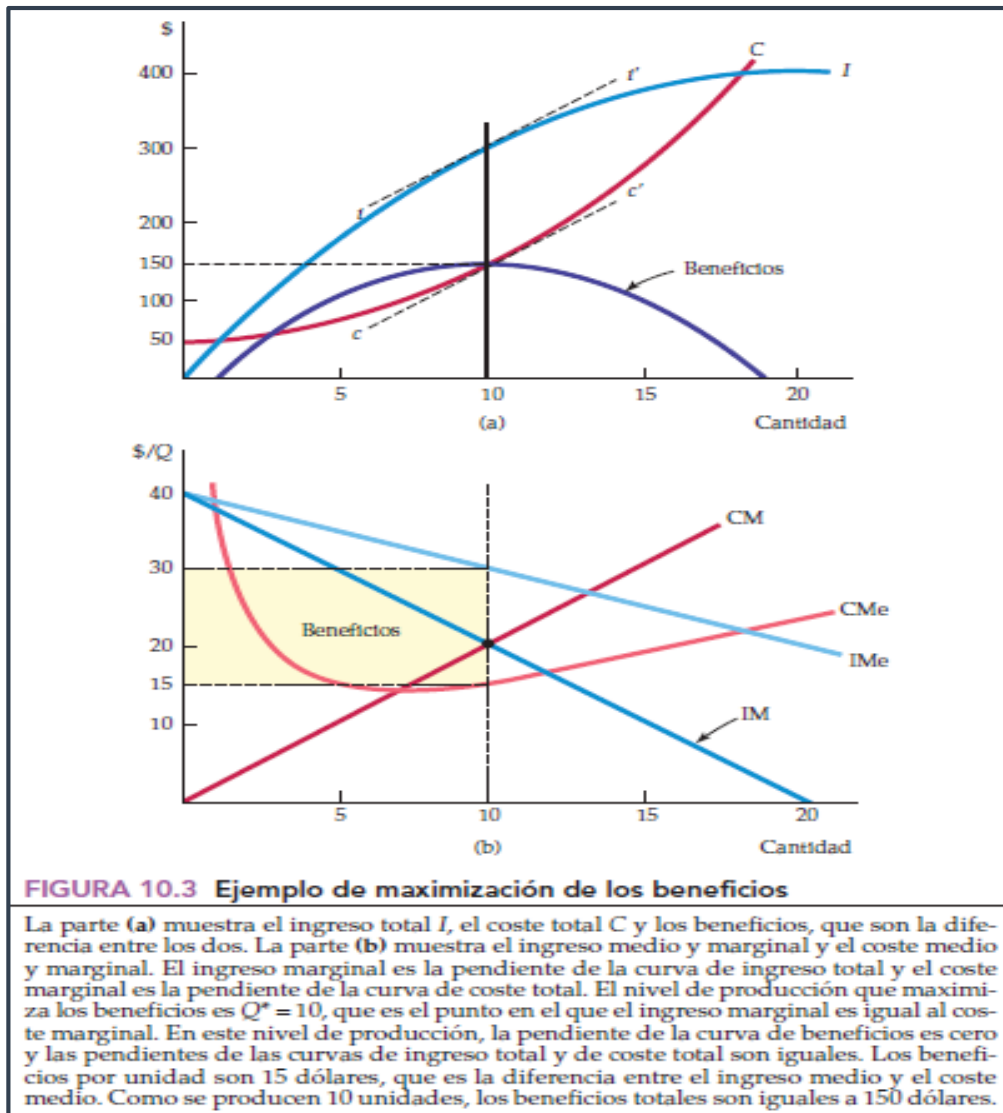


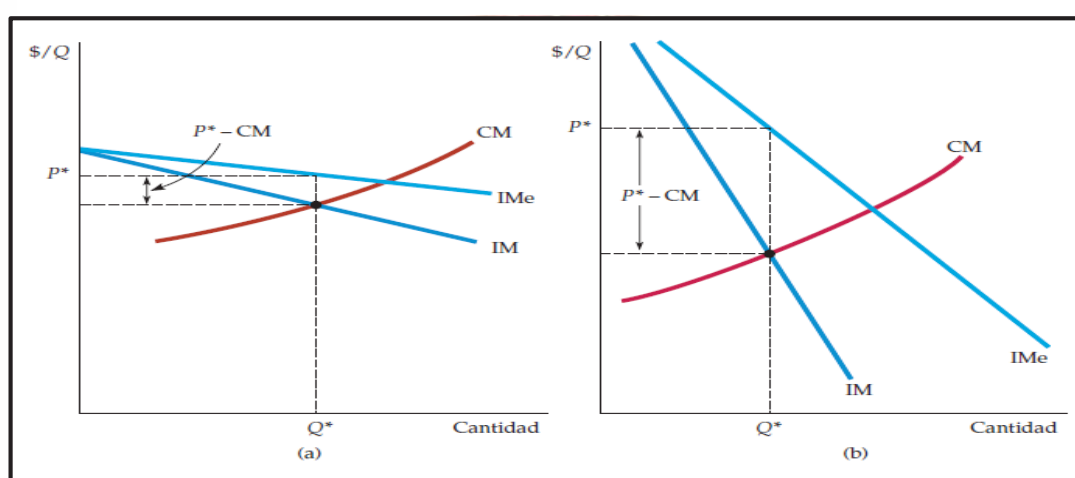
Ilustración 6 Maximización de los beneficios monopólicos



Fuente: Pindyck & Rubinfeld, 2009, 7ª edición.

Es de importancia también mencionar cuales son las fuentes de poder de un monopolio, así como primera fuente tenemos la elasticidad de la demanda a la cual se enfrenta, pues cuanto más elástica sea el comportamiento de la demanda el poder de mercado del monopolio será reducido; en contraposición cuando más inelástica sea la demanda del mercado el incremento o disminución de la demanda será en menor proporción que la variación del precio, esto lo podemos demostrar a través de la siguiente figura :

Ilustración 7 Elasticidad de demanda en monopolio



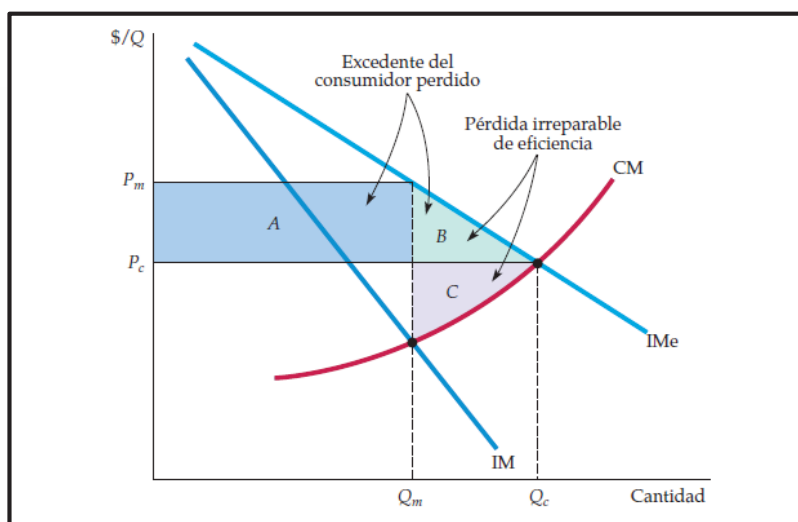
FUENTE: Pindyck & Rubinfeld, 2009, 7° edición.

Como se puede apreciar en las figuras, en la primera que se ubica en la parte izquierda la demanda es de comportamiento elástico pues el margen entre el IMe y el costo marginal es pequeño en tal sentido el poder del monopolio es reducido en cambio en la figura de la derecha el comportamiento es de tendencia inelástica y con ello el poder del monopolio es aún mayor.

Y finalmente los efectos para la sociedad por la existencia de un monopolio son: la cantidad que ofrece al mercado es más reducida que la que ofrecería en condiciones de empresa competitiva y el precio es más alto. Así el empresario se apodera del excedente del consumidor y genera pérdida de eficiencia social.

Según la economista Roxana Barrantes el monopolio presenta eficiencia productiva, ineficiencia en la asignación de recursos e ineficiencia distributiva, que en suma genera, lo que ya se indicó, pérdida de eficiencia social.

Ilustración 8 Pérdida de eficiencia social en monopolio



FUENTE: Pindyck & Rubinfeld, 2009, 7° edición.

2.3.3. Caso práctico del mercado de la hoja de coca y la empresa ENACO.

En la realidad el mercado de la hoja de coca no tiene un solo productor y mucho menos un solo comercializador pues existen varios productores, así como comercializadores de la hoja de coca para consumo tradicional entonces este mercado se asemeja a uno de competencia perfecta.

2.4. Concepto de monopolio por barreras legales

Un tipo de monopolio es el legal, aquel que “es creado o sustentado en una decisión estatal que puede ser una ley, un reglamento administrativo, un acto o un contrato administrativo como una concesión” (Apac, pág. 44)

El monopolio legal puede ser un monopolio estatal o un monopolio concedido a particulares mediante contrato administrativo, concesiones, para que preste servicios

públicos tales como: transporte público, petróleo, aeropuertos, puertos marítimos, etc. La Real academia española indica sobre monopolio legal lo siguiente **“Comp. Monopolio que resulta de la concesión de un derecho de exclusiva por parte de una norma legal o una autoridad pública”**. Es decir, que un monopolio de este tipo debe basarse en un respaldo de tipo legal, pudiendo ser realizado por el mismo estado como monopolio estatal o por concesiones a empresas privadas.

Sin embargo, según la constitución política del Perú se encuentra prohibida la creación de monopolios, pero en determinadas situaciones bajo “la regla de la razón” se justifica la existencia de un monopolio legal. Pues en un mercado de competencia imperfecta pueden darse ciertas condiciones económicas que exigen altos costos hundidos, además de las condiciones se debe asegurar un bienestar a los consumidores y para ello se debe aplicar una regulación económica y social, bajo estas situaciones se tolera la existencia de un monopolio legal.

2.5. Concepto de empresa estatal

Una empresa estatal o empresa pública es una unidad económica encargada de prestar bienes o servicios públicos a la sociedad, es administrada por el estado a través de sus funcionarios. La Real academia española define una empresa pública como sigue: **“Adm. y Merc. Empresa en la que los poderes públicos pueden ejercer, directa o indirectamente, una influencia dominante en la razón de la propiedad, de la participación financiera o de las normas que las rigen”**. Ello expresa que una empresa estatal está regida por el estado, tanto financiera, económica, laboralmente.

Siguiendo a la economista Roxana Barrantes (2018, pág. 43) la empresa pública es una alternativa de solución frente al dilema de la eficiencia de los monopolios naturales, pues el estado en vez de regular suministraría los bienes directamente. El estado haciendo uso

de su rol subsidiario puede justificar una empresa pública, pues se puede considerar que el estado tratará de maximizar el beneficio social actuando de forma contraria, es decir, minimizando la pérdida de eficiencia social.

2.6. Deficiencias de las empresas estatales

Hace algunas décadas, la política pública de la privatización surgió como un mecanismo para mejorar la eficiencia técnica de las empresas públicas. Este tipo de política se fortaleció por los argumentos teóricos sobre la ineficiencia de las empresas estatales.

La teoría que más explica estas ineficiencias es la teoría de la agencia, este indica que existe una separación entre el principal y el agente donde la discrepancia entre objetivos es el factor principal de la ineficiencia de las mismas.

Además, otros autores señalan que la ineficiencia dentro de la unidad reside en la teoría de contratos, asimetrías de información y los costos de control.

El análisis de comparación entre una empresa pública y una empresa privada se realiza en base a la eficiencia técnica. Así, se necesita definir la eficiencia técnica, siguiendo al Banco de España (2004, pág. 11) la eficiencia técnica es cuando la empresa se encuentra en el óptimo de producción, es decir que no puede aumentar su producción sin incrementar la dotación de factores. En tanto La eficiencia asignativa es cuando la empresa busca la mejor asignación de recursos para minimizar costos y maximizar beneficios.

En un mercado competitivo tenemos que los factores que hacen ineficiente a una empresa pública e ineficiente técnicamente son, como indica Pablo Hernández (2004, pag.28):

a) El problema de agencia, ello dice que la empresa pública presenta distintos principales que son el gobierno de turno y los votantes, es así que se realiza la persecución de un objetivo político donde el principal (el gobierno) en confabulación con los agentes (funcionarios públicos) ante la restricción de información para el otro principal (votantes) hace que tenga impacto sobre la eficiencia técnica.

b) la restricción presupuestaria flexible, que significa que la empresa pública aun teniendo beneficios netos negativos puede seguir operando en el mercado con apoyo del tesoro público.

c) poco incentivo a los trabajadores para mejorar su productividad.

d) elección de directivos por cuestiones políticas antes que de profesionalismo

e) participación sindical fuerte en empresas públicas, debido a que existen sindicatos de trabajadores, proveedores, etc. organizados que buscan intereses rentistas en empresas públicas.

f) control externo del mercado de capitales, que indica que la empresa pública no se encuentra sujeta al control externo del mercado de capitales que es buen indicador de eficiencia pues se encarga de disciplinar el accionar de los agentes (directivos de la empresa) más al contrario estos se encuentran supeditados bajo el control político.

Así, el banco de España (2004, pág. 14) indica que el precio de las acciones es un buen instrumento de control para los principales debido a que estos estarán determinados por las decisiones de los directivos a largo plazo el problema para la empresa estatal es que esta no cuenta con este instrumento de control lo cual no genera incentivos para el buen desempeño de los directivos de la empresa pública.

Entre otras ineficiencias menos importantes como:

- g) el riesgo de expropiación de inversiones por el estado
- h) presencia de controles administrativos de carácter garantista
- i) definición ambigua de la propiedad.

Según el economista Jorge Fernández Baca (2004, págs. 13-17) las ineficiencias que la empresa pública presenta en comparación a una empresa privada son tres: la información que no percibe del mercado, la multiplicidad de objetivos y la no participación en el mercado de capitales.

Fernández (2004, pág. 13), indica que las empresas privadas, al buscar beneficios lucrativos, perciben información del mercado sobre la demanda, la calidad, el precio y demás, lo que le permite ser eficiente y generar beneficios a la empresa y pagar las remuneraciones a los trabajadores; contrario a las empresas públicas que no buscan maximizar sus ganancias y por tanto no perciben información del mercado, generándole ineficiencia tecnológica y baja productividad media de sus trabajadores; en ese sentido sus decisiones son ineficientes y la permanencia de la empresa en el mercado, las tarifas y las remuneraciones a trabajadores y funcionarios son cuestiones de decisiones burocráticas.

Segundo, las empresas estatales tienen el problema de la multiplicidad de objetivos impuestos por el gobierno, que como menciona Fernández Baca (2004, pág. 15), estos objetivos son de corto plazo (mientras dura el periodo de gobierno), cambiantes en cada gobierno de turno, inconsistentes entre ellas e incongruentes, algunas veces, con el interés social. En cambio, las empresas privadas tienen un objetivo claro que es maximizar sus ganancias y para lograrlo deben satisfacer a la demanda en términos de precios y calidad del producto.

Tercero, las empresas públicas no dan facilidad de información sobre el desempeño gerencial, contrariamente a las empresas privadas que si las brindan para buscar financiamiento externo. Dicho de otro modo, cuando la empresa pública no presenta eficiencia gerencial y con ella rentabilidad empresarial esta no se ve o no da señales al mercado de capitales para que a través de bonos o llámese acciones busque ampliar la capacidad de la empresa y alcanzar mejores resultados.

Stiglitz indica al respecto que las empresas estatales no invierten en el mercado de capitales, "Ello es importante considerando que el mercado de capitales disciplina los esfuerzos de la empresa, puesto que el precio de la acción refleja la valoración de la empresa y la expectativa futura sobre su eficiencia" (Barrantes C., 2018, pág. 44). Así mismo, este tipo de empresas no genera incentivos para mejorar su productividad.

Sin embargo, todas estas diferencias en la eficiencia entre empresa pública y privada se suscitan en un mercado competitivo, es decir donde la empresa privada participa en competencia, sin fallas de mercado, sin regulaciones de algún tipo.

Al hacer la misma comparación en un mercado no competitivo, con presencia de fallas de mercado, las diferencias entre una empresa pública y una privada son menos notorias, menos predecibles. Como indica el informe del Banco de España (2004, pág. 18), específicamente al comparar una empresa pública con una empresa privada regulada sucede que algunos de las ineficiencias se levantan como: el problema de agencia, porque la empresa privada presenta distintos principales que son los inversionistas y el regulador, y que cada quien sigue diferentes objetivos (o una multiplicidad de objetivos) que pueden generar un trade off entre los objetivos; la restricción presupuestaria flexible, porque la empresa privada regulada puede recibir subsidio del estado mediante la aprobación del aumento de tarifas; existencias de lobbies en la acción regulatoria, que indica la existencia

de un grupo forzando al estado a regular cierto mercado para cumplir algunos intereses ajenos a la eficiencia.

Ante este escenario la teoría existente no conlleva a resultados concluyentes acerca de la mayor eficiencia entre una empresa privada regulada y una empresa pública.

3. MARCO CONCEPTUAL.

3.1. Mercado legal de la coca

son todas aquellas transacciones económicas que se realizan en el mercado para consumo tradicional de la coca (chacchado, fines religiosos, ritos, fines medicinales).

Los agentes económicos que participan, por el lado de la oferta son los productores legales, la ENACO, acopiadores; por el lado de la demanda, los comerciantes minoristas consumidores finales.

3.2. Sistema de control de producción y comercialización de coca

Son actividades que no permiten la producción de predios ilegales, circulación de la coca por acopiadores y venta de coca contrabando. se ejecutan para reducir la participación de los agentes de contrabando y permite aumentar las ventas de ENACO en el mercado.

ENACO es “una empresa estratégica del estado peruano, que se dedica al acopio, industrialización y comercialización de la hoja de coca con fines benéficos para la salud de la humanidad y coopera en la lucha contra las drogas...”⁵

⁵ Expuesto en la misión de la empresa.

En esa senda ENACO despliega un sistema estructurado de control a la producción y comercialización de la coca porque “...es la única empresa autorizada para la comercialización de la hoja de coca y sus derivados...”⁶, lo que no permite la producción de predios ilegales, circulación de la coca por acopiadores y venta de coca contrabando, por ello cuenta con controles tanto para productores y comercializadores de coca. En la producción hay el control del registro de 1978, las supervisiones de campo y los sistemas de decomisos en vías de carreteras; en la comercialización hay el control a comerciantes minoristas y las confiscaciones en mercados y ferias.

Así como parte de los procedimientos del sistema de control de ENACO S.A se tiene:

Primero, LOS DECOMISOS cuya finalidad es realizar la requisa de la hoja de coca que es transportado sin conocimiento de la ENACO hacia distintos puntos de venta, este trabajo se realiza de manera mancomunada con la policía nacional del Perú, la ENACO está encargada del apoyo logístico mientras que la PNP realiza el apoyo por medio de la dotación de efectivos del orden quienes reciben incentivos en función de la cantidad en kilogramos por hoja de coca decomisada.

Segundo, LAS SUPERVISIONES DE CAMPO cuya finalidad es tener el control y registro de los predios rurales asociados a sus productores que cuentan con debida autorización por parte de ENACO de tal modo que se logre evitar que los productores estén destinando parte de su producción tanto al contrabando, así como al narcotráfico. Para el cumplimiento de lo anteriormente mencionado la empresa nacional de la coca cuenta con un registro de productores (EMPADRONADOS) elaborada en 1978 en donde se realizó el registro de predios con sus respectivos productores.

⁶ Expuesto en la reseña histórica de la memoria anual 2016, pag.14.

Tercero, VENTA DE COCA A COMERCIANTES MINORISTAS que tiene la finalidad de controlar la rotación de compras de los comerciantes minoristas, quienes son personas que cuentan con autorización para la venta de hoja de coca de manera legal.

Cuarto CONTROL DE LA VENTA DE COCA EN FERIAS Y MERCADOS que al igual de los decomisos estos se realizan en trabajo conjunto con la policía nacional la razón de este procedimiento es que los comerciantes minoristas no adquieran coca de los acopiadores informales (contrabandistas) y además de que no haya presencia de comerciantes minoristas informales, es así que ante la presencia de hoja de coca procedente del contrabando se procede al respectivo decomiso.



CAPITULO III

METODOLOGÍA

1. TIPOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

Siguiendo los criterios de Ñaupas⁷ et. al. (2014, p.93) la investigación aplicada aborda solucionar problemas económicos, como los procesos de producción, distribución, circulación y consumo.

Siguiendo a Elías Mejía⁸ (2008) según la naturaleza del objeto de estudio la presente investigación es empírica y según el número de variables es una investigación bivariable; la primera porque esta investigación se realiza en el marco de las ciencias sociales y la segunda porque tenemos una variable dependiente y una independiente.

Siguiendo a Cazau⁹ (2006, p.17) es una investigación profesional porque emplea el conocimiento puro y el conocimiento aplicado para intervenir en la realidad y resolver un problema puntual. Y según el tiempo de aplicación de la variable, es una investigación sincrónica o transversal porque el estudio se realiza en un momento puntual, un año específico. Es decir, la información tiende a explicarnos la correlación de las variables para el año en estudio. Además, las mediciones son hechas en una sola ocasión.

Siguiendo a Cook y Reichardt¹⁰ (1986) la investigación es cuantitativa porque es objetivo y busca los hechos o causas de los fenómenos sociales, pero también es cualitativo porque la investigación está fundamentado en la realidad y asume una realidad dinámica.

⁷ Ñaupas et al., 2014, Metodología de la investigación cuantitativa – cualitativa y redacción de la tesis, 4ta Ed., Colombia.

⁸ MEJÍA, Elías., 2008, Metodología de la investigación científica, UNMSM.

⁹ CAZAU, Pablo., 2006, Introducción a la investigación en ciencias sociales, 3ra edición., Buenos Aires.

¹⁰ COOK & REICHARDT, 1986, Métodos cualitativos y cuantitativos en investigación evaluativa, 1ra ed., Madrid

En otros términos, la presente investigación es aplicada, empírica, bivariable, sincrónica, profesional y cualitativa - cuantitativa.

2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación tiene un nivel “Descriptivo”, porque analiza detalladamente las características del fenómeno económico pues se pretende decir como es la realidad del sistema de control de ENACO S.A. en el mercado legal de la coca, de manera que científicamente y sistemáticamente nos aproximemos a conocer la realidad.

3. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN.

La población para nuestra investigación está compuesta por cuatro tipos de universo, los cuales se agrupan en cinco tipos de agentes económicos, que son:

3.1. Personal institucional de ENACO S.A.

Según el portal de transparencia de ENACO S.A.¹¹ cuenta con 203 trabajadores que laboran en dicha institución a nivel nacional pertenecientes al cuadro de asignaciones de personal (CAP), que llega a ser nuestro universo.

La población objetivo para el presente trabajo es el personal que labora en los lugares geográficos específicos con los intereses de la investigación, siendo estos la sede de cusco y los valles cocaleros del Cusco (La convención y Kcosñipata)

¹¹ Según el documento de “Empresa Nacional de la Coca S.A., 2017.”

3.2.Comerciantes minoristas

Existen a nivel nacional 3,745 comerciantes minoristas, de los cuales en la región de cusco existen 868 comerciantes minoristas¹², siendo esta última nuestra población accesible.

3.3.Productores legales de coca

En el Perú existieron 34,464 productores legales de hoja de coca según el autoreporte de 1978 y las ampliaciones de la década de los 90s, de los cuales, para agosto de 2016 se contaba con 8,630 productores activos a nivel nacional.

Para los valles cocaleros del Cusco existieron 14,239 productores legales según el autoreporte de 1978, de los cuales, en agosto de 2017 se contaba con 5,447 productores activos.¹³ Resultando ser este último nuestra población accesible.

Para la unidad de compras Kcosñipata, en agosto de 2017 se contaba con 219 productores activos, siendo esta cantidad nuestra población accesible.

3.4. Acopiadores de coca:

No existen estimaciones de la cantidad de acopiadores de hoja de coca a nivel nacional y regional realizados por el INEI o por ENACO u otra institución, pero si existen acopiadores, pues el hecho de no contar con datos no pone en duda la existencia de los mismos.

¹² Según memoria anual ENACO 2016.

¹³ Según Memoria anual 2017.

4. TAMAÑO DE LA MUESTRA.

4.1. Personal institucional de ENACO S.A.

Se realizará un muestreo no probabilístico que corresponde a un muestreo por juicio, porque es necesario y obligatorio entrevistar a las oficinas operativas de ENACO, puesto que son los directos encargados de las políticas de supervisiones en la zona de estudio.

Por ello, para entender la modalidad de compras de coca se realizará entrevistas a la agencia de Quillabamba, unidad operativa de Maranura, Kcosñipata, Sicuani y Espinar. En cada lugar al personal encargado.

Tabla 12 Población laboral de ENACO

POBLACIÓN LABORAL DE ENACO S.A. – ACCESIBLE		
Nº	LUGARES DE TRABAJO	Encargado
1	Sucursal Quillabamba	Sr. Luis Alberto
2	Unidad Operativa Maranura-Compras	-
3	Unidad Operativa Kcosñipata-Compras	Sr. Rómulo
4	Unidad Operativa Sicuani-Ventas	Sr. Edwin
5	Unidad Operativa Espinar-Ventas	Sr. Roger

Fuente y Elaboracion: Propia.

Así, se debe realizar 5 entrevistas semi estructuradas a los trabajadores de ENACO S.A.¹⁴

4.2. Comerciantes minoristas

El tamaño de muestra se halla mediante la fórmula siguiente.

Ecuación 1 Formula para muestreo, población finita

$$n = \frac{Z^2 p * q * N}{E^2(N) + Z^2 * p * q}$$

Considerando, un nivel de confianza de 95%, probabilidad de éxito de 70%, probabilidad de fracaso de 30%, nivel de error de 8% y una población accesible de 868 comerciantes en Cusco, se tiene:

Ecuación 2 Ecuación para el muestreo de comerciantes minoristas

$$n = \frac{1.96^2 * 0.7 * 0.3 * 868}{0.08^2(868) + 1.96^2 * 0.7 * 0.3}$$
$$n = 110.06$$

La muestra resulta siendo de 110 comerciantes minoristas.

La estratificación de la muestra se basa en las ciudades y en los diferentes mercados donde existe presencia de comerciantes minoristas de hoja de coca; en la ciudad de Cusco se considera 12 mercados, en la ciudad de Sicuani se considera 2 mercados al igual que Espinar. Siendo 65 encuestas a realizarse en la ciudad del Cusco, 25 en la ciudad de Sicuani y 20 en la ciudad de Espinar. En el siguiente cuadro se detalla la estratificación:

¹⁴ Es preciso indicar que la muestra es totalmente referencial y dependiente de los recursos económicos existentes, ello porque puede incrementarse en el periodo de trabajo de campo si hubiese necesidad de mayor indagación y aparecieran mayores diversidades de ideas, más elementos explicativos y nuevos datos, como explica Carolina Martínez-Salgado, 2012, "El muestreo en investigación cualitativa. Principios básicos y algunas controversias"

Tabla 13 Estratificación de muestra

MUESTRA ESTRATIFICADA		
CIUDADES	MERCADOS	CANT. ENCUESTAS
CUSCO	Huancaro	2
	Cascaparo	12
	San Pedro	3
	Vinocanchon	10
	Wanchaq	9
	Ttio	2
	Molino	9
	Santa Rosa	2
	5to paradero de San Sebastián	5
	4to paradero de San Sebastián	2
	Tica Tica	1
	Belen	8
	SICUANI	Bombonera
Central		5
ESPINAR	Central	15
	Plazoleta	5
TOTAL		110

Fuente y Elaboracion propia.

4.3. Productores legales de coca

Será una muestra no probabilística, consistente en seis entrevistas semiestructuradas a productores de coca en la ciudad de Quillabamba, Maranura y Kcosñipata.

Tabla 14 Muestra para productores cocaleros

MUESTRA NO PROBABILISTICA DE PRODUCTORES COCALEROS	
LOCALIDADES	CANTIDAD
Ciudad de Quillabamba	2
Pueblo de Maranura	2
Pueblo de Kcosñipata	2
TOTAL	6

Fuente y Elaboración: propia.

5. TECNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS

Para todas las dimensiones del sistema de control de ENACO S.A. se utilizó la técnica de la observación y como instrumento la lista de cotejos y guía de observación.

Para algunos indicadores de las dimensiones del sistema de control de ENACO S.A. se utilizó la técnica de encuesta y como instrumento el respectivo cuestionario. Como se muestra en el siguiente cuadro:

Tabla 15 Indicadores que responden a encuestas

INDICADORES QUE RESPONDEN A ENCUESTAS	
DIMENSIONES	indicadores
VENTA DE COCA	cantidad de compra mínima de comerciantes
	existencia de comportamiento racional
	grado de articulación del comerciante con el contrabando
CONFISCACIÓN DE COCA	cantidad de confiscaciones
	percepción del comerciante al control
	existencia de prácticas desleales de los comerciantes

Fuente y Elaboración: propia.

Para otros indicadores de todas las dimensiones del sistema de control de ENACO S.A. se utilizó la técnica de entrevista y como instrumento la guía de entrevista; como se muestra en el siguiente cuadro:

Tabla 16 Indicadores que responden a entrevistas

INDICADORES QUE RESPONDEN A ENTREVISTAS	
DIMENSIONES	indicadores
SISTEMA DE DECOMISOS	procedimiento de las incautaciones
	cantidad del personal en los decomisos
	cantidad de incautaciones en carreteras
	cantidad de decomisos por valles cocaleros
	costos por decomisos

SUPERVISIONES DE CAMPO	accesibilidad a registros catastrales y topográficos
	distancia de los productores con los establecimientos de ENACO
	existencia de comportamiento racional
	procedimiento de las supervisiones
	frecuencia de actualización de datos
	periodicidad de las supervisiones de campo
VENTA DE COCA	cantidad de compra mínima de comerciantes
CONFISCACIÓN DE COCA EN FERIAS Y MERCADOS	cantidad de decomisos a comerciantes minoristas

Fuente y Elaboración: propia.

Para los indicadores restantes de las dimensiones del sistema de control de ENACO S.A, se utilizó la técnica de investigación documental y los instrumentos de fichas bibliográficas y fichas hemerográficas.

Tabla 17 Indicadores que responden a investigación documental

INDICADORES QUE RESPONDEN A INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL	
DIMENSIONES	indicadores
SISTEMA DE DECOMISOS	periodicidad de las incautaciones
	cantidad de decomisos en carreteras
	cantidad de decomisos por valles cocaleros
	normas legales aplicables para incautaciones
	costos por incautación
SUPERVISIONES DE CAMPO	grado de articulación de los valles cocaleros del Cusco
	existencia de comportamiento racional
	procedimiento de las supervisiones
	periodicidad de las supervisiones
	frecuencia de actualización de datos

VENTA DE COCA	cantidad de venta a comerciantes minoristas
	grado de articulación con ENACO

Fuente y Elaboracion: propia.

6. CONFIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS

Los instrumentos de cuestionarios¹⁵ se validaron mediante asesoría con expertos, quienes se les entregó los instrumentos. Así mismo, a los cuestionarios de comerciantes minoristas se les calculó el coeficiente alfa de Crownbach que mide la consistencia interna de las preguntas del instrumento medido, resultando un índice de 0.83 y 0.87 respectivamente, interpretándose que la fiabilidad es buena.

Los instrumentos de guía de entrevista¹⁶ se validó mediante juicio de expertos, quienes corrigieron antes de la validación.

Los instrumentos de lista de cotejos, guía de observación, fichas bibliográficas y fichas hemerográficas son confiables y válidas mediante la prueba del registro fotográfico, registro audio gráfico y bibliografía.

¹⁵ Uno para la unidad de investigación comerciantes minoristas de coca.

¹⁶ Dos guías de entrevistas, uno para la unidad de investigación personal de ENACO y otro para la unidad de investigación productores de coca.

CAPITULO IV

1 ANÁLISIS DE DATOS.

1.1. SISTEMA DE DECOMISO

En respuesta a la hipótesis planteada acerca del sistema de decomisos, tras el análisis de cada indicador, los resultados son los siguientes:

- 1 En base a la entrevista a ENACO (gerente de la sucursal Quillabamba), la periodicidad de los decomisos es diaria, se realizan los 365 días del año. Sin embargo, pobladores del valle de la convención y acopiadores en el pueblo de Patria, en el valle de kcosñipata, indican que habría días y horas a la semana en los que no hay presencia de control al transporte de la coca, esté hecho evidencia que el control no es diaria, Así podríamos indicar que las periodicidades del sistema de decomiso en los valles del Cusco son superiores a la media nacional (0.43 operativos conjuntos/días al año en el 2017) pero no llegarían a ser diarios. Es decir, el control es al menos interdiario en los valles de Quillabamba y kcosñipata.**
- 2 El procedimiento de control sigue un flujograma que comienza con el transporte de los involucrados al lugar de decomiso, Detención de autos, Revisión a autos, Retención de coca encontrada, Autorización de retomar el tránsito y Medición de la coca retenida. La misma que no cambia ni se mejora desde los años de 1980.**
- 3 Existen diversos agentes sociales que participan en la labor de los operativos conjuntos, estos son: Trabajadores de ENACO, Trabajadores terceros de ENACO, Personal de PNP; estos últimos tienen alto nivel de coerción en los controles y sus volúmenes de coca decomisada son mayores que de los otros**

involucrados. Además, el personal PNP recibe un incentivo diario promedio de 175 soles.

- 4 Los decomisos en los valles de Quillabamba y Kcosñipata representan entre el 37% y un 48% del total de los decomisos nacionales, lo que indica que hay más control y/o mejores resultados de decomiso en los valles del Cusco que en otros departamentos.**
- 5 La hoja de coca contrabando procedente del valle de Quillabamba es alrededor de 2000 t.m., de las que un 1.3% se retiene con el sistema de decomisos, lo que indicaría que el 98.7% es coca no decomisada en las vías de transporte vehicular.**
- 6 La hoja de coca contrabando que proviene del valle de kcosñipata es de alrededor de 500 t.m. de las cuales alrededor del 10% es decomisada por el control de decomiso situado en el valle.**
- 7 El contrabando de la coca responde a un problema social antes que a un problema criminal y que de este modo lo entiende el estado, por tal las sanciones o normas aplicables para aquellos que son encontrados infraganti son una advertencia mediante documento remitido por la PNP, levantamiento de un acta.**
- 8 El costo diario por operativo conjunto es de S/ 516.68 además, los costos fijos son S/ 300 y los costos variables son S/ 216.68**

1.1.1. Periodicidad de los decomisos

En base a la entrevista a ENACO (gerente de la sucursal Quillabamba), que la periodicidad de los decomisos es diaria, se realizan los 365 días del año. Así mismo es de importancia indicar que los decomisos son funciones netamente policiales, sin embargo, ante otros intereses mayores de la policía nacional, ENACO realiza la actividad de decomiso para cumplir con el objetivo de evitar que la hoja de coca sea transportada y comercializada sin autorización del estado.

En tanto, según el número de operativos conjuntos que se realizan anualmente en las nueve (9) zonas de intervención y de los decomisos totales anuales de las nueve (9) zonas de intervención resulta la cantidad de operativos por día que se programaron.

Tabla 18 Número de operativos conjuntos por día

AÑO	# DE OPERATIVOS ANUALES	DECOMISOS ANUALES (t.m.)	ACTIVIDAD AL AÑO CONTRABANDO	CANTIDAD OPERATIVOS /DIA	CANTIDAD OPERATIVO /DIA /ZONA
2013	1195	205.44	365	3.27	0.36
2014	1207	178.7	365	3.31	0.37
2015	1550	217.57	365	4.25	0.47
2016	1713	284	365	4.69	0.52
2017	1408	267	365	3.86	0.43

Fuente: memorias anuales ENACO 2013-2017, control de cultivos UNODC; Elaboración: propia.

Estos datos obtenidos de las memorias anuales de ENACO muestran que en el año 2013 se realizaron 1195 operativos de decomisos consiguiendo un total de coca decomisada de 205.44 t.m. además, considerando que la actividad del contrabando se da de manera continua, entonces se tiene:

- a) Que para el 2013 la cantidad de operativos por día es de 3.27, que indica que hubo tres operativos por cualquier día del año en las nueve zonas de intervención, y la cantidad de operativo por día y por zona de intervención era de 0.36, lo que indica que por cada tres días había un día de comiso en todas las zonas de intervención.
- b) Respectivamente para los demás años se aprecia que en el año 2016 los operativos por día son de 4.69, que indica que hubo 4 y en otros 5 operativos por día, en tanto que los operativo por día y por zonas de intervención es de

0.52 que indica que por cada dos días había un día de decomiso en todas las zonas de intervención.

Este análisis de escritorio no concuerda con lo indicado según la entrevista realizada, ello se debería en parte a que el análisis de periodicidad de decomisos basado en las memorias anuales de ENACO son cálculo de medias que como tales tienen problemas estadísticos, es decir, que podrían ser más seguido que lo que indica la media en algunas zonas de intervención y en otras menos seguido que la media, ello tendría concordancia con que los valles cocaleros del Cusco son los principales abastecedores de ENACO (un 80%) por tal debe tener mayor control al transporte de coca con destino dudoso.

Aun así, las entrevistas realizadas a productoras de las zonas de Huayanay y Chinche en el valle de la convención y entrevistas a acopiadores en Patria en el valle de kcosñipata indican que habría días y horas a la semana en los que no hay presencia de control al transporte de la coca, esté hecho evidencia que el control no es diaria y refuerza los resultados de la media obtenido en el cuadro anterior.

Así podríamos indicar que las periodicidades del sistema de decomiso en los valles del Cusco son superiores a la media nacional (0.43 en el 2017) pero no llegarían a ser diarios. Es decir, el control es al menos interdiario en los valles de Quillabamba y kcosñipata.

1.1.2. Procedimiento de los decomisos

El procedimiento es como sigue:

a. Transporte de los involucrados al lugar de decomiso:

Que consiste en trasladarse al lugar designado en algunos valles (caso del valle de kcosñipata) o a lugares estratégicos de las carreteras que unen los valles cocaleros con las

ciudades principales (caso del valle de la Convención), para establecerse y realizar los operativos conjuntos.

b. Detención de autos:

Los involucrados detienen algunos autos previa decisión de los involucrados, (tipos de carros, tipos de pasajeros a bordo, etc.) la detención es obligatoria para los choferes quienes reconocen el control porque hay personal de PNP o distintivo de los trabajadores de ENACO.

c. Revisión:

Se inspecciona el interior mediante tacto (debajo de asientos, maletera trasera) del auto detenido, así como el exterior (canastilla del auto mediante tacto y uso de palo) Se tolera llevar coca a pasajeros en la mano que no exceda de una bolsa comprimida que pese aproximadamente dos kilos mediante la razón de consumo personal.

d. Retención:

Retienen toda coca encontrada en los carros, si hubiera alguna persona disconforme se les indica y explica rápidamente que la coca no puede transportarse porque mediante normas legales aplicables a la lucha contra las drogas se prohíbe, ya que podría estar siendo trasladada para el narcotráfico.

e. Autorización de retomar el tránsito:

Los encargados de la intervención autorizan que el automóvil continúe con su trayecto.

f. Medición de la coca retenida:

Finalmente, si hubo coca decomisada lo pesan y guardan en bolsas azules o verdes grandes y lo llevan al establecimiento provisional.

Cuando los involucrados deciden culminar las actividades de control o cambiar de personal PNP entonces pesan toda la coca decomisada y calculan el monto de incentivo al personal PNP que es de 2.16 soles por kilo de coca decomisada con su presencia, además de 20 soles por personal PNP por concepto de alimentación. En tanto que al personal terceros se les paga su jornal diario que puede variar previo acuerdo con ENACO.

Ubicación:

c) En el valle de Kcosñipata el control al transporte de coca contrabando es realizado en un lugar llamado Rocotal, que se encuentra a una distancia de 50 minutos del centro poblado de Patria. En dicho lugar hay ambientes provisionales de calamina para proteger a los involucrados y a la coca decomisada de las inclemencias de las lluvias.

d) En tanto que en el valle de Quillabamba no hay lugares establecidos de control de transporte de coca, los operativos conjuntos se realizan estratégicamente en distintos lugares, uno para salir de la ciudad de Quillabamba en dirección al abra Málaga, otros son realizados antes de ingresar a la ciudad de Quillabamba (en el puente)

1.1.3. Cantidad del personal en los decomisos

Existen diversos implicados quienes participan en la labor de los operativos conjuntos, estos son:

1.1 Trabajadores de ENACO:

Involucrados que esporádicamente realiza las acciones de control, su función principal es aportar en los operativos conjuntos con la parte logística: movilidad, viáticos, alimentación, incentivos, etcétera.

1.2 Trabajadores terceros de ENACO:

Personas jóvenes que son contratados por jornada y su función es realizar el procedimiento de control de coca en carreteras, aprenden mediante la observación cómo deben actuar y qué deben hacer en los controles.

1.3 Personal de PNP:

Personal de las comisarías de la jurisdicción de los valles cocaleros, ellos mediante designación realizan el procedimiento de control de coca en carreteras, cuentan con incentivos por ENACO para obtener mejores resultados de decomisos, tiene alto nivel de coerción en los controles y sus volúmenes de coca decomisada son mayores que de los otros involucrados.

En tanto no todos los involucrados deben estar presentes para realizar el control de decomisos en carreteras, sino que puede estar solo cada involucrado y proceder con las actividades de control, sin embargo, la parte logística es coordinada con ENACO.

Comúnmente el operativo se realiza en presencia de dos o más personas, llegando a ser hasta 6 personas (cuando hay al menos un personal de cada tipo de involucrado y más de uno en otros). Son al menos dos personas porque requieren realizar el control de manera rápida y continua.

Para el control de hoja de coca ENACO el personal de PNP en cada operativo que participa recibe un incentivo de decomiso de 2.16 soles por kilo de hoja de coca

decomisada, en caso de que sea solo el personal de la PNP quien realice los decomisos, estos reciben un incentivo de 5.50 soles por kilo, este monto es deducido del rubro de otros ingresos del presupuesto de ENACO. Basado en la cantidad de decomisos anuales en todas las zonas de intervención se analiza el incentivo que reciben los personales de la PNP que participan.

Tabla 19 Monto de incentivo al personal PNP por día

AÑO	DECOMISOS	INCENTIVO PNP	INCENTIVO POR DIA PNP
	TM	2.16 X KILO	9 ZONAS INTERVENCIÓN
2008	211	S/455,760.00	\$1,248.66
2009	197	S/425,520.00	\$1,165.81
2010	219	S/473,040.00	\$1,296.00
2011	206	S/444,960.00	\$1,219.07
2012	202	S/436,320.00	\$1,195.40
2013	205	S/442,800.00	\$1,213.15
2014	178	S/384,480.00	\$1,053.37
2015	217	S/468,720.00	\$1,284.16
2016	284	S/613,440.00	\$1,680.66
2017	267	S/576,720.00	\$1,580.05

Fuente: Memorias anuales ENACO 2008-2017, Elaboración: propia.

De este análisis resulta que el incentivo en el año 2017 ascendió a 576 mil 720 soles, en tanto diariamente los incentivos fueron 1 580 soles en las 9 (nueve) zonas de intervención a nivel nacional.

Tabla 20 Monto de incentivo al personal PNP por día y número de personal

AÑO	INCENTIVO POR DIA PNP (9 ZONAS)	INCENTIVO X DIA X ZONA PNP	INCENTIVO POR PNP (2 PERSONAS)	INCENTIVO X PNP (3 PERSONAS)
2008	1248.657534	S/138.74	\$69.37	\$46.25
2009	1165.808219	S/129.53	\$64.77	\$43.18
2010	1296	S/144.00	\$72.00	\$48.00
2011	1219.068493	S/135.45	\$67.73	\$45.15
2012	1195.39726	S/132.82	\$66.41	\$44.27
2013	1213.150685	S/134.79	\$67.40	\$44.93
2014	1053.369863	S/117.04	\$58.52	\$39.01
2015	1284.164384	S/142.68	\$71.34	\$47.56
2016	1680.657534	S/186.74	\$93.37	\$62.25
2017	1580.054795	S/175.56	\$87.78	\$58.52

Fuente: Memorias anuales ENACO 2008-2017; Elaboración: propia.

Este monto diario, para el mismo año de análisis, si dividimos entre la cantidad de zonas intervenidas resulta 175 soles, este monto recibe el personal policial como incentivo por cada participación en el control de decomiso, si son dos LOS EFECTIVOS

de la PNP cada uno recibe un incentivo de 87 soles y si son tres reciben 58 soles cada uno.

Este dato, aunque podría considerarse un dato aislado no es tanto así porque evidenciaría que el aporte económico otorgado al personal PNP por ENACO para realizar los controles de decomiso son aceptables, además a esa cantidad otorgada se debe sumar 20 soles por personal PNP por concepto de alimentación, un monto adicional al sueldo que recibe del estado también por realizar la actividad de control de coca.

Sin embargo, debemos considerar que no siempre participa el personal PNP en los operativos conjuntos, es decir, no todos los días hay al menos un personal PNP en el control de la hoja de coca en las zonas de intervención (es decir no están cumpliendo con lo dispuesto por el artículo 10 del D.L 1241 y su R.G. aprobado mediante D.S 005-2018-IN) ello porque la PNP también tiene otras funciones que debe realizar en su jurisprudencia y no dispone de tiempo y personal para que realicen los operativos, lo que significa en nuestro análisis que los montos obtenidos son incentivos promedio tope. En la realidad el monto por concepto de incentivos en el año 2017 fue menor a 175 soles por día y por zona de intervención a los personales PNP.

Sin embargo, se descarta que el incentivo al personal PNP es menor a la mitad del monto promedio obtenido, ello se explica porque la efectividad de control es alta para el personal PNP y muy baja para el personal terceros de ENACO, por tanto, ante la presencia del personal PNP en las zonas de intervención se aumentan la probabilidad de detección y del mismo modo las cantidades decomisadas de hoja de coca. Además, debemos considerar que la frecuencia de los decomisos son interdiarios, lo que genera que los incentivos por participación interdiaria por zona de intervención sea mayor a S/ 175 (S/

350). Por tanto, podría indicarse razonablemente que los incentivos fluctúan entre 175 y 350 soles por día que haya participado la PNP.

1.1.4. Cantidad de decomisos en carreteras

Los decomisos desde el año 2008 hasta 2017 fueron como se muestra en el siguiente cuadro.

Tabla 21 Porcentaje que representa los decomisos en el mercado formal - nacional

AÑO	CONSUMO TRADICIONAL DE LA COCA T.M. (TASA 2%) PROYECCIÓN	VENTA DE ENACO T.M.	COCA CONTRABANDO T.M.	DECOMISOS T.M.	%DE MERCADO FORMAL DECOMISADA
2008	8950	2540	6410	211	3.29%
2009	9882	2557	7325	197	2.69%
2010	10079	2617	7462	219	2.93%
2011	10281	2173	8108	206	2.54%
2012	10486	2060	8426	202	2.40%
2013	10891	2112	8779	205	2.34%
2014	11107	2075	9032	178	1.97%
2015	11327	1814	9513	217	2.28%
2016	11552	1909	9643	284	2.95%
2017	11781	1789	9992	267	2.67%

Fuente: memorias anuales ENACO 2008-2017 y proyección propia, Elaboración: propia.

Cómo se muestra en el cuadro, la cantidad decomisada anualmente en el período de 2008-2017 es más de 200 t.m. y algunos años fue menor a esa cantidad, en otros términos, por lo general fue superior a 200 t.m. anuales. Esta cantidad representa entre 1.97% y 3.29% de la hoja de coca contrabando, que nos indica también que entre el 98.3% y el 96.71% de la hoja de coca contrabando no es decomisada o evade el control de decomiso.

Estos datos nos permiten inferir que la participación de la cantidad de decomisos anuales es muy escasa, y resultaría ser más escaso si se considera la cantidad de la coca de narcotráfico en el análisis.

Por ejemplo, en el año 2017 el contrabando transportaba a los mercados cercanos aproximadamente 9992 t.m. de las cuales se decomisó 267 t.m. en todo el año, cantidad que representa el 2.67% de la hoja de coca transportada por los contrabandistas, y al mismo tiempo indica que en el 2017 un 97.33% no fue decomisada y se comercializó en los mercados tradicionales, lo que indica los resultados críticos de la cantidad de decomisos.

1.1.5. Cantidad de decomisos por valles cocaleros

Los decomisos representan, en los valles de Cusco, entre 37% y un 48% del total de los decomisos anuales. Además, se evidencia que el control de decomisos es mayor en el valle de kcosñipata que el valle de Quillabamba, este hecho es coherente con las entrevistas a acopiadores de coca en el valle de kcosñipata que indicaban que el control era más fuerte en este valle que en otros valles como quebrada y Quillabamba.

Tabla 22 Promedio de decomisos en los valles de Quillabamba y Kcosñipata por día

AÑO	DECOMISOS NIVEL NACIONAL ANUAL T.M.	DECOMISO QUILLABAMBA ANUAL T.M.	%DECOMISOS QUILLABAMBA	PROM. DECOMISOS QUILLABAMBA POR DIA (KILOS)	DECOMISO KCOSÑIPATA ANUAL T.M.	%DECOMISOS KCOSÑIPATA	PROM. DECOMISOS KCOSÑIPATA POR DIA (KILOS)
2012	202	30.49	15.09%	83.53424658	44.65	22.10%	122.3287671
2013	205	26.53	12.94%	72.68493151	50.8	24.78%	139.1780822
2014	178	23.02	12.93%	63.06849315	59.15	33.23%	162.0547945
2015	217	29.15	13.43%	79.8630137	55.49	25.57%	152.0273973

Fuente: entrevista a ENACO, sucursal Quillabamba, Elaboración: ENACO

Así mismo, el cuadro nos muestra el promedio de la cantidad de decomisos por día, en ese sentido, en Quillabamba se decomisó el año 2012 una cantidad diaria de 83.5 kilos de hoja de coca; por otro lado, en kcosñipata, en el año 2012, se decomisó una cantidad diaria de 122 kilos de hoja de coca. Sin embargo, según la entrevista a ENACO los decomisos son variantes e imprecisos porque se puede detener un carro y decomisar enorme cantidad de hoja de coca y se puede detener cientos de carros y no decomisar coca en lo absoluto.

Además del cuadro anual también tenemos para el valle de Quillabamba el cuadro mensual de decomisos desde el año 2008 hasta el 2017, que se muestra a continuación:

año/mes	enero	febrer	marzo	abri	mayo	juni	juli	agost	septiembr	octubr	noviembr	diciembr	total
2008	4.9	4.45	4.3	4.2	5.15	4.83	4.1	4.18	3.82	4.69	3.63	5.29	53.45
2009	5.22	4.38	3.41	4.3	4.39	3.95	4	4.42	3.54	3.01	2.4	3.62	46.58
2010	3.56	3.37	4.78	4	2.93	3.37	3.2	3.46	2.38	2.93	3.21	2.6	39.79
2011	2.83	3.42	3.19	2.8	3.17	4	3.2	4.07	6.05	3.5	4.48	3.52	44.28
2012	3.55	3.63	2.56	3.4	2.43	2.64	2.4	2.32	1.78	2.15	1.76	1.87	30.49
2013	2.92	1.99	2.17	2.7	1.82	1.87	2.2	2.58	1.62	1.47	2.27	2.08	25.72
2014	1.34	1.5	2.63	2	1.41	2.16	2.1	2.26	1.05	2.39	2.03	2.14	23
2015	2.61	3.04	3.75	2.6	1.98	3.34	2.7	2.5	1.7	1.8	1.43	1.67	29.15
2016	4.42	2.9	2.73	2	2.94	3.44	2.8	2.43	2.23	3.74	3.7	3.76	37.07
2017	3.24	4.19	2.67	2.5	3.94	3.77	2.7	2.97	2.6	6.06	2.56	2.96	40.11

Fuente: entrevista a ENACO – sucursal Quillabamba; elaboración: Propia.

En el cuadro se muestra la cantidad de decomiso de hoja de coca por meses y se evidencia una caída en las cantidades para algunos años específicos como los años 2013 y 2014, además teniendo detalladamente se puede observar que las actividades de control de decomisos se realizan todos los meses del año, además según cálculos de estos años el promedio de decomiso diario en kilos es de 100.31 kilos de hoja de coca.

En tanto al porcentaje de cantidad decomisada del total de coca producida (narcotráfico y mercado legal), se tiene que en el valle de Quillabamba, para el año 2012, existe 17,063 t.m. de hoja de coca para fines de narcotráfico y mercado legal, de las cuales el 0.18% es decomisado por las intervenciones, porcentaje realmente diminuto que en la realidad estaría siendo subestimado debido a que las hojas de coca narcotráfico en su mayoría no requiere transporte vehicular sino que son procesados en las mismas zonas cocaleras en pozos de maceración y otros son transportados por avionetas; en ese entender el porcentaje de decomiso de toda aquella coca transportada sería mayor.

Tabla 23 Porcentaje de los decomisos del total del total de coca ilegal del valle de Quillabamba

QUILLABAMBA					
AÑO	PRODUCC. POT.	COMPRA ENACO	COCA ILEGAL Y CONTRABANDO	DECOMISOS	%DECOMISOS
2012	18297	1233.77	17063	30.49	0.18%
2013	15798	1540.64	14258	26.53	0.19%
2014	15068	1382.06	13686	23.02	0.17%
2015	15231.478	1247.43	13984	29.15	0.21%

Fuente: memorias anuales ENACO 2012-2015, elaboración: propia.

Sin embargo, bajo este análisis se evidencia la cantidad de hoja de coca que produce el valle de Quillabamba, la misma que supera el tamaño del mercado para comercio tradicional, lo que significa que existe narcotráfico en este valle.

Para un análisis más completo, se muestra el siguiente cuadro basado en las encuestas a comerciantes minoristas sobre su comercialización de la coca procedente de Quillabamba, Quebrada y kcosñipata.

Tabla 24 Porcentaje de los decomisos del total del mercado formal del valle de Quillabamba

APROXIMACIÓN AL CONTRABANDO QUILLABAMBA					
	#COMERCIANTES*	ARROBAS AL MES QUEBRADA	ARROBAS AL MES QUILLABAMBA	COTRABANDO	%DECOMISO
2012	4007	3	1	2211.864	1.38%
2013	3673	3	1	2027.496	1.31%
2014	3673	3	1	2027.496	1.14%
2015	3252	3	1	1795.104	1.62%

Fuente: memorias anuales ENACO, control de cultivos UNODC; elaboración: propia. * Considera comerciantes de Cusco, Puno y Huancayo.

En el cuadro se muestra que la coca contrabando procedente del valle de Quillabamba es alrededor de 2000 t.m., de las que un 1.3% se decomisa con los controles que existen, lo que indicaría que el 98.7% es coca no decomisada en las vías de transporte vehicular.

Por lo tanto, el control en el valle de Quillabamba es demasiado irrelevante con el tamaño del mercado formal.

De igual forma, para el valle de kcosñipata mostramos el siguiente cuadro:

Tabla 25 Porcentaje de los decomisos del total de coca ilegal en el valle de Kcosñipata

KCOSÑIPATA					
AÑO	PRODUCC. POT. (t.m.)	COMPRA ENACO	COCA ILEGAL Y CONTRABANDO	DECOMISOS	%DECOMISOS
2012	661.5	76.29	585.21	44.65	7.63%
2013	999	114.45	884.55	50.8	5.74%
2014	1916.9	101.7	1815.2	59.15	3.26%
2015	1928.5	127.42	1801.08	55.49	3.08%

Fuente: memorias anuales ENACO 2012-2015 y control de cultivos UNODC 2012-2015.

Elaboración: propia.

El cuadro muestra el porcentaje de hoja de coca decomisada del total de la cantidad de hoja de coca ilegal y contrabando, siendo que en el año 2015 el valle de kcosñipata tenía una producción potencial de 1928.5 t.m. de hoja de coca, de las cuales 127.42 t.m. era comprada por ENACO y el resto 1801.08t.m.era coca entre ilegal y contrabando, del cual solo el 3.08% era decomisada, que equivalía a 54.49 t.m.

De igual forma para un análisis más completo se aproxima el tamaño del mercado formal en el valle de kcosñipata basado en las encuestas a comerciantes minoristas sobre su compra de coca formal de kcosñipata.

Tabla 26 Porcentaje de los decomisos del total de mercado formal en el valle de Kcosñipata

APROXIMACIÓN CONTRABANDO DE KCOSÑIPATA				
AÑO	#COMERCIANTES*	ARROBAS AL MES KCOSÑIPATA	CONTRABANDO	% DECOMISO
2012	1087	3.5	525.021	8.50%
2013	841	4	464.232	10.94%
2014	841	5	580.29	10.19%
2015	753	5	519.57	10.68%

Fuente: memorias anuales ENACO 2012-2015, elaboración: propia.

El cuadro muestra que el mercado formal del valle de kcosñipata es de alrededor de 500 t.m. de las cuales alrededor del 10% es decomisada por el control de decomiso situado en el valle, porcentaje realmente mayor a lo encontrado en Quillabamba. El dato indicaría también que alrededor del 90% de la coca contrabando evita ser decomisada por el control de comiso. Cantidad elevada que evidencia un bajo control para combatir contra el mercado formal.

1.1.6. Normas legales aplicables para decomisos

El contrabando de la coca responde a un problema social antes que a un asunto criminal y que de este modo lo entiende el estado, por tal las sanciones o normas aplicables para aquellos que son encontrados infraganti son una advertencia mediante documento remitido por la PNP, levantamiento de un acta.

Sin embargo, lo más frecuente es que cuando se decomisa hoja de coca nadie reconozca que es su propiedad y por tanto los involucrados en el control tilden como coca ...abandonada...

Sin embargo, la situación para el narcotráfico, traslado de pasta básica de cocaína, clorhidrato de cocaína, es totalmente diferente porque si es considerado como un acto **criminal** basado en el decreto ley 22095 de 1978 del cual se estableció instrumentos jurídicos específicos en cinco capítulos del código penal de 1991, donde se procede la detención de libertad.

1.1.7. Costos por decomisos

ENACO presenta costos fijos como variables, las cuales se aprecian en el siguiente cuadro.

Tabla 27 Costos por operativo conjunto

COSTOS POR OPERATIVO CONJUNTO	
Fijos	1 viáticos PNP y personal terceros de ENACO
	2 jornada a personal terceros ENACO
	3 viáticos personal ENACO
	4 combustible
	5 Otros gastos
Variables	1 2.16 soles por kilo de hoja de coca decomisada a personal PNP.

Fuente: entrevista ENACO sucursal Quillabamba y unidad de compra Kcosñipata;
Elaboración: propia.

En el cuadro se evidencia unos costos fijos que son los viáticos a personal que labora en ENACO, PNP; jornales a personal terceros de ENACO; otros costos como combustible, bolsas para depositar hoja decomisada, etc.

Por otro lado, el costo variable es por concepto de incentivo al personal PNP, que es 2.16 soles por kilo de hoja de coca decomisada.

Así mismo otro costo económico de los operativos conjuntos es el costo de oportunidad para los involucrados, para trabajadores de ENACO que renuncian a la realización de otras actividades correspondientes de la empresa nacional como las compras móviles de hoja de coca que es otra forma de combatir el mercado formal mediante la venta obligada del productor a ENACO.

Calculado los costos diarios en que incurre ENACO mediante un aproximado de 5 trabajadores diarios, dos personales PNP, dos trabajadores terceros ENACO, un personal ENACO y ...decomisado el promedio diario de hoja de coca del análisis de decomisos 2008-2017 del valle de Quillabamba, se tiene.

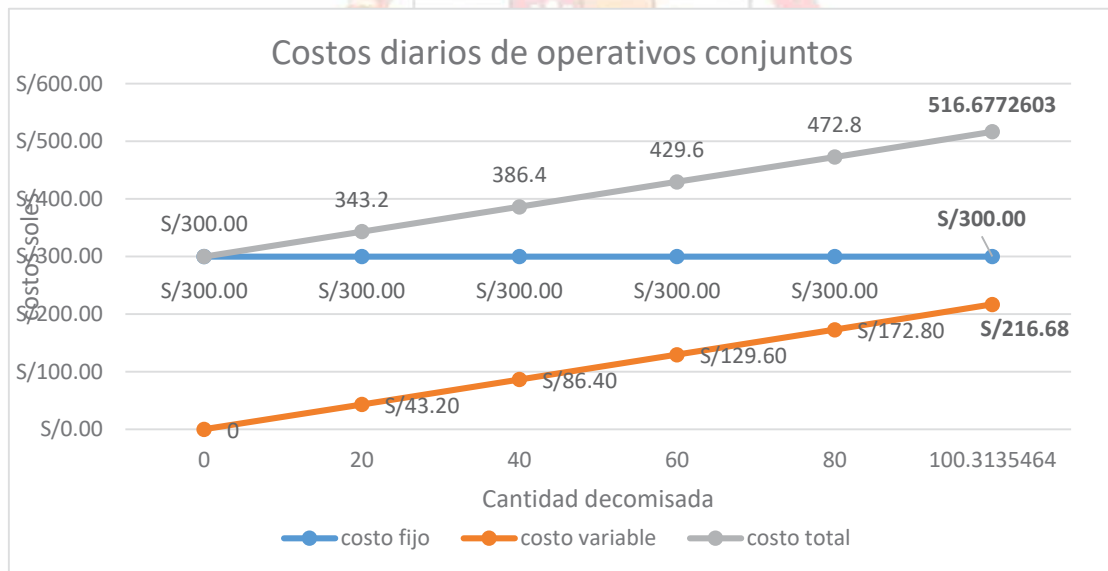
Tabla 28 Montos de los costos por operativo conjunto

costos por operativo conjunto					
	concepto de costos	Costo	cantidad promedio	total	subtotal
Fijos	viáticos PNP	S/20.00	2	S/40.00	S/300.00
	jornada a personal terceros ENACO	S/50.00	2	S/100.00	
	viáticos personal terceros ENACO	S/20.00	2	S/40.00	
	viáticos personal ENACO	S/20.00	1	S/20.00	
	combustible	S/80.00	1	S/80.00	
	Otros gastos (bolsas, palos)	S/20.00		S/20.00	
Variables	incentivo a personal PNP por kilo de hoja de coca decomisada	S/2.16	100.3135	S/216.68	S/216.68
total diario		S/212.16		S/516.68	

Fuente: entrevista a ENACO Sucursal Quillabamba y unidad de compra Kcosñipata; elaboración: propia.

Se tiene que el costo diario por operativo conjunto es de S/ 4516.68. además, que los costos fijos son S/ 300 y los costos variables son S/ 216.68. en el siguiente gráfico se puede apreciar estos costos, dónde se aprecia que los costos fijos son mayores que los costos variables, cabe indicar que es una realidad que haya días dónde se decomisa nada, en ese caso los costos fijos son los costos totales; pero hay otros dónde se decomisan cantidades que superan por mucho el promedio de decomisos diarios, en esos días los costos variables superan los costos fijos; pero en el análisis con la cantidad promedio de decomisos diarios el costo fijo es mayor que el costo variable.

Ilustración 9 Costos fijos y variables diarios por operativos conjuntos



Fuente: entrevista a ENACO Sucursal Quillabamba y unidad de compra Kcosñipata;
Elaboración: propia.

Tabla 29 Comparación de costos: de compra y de decomiso

costo de compra de 100 kilos		costo de decomiso de 100 kilos	
1 Arroba	S/118.00	costo fijo	S/300.00
		costo variable	S/216.68
1 libra	S/4.72	costo total (100 kilos)	S/516.68
1 kilo	S/10.41	1 kilo decomisado	S/5.17
100 kilos	S/1,040.76		
diferencia de costos (ahorro)		S/	524.08

Fuente y Elaboracion: propia, cálculos realizados de costos por arroba de coca ENACO.

1.2. SUPERVISIONES DE CAMPO

En respuesta a la hipótesis planteada acerca de las supervisiones de campo, tras el análisis de cada indicador, los resultados son los siguientes:

1. **Primero, no existe acceso a registro catastral y topográfico que permitan el registro adecuado de predios rurales, lo que genera problemas para controlar su articulación del productor con el contrabando de la hoja de coca.**
2. **Segundo, el grado de articulación de los productores de la hoja de coca con ENACO es reducido, es así que entre los valles productores de Quillabamba y Kcosñipata, bajo el supuesto de que estos valles son los que abastecen en su totalidad a ENACO, entregan a ENACO 34.8 kilogramos y 217 kilogramos por cosecha respectivamente, pero la cantidad que estos entregan o lo destinan hacia el contrabando supera ampliamente estas cifras con 211.1 y 1,316.8 kilogramos por cosecha respectivamente.**
3. **Tercero, las condiciones topográficas y lo accidentado de la geografía propio de los valles cocaleros dificulta tanto el trabajo de las compras móviles, así como de la supervisión, ello por los altos costos operativos que implica realizar, lo que es aprovechado por el contrabandista.**
4. **Cuarto, existe comportamiento oportunista de los productores, lo que genera que el productor de la hoja de coca destine gran parte de su producción el contrabando y esto es explicado por la diferencia de precios que ofrece ENACO, el contrabando y el narcotráfico.**
5. **Quinto, el procedimiento de supervisiones de campo tiene traba burocrática y las notificaciones que realiza no tiene consecuencias importantes pues en los valles cocaleros del cusco no hay el programa de erradicación forzosa de cultivos de coca ilegales.**

- 6. Sexto, las supervisiones de campo no son semanales, mensuales; sino en épocas de escasez como una estrategia de abastecimiento del producto antes que una estrategia de supervisión y control de producción.**
- 7. Séptimo, sí existe actualización de datos (personales) de los productores, pero no hay actualización de la cantidad de producción por productor, lo que imposibilita de que se lleve un control adecuado de la cantidad exacta de hectáreas con las que cuenta cada productor empadronado, es así que se evidencia que existe sobreproducción de hoja de coca que es destinado al contrabando, pues en el 2012 un productor en promedio tenía 0.9 ha. De los cuales 0.3 era destinado a ENACO mientras que 0.6 era destinado tanto al contrabando, así como al mercado ilegal.**

1.2.1. Accesibilidad a registros catastrales y topográficos

Según la ENTREVISTA al administrador de la sucursal Quillabamba, que ellos no disponen de un adecuado registro catastral y topográfico de todos los predios rurales (área ubicada en la zona rural para uso agrícola) ubicados en las áreas de producción de la hoja de coca debido a limitantes económicos, pero ellos cuentan con el registro de 1978 que sectoriza internamente las provincias, posteriormente los distritos, y sectores donde existen predios con producción de la hoja de coca únicamente legales, en tanto la información de trabajo de campo indica que existen factores que prueban que el padrón es inadecuado, estos factores son: la tasa de mortalidad, el factor herencia, las migraciones y las transferencias de terrenos (compra y venta).

1.2.2. Grado de articulación de los valles cocaleros de La Convención-Lares y Kcosñipata.

Previo al análisis de cada valle cocalero en Cusco, es de necesidad hacer una diferenciación de los valles cocaleros del cusco, La Convención - lares y Kcosñipata. Pues bien, mientras uno tiene geografía accidentada, mostrando pequeños montes, el otro presenta planicie; uno tiene escasez de agua y otro, abundancia; uno es extenso en cantidad de hectáreas y el otro es corto en cantidad de hectáreas.

1.2.2.1. *La convención – Lares*

El trabajo de campo realizado en el valle de la convención – lares, las visitas realizadas a la zona de Huayanay Bajo y Alto, nos permitieron observar que los productores de coca siembran las semillas de coca en las faldas de los montes, no hay espacios planos para sembrar y cosechar productos. Por tal, los productores cuentan con uno hasta tres tablones de hoja de coca

Huayanay está situado a una hora de caminata desde la ciudad de Quillabamba y a 25 minutos en mototaxi.

Otra característica fue la escasez de agua, ellos no cuentan con canales de irrigación, el agua que usan son aguas de lluvias que cogen en baldes y toldos. Ellos no cuentan con agua potable y desagüe que son servicios básicos para el ser humano. Ello también nos muestra la calidad de vida que tienen la población en el valle de la Convención – Lares.

Obviamente no todos los predios productores de coca carecen de agua o tienen las mismas características. El trabajo de campo en la zona de Chinche, ubicado a 45 minutos de la ciudad de Quillabamba en auto, nos muestra que el tamaño de hectáreas de producción de hoja de coca es pequeño, va de medio tablón de hoja de coca hasta 5 tablones. Así mismo, la planta de hoja de coca tiene problemas de cultivo, pues los

productores de la zona también siembran frutales y las sombras que ocasionan además de sus propios microorganismos de las distintas plantas afectan al cultivo de la hoja de coca, específicamente en la integridad de la hoja de coca.

En Chinche hay agua y desagüe en muchos de los predios cocaleros, pero no en todos, pues algunos predios están ubicados muy adentro y no cuentan con estos servicios básicos.

1.2.2.2. Kcosñipata

El trabajo de campo realizado en centro poblado de Patria nos muestra que los productores de hoja de coca siembran sus cocaleros en terrenos planos y extensos que van de una hectárea a diez hectáreas. Así mismo, este valle tiene precipitación fluvial durante todo el año, el problema que los productores cocaleros tienen es el secado, pues deben estar muy atentos a las lloviznas, pues cuando la coca está extendida para secar y es cogida por la llovizna, esta coca se honguea y es vendida a ENACO como coca tercera que tiene un precio bajo.

Los predios alejados no cuentan con los servicios básicos de agua y desagüe, pero la constante llovizna permite que no les falte agua para sus sembríos tanto de coca como de otros productos. Sin embargo, es constante los rayos y truenos en este valle, lo que afecta bastante la flora que existe y a personas de las zonas más alejadas.

Las señoras de los mercados, tiendas alrededor del mercado alternan sus actividades de comercio con la agricultura, pues todas las entrevistadas indicaban que contaban con hectáreas con cultivo de hoja de coca.

1.2.2.3. Articulación de los dos valles

Veamos cómo es distribuida la hoja de coca producida entre los valles ya mencionados y su participación en el mercado ilegal, contrabando y la destinada a la empresa ENACO

S.A., bajo el supuesto de que la demanda total del consumo tradicional es abastecida por ambos valles cocaleros.

Tabla 30 Distribución de la hoja de coca de los valles del cusco a los diferentes mercados - 2017

ANALISIS VALLES (QUILLABAMBA Y KOSÑIPATA)			
MERCADO ILEGAL	CONSUMO TRADICIONAL (11781 TM.)		TOTAL
	CONTRABANDO	ENACO	
5737	10114	1667	17518
33%	58%	10%	100%

FUENTE: control de cultivos UNOCD 2017 y memoria anual ENACO 2017; Elaboración propia.

La producción total de ambos valles es de 17,518 t.m., en tanto el mercado de consumo tradicional a nivel nacional demanda un total de 11,781 t.m. (proyección¹⁷) de las cuales ENACO adquiere 1,667 t.m. Así, bajo el supuesto de ABASTECER LA DEMANDA EN SU TOTALIDAD POR ESTOS VALLES, se tiene que: tan solo el 10% del total es destinado o esta canalizado por ENACO, el 58 % por el contrabando y el 33% por el narcotráfico.

Estos datos evidencian que efectivamente en los valles del Cusco existe presencia de narcotráfico pues LEVANTANDO EL SUPUESTO de que estos valles abastecen al total del mercado tradicional, la participación del mercado narcotráfico es mayor o al menos igual a 33%.

También indica este análisis, LEVANTANDO EL SUPUESTO, que la participación de los valles del Cusco con el mercado tradicional es menor a 58% de su producción total

¹⁷ Realizada, por los autores de investigación, de las mediciones realizadas en el 2003 y 2013 por el INEI.

pues también otros valles de Puno, Ayacucho y Trujillo abastecen al mercado tradicional mediante el mercado formal y la venta a ENACO.

1.2.2.4. Grado de articulación del valle de La Convención-Lares

Según OBSERVACION DOCUMENTAL, el grado de articulación con ENACO S.A es reducida, es decir, que las cantidades de producción total de hoja de coca en este valle no son canalizadas en su totalidad por ENACO mas al contrario estas cantidades restantes son dirigidas al mercado formal y también al mercado ilegal. Así se presenta la siguiente evidencia de lo anterior mencionado.

De la división del total de productores de la Convención-lares según el registro de 1978 y de la producción potencial del valle que calcula la UNODC resulta la cantidad de hoja de coca por productor de la Convención-lares que es de 1.09 t.m. (equivalente a 1,097 kilos de hoja de coca anual que produce cada productor), y de 0.36 t.m. por cosecha (equivalente a 365 kilos de hoja de coca por cosecha que produce cada productor).

Tabla 31 Producción por productor de la Convención-Lares, anual y por cosecha

	QUILLABAMBA
TM/PRODUCT.	1.09713135
TM./PRODUC.POR COSECHA	0.36571045

FUENTE: control de cultivos UNOCD

En el siguiente cuadro se muestra la articulación del productor de la Convención-Lares con los diferentes demandantes de coca, en ese entender, del total de producción por productor por cosecha, que es 365 kilos de hoja de coca, 34.8 kilogramos son destinados a la compra y/o adquisición realizado por ENACO mientras que 211.1 kilogramos estas destinados al contrabando y finalmente 119.7 kilogramos al narcotráfico o mercado ilegal.

Tabla 32 Articulación de la producción por productor de Quillabamba a ENACO, contrabando y narcotráfico

POR PRODUCTOR Y POR COSECHA	PRODUCCION POR PRODUCTOR Y COSECHA kg.
	QUILLABAMBA
TOTAL	365.7104513
VENT.ENACO	34.80073766
VENT.CONTRABANDO	211.1425679
VENT. MERCADO. ILG.	119.7671457

Fuente: control de cultivos UNODC 2017 y Memorias anuales ENACO 2017, Elaboracion: Propia.

Cabe indicar, que estas cantidades para el valle de la Convención indicaría que al menos 119 kilos por productor por cosecha se destinan al mercado de narcotráfico, en la práctica la tendencia sería mayor; en tanto para el contrabando habría un máximo de 211 kilos, en la práctica la tendencia sería menor; para ENACO estaría indicando que sería un poco mayor a la cantidad de 34 kilos, ello porque no todos los productores legales del valle de La Convención venden su coca a ENACO.

1.2.2.5. Grado de articulación del valle de Kcosñipata

Según OBSERVACION DOCUMENTAL, el grado de articulación con ENACO S.A es reducida, es decir que las cantidades de producción total de hoja de coca en el valle de kcosñipata no son canalizadas en su totalidad por ENACO, más al contrario estas cantidades restantes son dirigidas al mercado informal y también al mercado ilegal. Así se presenta la siguiente evidencia de lo anterior mencionado.

Tabla 33 Producción por productor del valle de Kcosñipata anual y por cosecha (t.m.)

	KOSÑIPATA
TM/PRODUCT.	6.84242424
TM./PRODUC.POR COSECHA	2.28080808

Fuente: control de cultivos UNODC 2017 y Memorias anuales ENACO 2017, Elaboracion: Propia.

En efecto, de la razón del total de productores de Kcosñipata según el registro de 1978 (330 productores) y de la producción potencial del valle que calcula la UNODC (2,258 t.m.) resulta la producción anual por productor de Kcosñipata que es de 6.8 (equivalente a 6,842 kilos de hoja de coca anual que produce cada productor), y de 2.28 por cosecha (equivalente a 2,280 kilos de hoja de coca por cosecha que produce cada productor).

En el siguiente cuadro se muestra la articulación del productor con los diferentes demandantes de coca, en ese entender, del total de productividad por productor por cosecha en Kcosñipata, que es 2,280 kilos de hoja de coca, 217 kilogramos son destinados a la compra y/o adquisición realizado por ENACO mientras que 1,316.8 kilogramos estas destinados al contrabando y finalmente 746.9 kilogramos al narcotráfico o mercado ilegal.

Tabla 34 Articulación de la producción por productor de Kcosñipata a ENACO, contrabando y narcotráfico

POR PRODUCTOR Y POR COSECHA	PRODUCCION POR PRODUCTOR Y COSECHA kg.
	KOSÑIPATA
TOTAL	2280.808081
VENT.ENACO	217.04002
VENT.CONTRABANDO	1316.822293
VENT. MERCADO. ILG.	746.9457678

Fuente: control de cultivos UNODC 2017 y Memorias anuales ENACO 2017, Elaboracion: Propia.

Cabe indicar, que estas cantidades para el valle de Kcosñipata indicaría que al menos 746 kilos por productor por cosecha se destinan al mercado de narcotráfico, la tendencia sería mayor; en tanto para el contrabando habría un máximo de 1316 kilos, la tendencia sería menor; para ENACO estaría indicando que sería un poco mayor a la cantidad de 217 kilos, ello porque son menos productores quienes venden su coca a ENACO.

1.2.3. Distancia de los productores con los establecimientos de ENACO

Basado en la ENTREVISTA al administrador de la sucursal Quillabamba, que existe dispersión de los productores con las oficinas de acopio de ENACO, unos productores están a media hora de distancia y otros a más de 6 horas de distancia, así mismo la geografía del valle es un limitante por lo agreste y accidentado que es, lo que limita el traslado de las unidades móviles de ENACO (tanto para supervisar como para comprar) hacia los centros de producción (pueblos o caseríos de productores de coca) por los altos costos que significa, generando que la periodicidad sea baja (menos de una vez por cosecha).

Sin embargo, sí se realizan las supervisiones y compras móviles a zonas cercanas al lugar del centro de acopio de ENACO (unidades de compra) a zonas no muy distantes, pero respecto a zonas alejadas y muy alejadas o lugares donde existe la dispersión de productor a productor, no se realizan los traslados móviles de ENACO, ni para comprar coca y menos para supervisar, porque ocasiona gastos excesivos y hay incertidumbre en poder adquirir coca de productores que normalmente no venden su coca a ENACO.

Aun siendo un problema la distancia entre productores de coca para con ENACO, las compras móviles representan el 20% de las compras totales de ENACO en el valle de la Convención-Lares, cantidad relevante que podría aumentar con reajustes y con el manejo de un catastro topográfico adecuado.

1.2.4. Existencia de comportamiento racional

La decisión del productor de hoja de coca de vender a ENACO o, en su defecto, a los acopiadores formales se debe a la diferencial de precios que existe entre uno y otro; así pues, los acopiadores y el narcotráfico ofrece mayores precios que lo que ofrece ENACO debido a que la empresa estatal carece de estacionalidad de precios que no se ajustan a la

demanda y oferta de la hoja de coca por lo contrario el mercado formal funciona por estacionalidad de precios, pues el precio que pagan en época de escasez es mayor al precio que pagan en precios de abundancia de la hoja de coca.

Así mismo, la ENACO desde el año 2018, como consecuencia a la huelga de productores de hoja de coca en Quillabamba, elevó los precios de la hoja de coca. Política de precios que entró en vigencia desde el 01 de enero del 2019.

Tabla 35 Precios de ENACO por tipo de hoja de coca

TIPO DE HOJA DE COCA	Precios de Compra (con IGV)	Retención del IGV	Valor de Compra (Recibo por el agricultor)
Primera Calidad	S/ 123.90	S/ 18.90	S/ 105.00
Segunda Calidad (Inka)	S/ 118.00	S/ 18.00	S/ 100.00
Tercera Calidad (Industrial)	S/ 53.10	S/ 8.10	S/ 45.00

Fuente y Elaboración: Memoria anual de ENACO 2018.

Estos precios por arroba de hoja de coca, expresados en precios por kilo de hoja de coca se muestran en el siguiente cuadro, tanto para la coca de ENACO, contrabando y el narcotráfico. Evidenciándose que el productor actúa de manera racional, homo economicus, vendiendo su producción a aquel que ofrece mayor precio y por tanto mayores ingresos al productor de coca.

Tabla 36 Precios que ofrecen los diferentes tipos de demandantes a productores de coca (S/ por KILO)

PRECIOS POR KILO DE HOJA DE COCA (S/)			
DEMANDANTES	EN ABUNDANCIA		EN ESCASEZ
ENACO (COCA INKA)	S/	8.60	S/ 8.60
CONTRABANDO	S/	10.00	S/ 12.00
MERCADO NARCOTRAFICO	S/	11.20	S/ 11.50

Fuente: Entrevista a ENACO y a productores legales; Elaboracion: Propia.

Así mismo, el contrabando compra coca de buena calidad (hojas verdes y frescas) y paga un precio alto, en tanto el mercado de narcotráfico compra coca no podrida, de cualquier calidad (color, olor, tamaño, frescura, textura) porque siendo la coca un producto organoléptico no pierde sus propiedades alcalóicas por el tipo de calidad que tiene. Por otro lado, ENACO compra coca de buena calidad (hojas verdes como COCA INKA) y coca amarilla y mal secada al sol (para la industrialización como COCA TERCERA).

1.2.5. Procedimiento de las supervisiones de campo

El procedimiento de las supervisiones de campo es como sigue: elaboración de presupuesto, autorización, traslado al lugar de recepción, supervisión y expedición de notificación.

Primero los jefes de agencia o administradores de sucursal elaboran el presupuesto necesario para las visitas de campo y posteriormente se pide autorización a la gerencia de comercio tradicional quien tiene la potestad de autorizar las actividades programadas por los jefes o administradores ya sea de una agencia o sucursal.

Segundo, luego de recepcionar el memorándum de autorización, los promotores encargados dispondrán que cada grupo de trabajo esté compuesto por dos personas incluido el jefe, el ayudante deber ser instruido en: como determinar la edad de la planta, determinar la producción a simple vista, técnicas de cálculo de producción por el mínimo de áreas o plantas, luego el grupo debe revisar y cuestionar la cantidad de hoja de coca entregada a ENACO y las diferencias de entrega.

Finalmente, en el caso de que se verifique que el productor no otorga toda la producción de hoja de coca a ENACO se procederá a expedir la notificación pertinente.

1.2.6. Periodicidad de las supervisiones de campo

Según el documento, la resolución gerencial N°115-2015-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL, se indica que las supervisiones a predios rurales deben ser programados anticipadamente y además deben ser realizados preferentemente en los meses de agosto, setiembre y octubre, que son meses de escasos.

En ese mismo sentido, el trabajador de ENACO de Kcosñipata indicó que se realizan las compras móviles y supervisiones de predios en esos mismos meses, con la intención de captar la mayor cantidad de hoja de coca en tiempo de escasez y abastecer a las unidades de venta a nivel nacional.

Sin embargo, el trabajador de Quillabamba indicó que se realizan las compras móviles todas las semanas durante todo el año, hecho que cuestionamos su veracidad.

Por tanto, las supervisiones de campo no son semanales, mensuales; sino en épocas de escasez como una estrategia de abastecimiento del producto antes que una estrategia de supervisión y control de producción.

1.2.7. Frecuencia de actualización de datos

La ENACO al no contar con registros catastrales y topográficos de los predios rurales donde se está produciendo la hoja de coca no realizan la labor de actualizar y controlar la sobreproducción de coca a cada productor que es destinada al contrabando y/o narcotráfico. En tanto lo que realiza ENACO es actualizar datos personales de los productores legales y cuantificar cuantos productores legales del registro de 1978 venden a ENACO, actividad que no aporta en el control de producción.

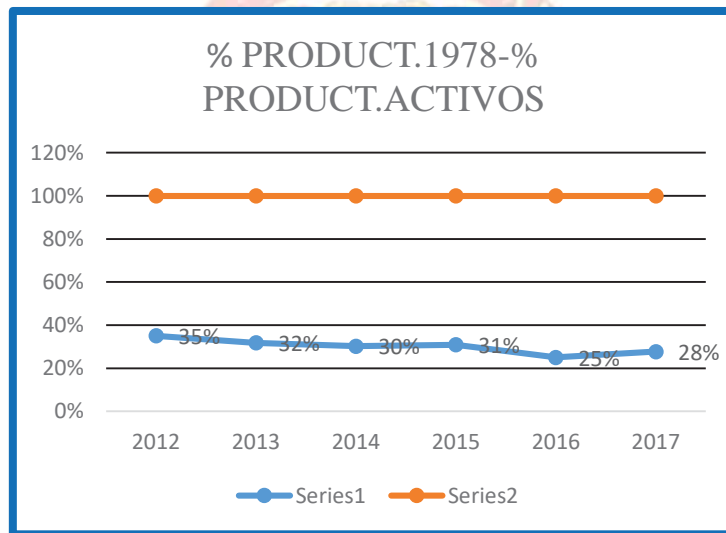
Tabla 37 Porcentaje de productores nacionales que venden a ENACO del total de productores de 1978.

	PADRON 1978	PRODUCTORES ACTIVOS					
		2012	2013	2014	2015	2016	2017
N° PRODUCT.	34464	12092	10964	10411	10647	8630	9545
	100%	35%	32%	30%	31%	25%	28%

Fuente: control de cultivos UNODC y Memorias anuales ENACO, Elaboracion:

propia.

Ilustración 10 Evolución de productores que venden a ENACO 2012-2017



Fuente: memorias anuales de ENACO 2012-2017, Elaboracion: Propia.

Como se puede apreciar tanto en la tabla y figura anterior, en los años 2012-2017 la cantidad de productores de la hoja de coca que entregan su producción de los 34464 registrados en el padrón de 1987 apenas superan el 30% es decir, solo 3 de cada 10 productores registrados en 1978 aun venden su coca a ENACO a quienes se les denomina productores activos, mientras que los otros 7 de cada 10 productores no entregan nada o lo hacen únicamente de manera esporádica de tal modo que eviten ser erradicados por el CORAH.

Haciendo un análisis a nivel de los valles cocaleros de Quillabamba y Kcosñipata siendo estos los que ofertan cerca del 80% de la hoja de coca que compra ENACO S.A el comportamiento es casi similar al del total de los productores empadronados en 1978 pues la tendencia es que no todos los productores empadronados entregan su producción de coca o simplemente lo hacen de manera esporádica tal y como se menciona en el párrafo anterior.

Ilustración 11 Productores que venden a ENACO según valle de Cusco

	PADRON 1978	PRODUCTORES ACTIVOS					
		2012	2013	2014	2015	2016	2017
N° PRODUCT.	14239	5887	5981	5619	5515	5610	5447
QUILLABAMBA	13909	5668	5768	5409	5297	5396	5228
KOSÑIPATA	330	219	213	210	218	214	219

Fuente: control de cultivos UNODC 2012-2017 y Memorias anuales ENACO 2012-2017, Elaboracion: Propia.

En la tabla anterior se puede apreciar cual es la tendencia a lo largo de los años 2012-2017 acerca de la cantidad de productores que entregan su producción de la hoja de coca a ENACO S.A representando casi el 40% del total de empadronados en 1978 de ambos valles, pero es importante considerar de que la tendencia es decreciente como anteriormente fue observado con respecto al total de empadronados a nivel nacional, la razón es que los productores se están dedicando a otras actividades económicas donde pueden encontrar mejoras en su calidad de vida, otra razón es que ven más atractivo el mercado formal de la hoja de coca producto de la diferenciación de precios, y finalmente es que personas que alcanzan los rangos más altos de edad dejan la labor debido a que no hay quien continúe con la producción de la hoja de coca.

En la siguiente tabla se muestra la evolución de hectáreas por productor en el Cusco en los años comprendidos entre el 2012-2017 donde se puede apreciar que en el 2012 un productor en promedio tenía 0.9 ha. De los cuales 0.3 ha. Era destinado para la compra de ENACO, mientras que 0.5 era destinado tanto para el mercado ilegal, así como para el formal.

Tabla 38 Articulación de la cantidad de hectárea por productor a ENACO S.A., contrabando y narcotráfico.

AÑOS	QUILLABAMBA (ha.)	KOSÑIPATA (ha.)	TOTAL	ha./PRODU CT.(1978)	ha. DESTINADA S A ENACO	h.a DESTINADA S A (CONTRABA NDO Y NARCOTRA FICO)
1978	7877		7877	0.55319896	-	-
2012	12558	735	13293	0.93356275	0.38597401	0.54758874
2013	10843	1110	11953	0.83945502	0.35260766	0.48684736
2014	10342	1322	11664	0.81915865	0.32325672	0.49590193
2015	10454	1303	11757	0.82569001	0.31980338	0.50588662
2016	10262	1502	11764	0.82618161	0.32550592	0.50067569
2017	10473	1550	12023	0.84437109	0.32300649	0.52136461

Fuente: control de cultivos UNODC 2012-2017 y Memorias anuales ENACO 2012-2017, Elaboracion: Propia.

1.3. VENTA DE COCA A COMERCIANTES MINORISTAS

En respuesta a la hipótesis planteada acerca de la venta de coca a comerciantes minoristas tras el análisis de cada indicador los resultados son los siguientes:

- Las ventas en la región de Cusco, durante los años 2010 a 2017, tienen una tendencia también decreciente.
- No existe una cantidad mínima establecida para coercer a la compra mensual a comerciantes minoristas, sin embargo, en las “obligaciones del comerciante minorista” se indica que no podrá dejar de comprar coca de ENACO por más de 90 días, caso de cometerse se procederá con la cancelación de la licencia.
- Las razones más comunes por las que un comerciante minorista compra hoja de coca a ENACO son: un 60% para no perder la licencia, un 16% porque el precio es menor que el precio de la coca formal.
- Existe preferencia por comprar a los contrabandistas la coca que procede del valle de Kcosñipata, seguido de la coca de Quebrada y finalmente la coca Quillabamba.
- El precio de venta de la hoja de coca Quillabamba es igual al precio que se vende la hoja de coca de ENACO, en tanto que, la hoja de coca Quebrada y Kcosñipata son comercializadas a precios mayores a la hoja de coca ENACO
- Un comerciante minorista a nivel de la región cusco compra 3.57 arrobas de coca formal al mes de la empresa ENACO en promedio.

1.3.1. Introducción a análisis de encuesta a comerciantes

Se analiza los resultados de la encuesta realizada a comerciantes minoristas de hoja de coca en la región del Cusco, de un total de 868 comerciantes con un muestra

representativa de 110 comerciantes, de los cuales 65 encuestas fueron realizadas en la ciudad del cusco, 25 en la ciudad de Sicuani y 20 en la ciudad de Espinar.

Tabla 39 Muestra estratificada de la encuesta

MUESTRA ESTRATIFICADA			
CIUDAD		SUBTOT	CANT.
ES	MERCADOS	AL	ENCUESTAS
CUSCO	Huancaro	65	2
	Casaparo		12
	San Pedro		3
	Vinocanchon		10
	Wanchaq		9
	Ttio		2
	Molino		9
	Santa Rosa		2
	5to paradero de San Sebastián		5
	4to paradero de San Sebastián		2
	Tica Tica		1
	Belen		8
SICUAN	Bombonera	25	20
	Central		5
ESPINA	Central	20	15
	Plazoleta		5
TOTAL		110	110

Fuente: trabajo de campo – encuesta a comerciantes. Elaboracion: Propia.

1.3.1.1. Información general

Del trabajo de campo realizado, se evidencio la existencia de comerciantes minoristas sin licencia que inclusive no saben la existencia de la ENACO, pues venden en su totalidad hoja de coca contrabando. Estos mercados informales son en total tres, pues la totalidad de los comerciantes que venden hoja de coca en su interior y/o periferia son

comerciantes minoristas sin licencia. Así mismo, hay otros dos mercados que tienen comerciantes con y sin licencia. En el siguiente cuadro se muestra estos mercados.

Tabla 40 Clasificación de mercados de coca según comerciantes minoristas de coca

CLASIFICACION DE MERCADOS DE COCA		
CIUDADES	MERCADOS	CLASIFICACION
CUSCO	Huancaro	FORMAL
	Cascaparo	FORMAL
	San Pedro	INFORMAL
	Vinocanchon	FORMAL
	Wanchaq	FORMAL
	Ttio	INFORMAL
	Molino	FORMAL
	Santa Rosa	FORMAL E INFORMAL
	5to paradero de San Sebastián	FORMAL
	4to paradero de San Sebastián	FORMAL
	Tica Tica	FORMAL
	Belen	FORMAL
SICUANI	Bombonera	FORMAL
	Central	FORMAL E INFORMAL
ESPINAR	Central	FORMAL
	Plazoleta	INFORMAL
RESUMEN		
MERCADOS FORMALES		11
MERCADOS INFORMALES		3
MERCADOS FORMALES E INFORMALES		2

Fuente: trabajo de campo – encuesta a comerciantes. Elaboracion: Propia.

1.3.1.1.1. Genero de los comerciantes minoristas

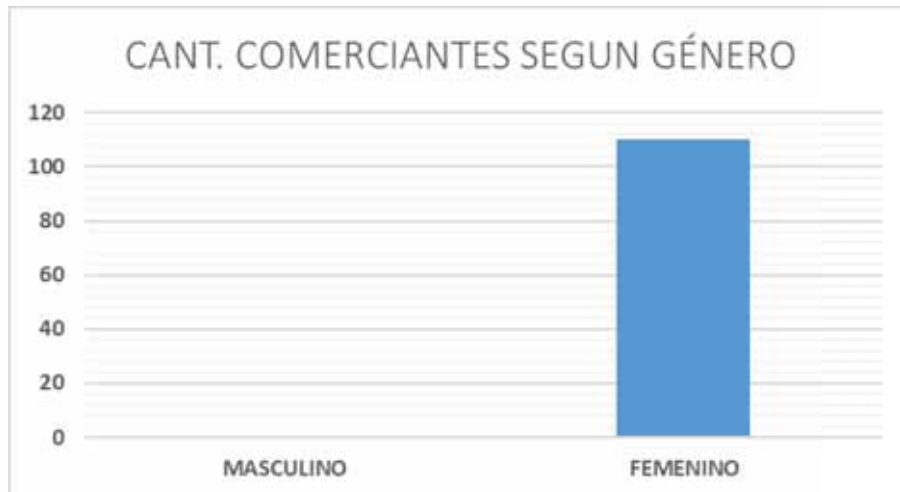
Del total de los 110 encuestados, la totalidad de comerciantes son mujeres, no habiendo participación de algún comerciante varón. Así se muestra la siguiente tabla

Tabla 41 Cantidad de comerciantes encuestados según género

GENERO	CANT. COMERCIANTE
MASCULINO	0
FEMENINO	110

Fuente: trabajo de campo – encuesta a comerciantes. Elaboracion: Propia.

Ilustración 12 Cantidad de comerciantes según género



1.3.1.1.2. Tiempo del negocio

Respecto a la pregunta, ¿Cuánto tiempo se dedica a vender hoja de coca? Los comerciantes encuestados indicaron que: un 55% venden hoja de coca desde hace más de 30 años, un 37% desde hace más de 20 años y menos de 30 años, un 6% desde hace más de 10 años y menos de 20 años, un 1% desde hace más de 5 años y menos de 10 años y el 0% venden desde hace menos de 5 años.

Esta información muestra que los comerciantes minoristas se dedican a este negocio desde hace mucho tiempo y que la fluidez de entrar al negocio es casi nula.

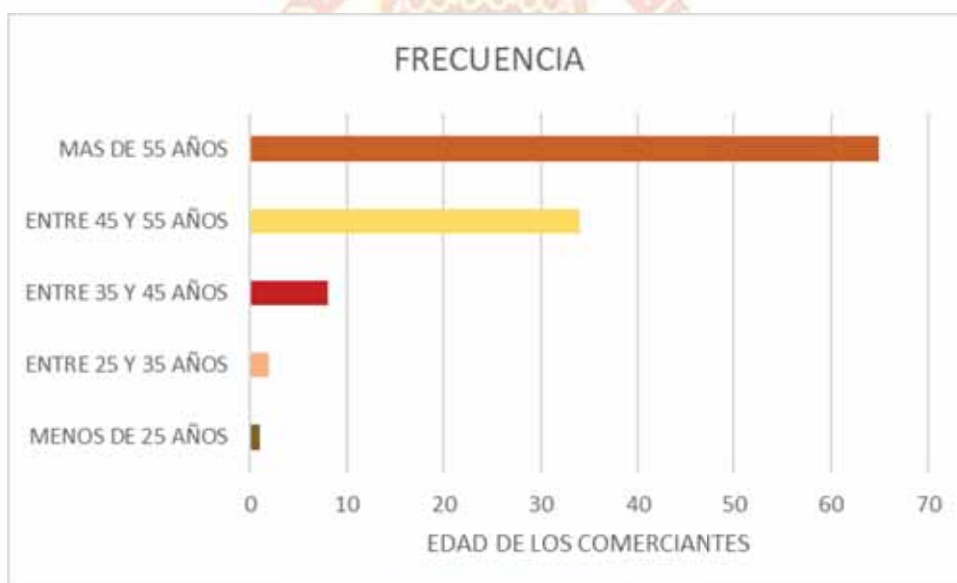
La siguiente tabla muestra los datos

Tabla 42 Tiempo de negocio de los comerciantes minoristas

TIEMPO DE NEGOCIO		
	FRECUENCIA	%
MENOS DE 5 AÑOS	0	0%
ENTRE 5 Y 10 AÑOS	1	1%
ENTRE 10 Y 20 AÑOS	7	6%
ENTRE 20 Y 30 AÑOS	41	37%
MAS DE 30 AÑOS	61	55%
TOTAL	110	100%

Fuente: trabajo de campo – encuesta a comerciantes. Elaboracion: Propia.

Ilustración 13 Tiempo de negocio de los comerciantes minoristas



1.3.1.1.3. Edad

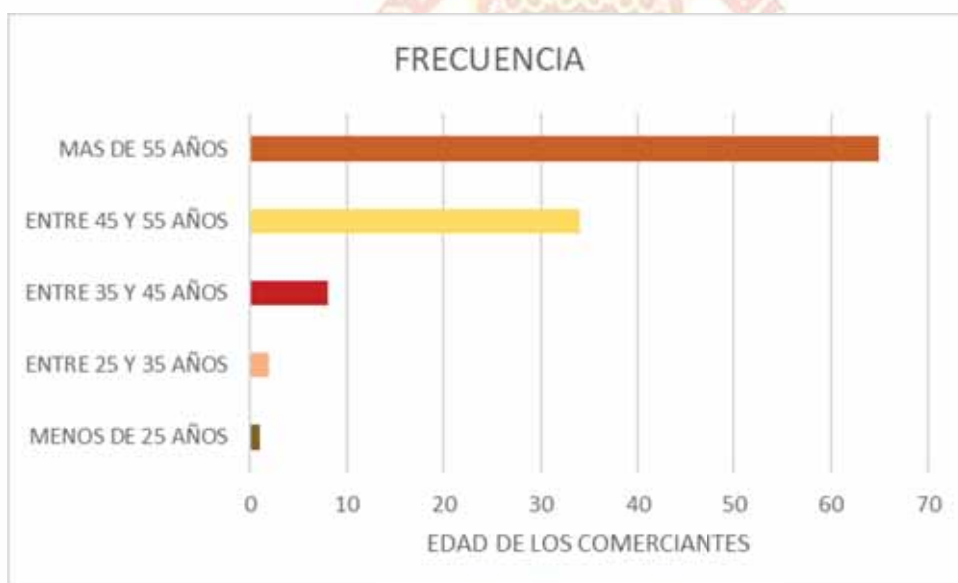
Respecto a la pregunta ¿cuántos años tiene usted? Los comerciantes encuestados respondieron, el 59% de los encuestados tienen más de 55 años, el 31% tienen entre 45 y 55 años, el 7% tienen entre 35 y 45 años, el 2% tienen entre 25 y 35 años y el 1% tiene menos de 25 años. El cuadro siguiente muestra la información:

Tabla 43 Edad de los comerciantes

EDAD DE LOS COMERCIANTES		
	FRECUENCIA	%
MENOS DE 25 AÑOS	1	1%
ENTRE 25 Y 35 AÑOS	2	2%
ENTRE 35 Y 45 AÑOS	8	7%
ENTRE 45 Y 55 AÑOS	34	31%
MAS DE 55 AÑOS	65	59%
TOTAL	110	100%

Fuente: trabajo de campo – encuesta a comerciantes. Elaboracion: Propia.

Ilustración 14 Edad de los comerciantes minoristas



1.3.1.2. PERCEPCIÓN AL CONTROL EN MERCADOS

1.3.1.2.1. Supervisión a la venta de coca

Respecto a la supervisión de ENACO a comerciantes minoristas, los comerciantes indicaron que, un 6% sí se realizan las supervisiones de ENACO en los mercados, y un 94% indicaron que no se realizan las confiscaciones en los mercados por parte de ENACO.

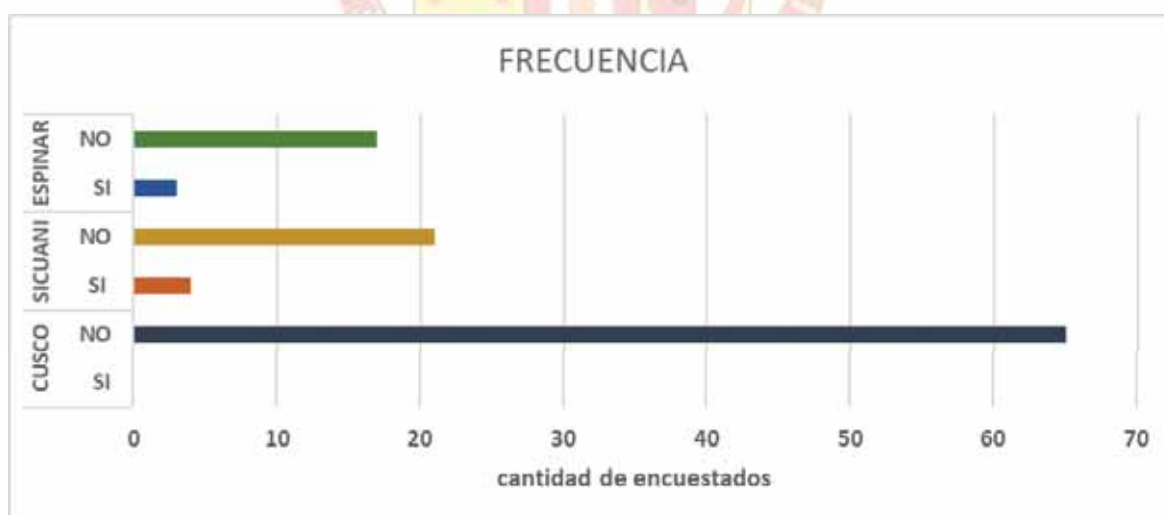
En tanto, según zona de encuesta, en la ciudad de Cusco, el 100% indicó que no se realizan las supervisiones en los mercados por parte de ENACO, en tanto, en la ciudad de Sicuani el 84% indicó que no se realizan las supervisiones en los mercados, el 16% restante indicó que sí se realizan. Finalmente, en la ciudad de Espinar el 85% indicó que no se realizan las supervisiones en los mercados, y el 15% restante indicó que sí se realizan.

Tabla 44 Encuesta sobre supervisión a la venta de coca

SUPERVISION							
	FRECUENCIA	%	ZONA	RESPUESTA	FRECUENCIA	% POR ZONA	%
SI	7	6%	CUSCO	SI	0	0%	0%
				NO	65	100%	59%
			ESPINA	SI	4	16%	4%
NO	103	94%	SICUANI	NO	21	84%	19%
			ESPINA	SI	3	15%	3%
				NO	17	85%	15%
TOTAL	110	100%			110	100%	100%

Fuente: trabajo de campo – encuesta a comerciantes. Elaboración: Propia.

Ilustración 15 Encuesta sobre supervisión a la venta de coca



1.3.1.2.2. Percepción del control por el comerciante minorista

Respecto a la percepción de los comerciantes, un 78% de los encuestados indicaron que no les parece(cía) adecuado el control en los mercados que realiza(ba) la ENACO, el restante 22% indicaba que si estaba de acuerdo.

Tabla 45 Encuesta sobre la percepción al control en mercados

PERCEPCION		
¿Le parece (parecía) adecuado el control de ENACO a comerciantes minoristas?	FRECUENCIA	%
SI	24	22%
NO	86	78%
TOTAL	110	100%

Fuente: trabajo de campo – encuesta a comerciantes. Elaboracion: Propia.

1.3.1.2.3. Razones de la percepción

En tanto a las razones de porque si/no estaban de acuerdo con los controles en los mercados por parte de ENACO, la encuesta arrojó los siguientes resultados:

Del 22% que indicó que, si estaba de acuerdo con los controles, se subdividió en un 18% que eran por razones de que “era función de ENACO”, el 4% restante indicó que “sí porque había mucho contrabando”. En tanto, el 78% que estaba en desacuerdo con el control a comerciantes minoristas, se subdividía en que un 68% era por razones de que “era un abuso/exceso por parte de ENACO”, el 10% restante indicó que “no estaba de acuerdo porque el mercado pedía coca contrabando”.



1.3.1.2.4. Reacción a la confiscación de coca en mercados

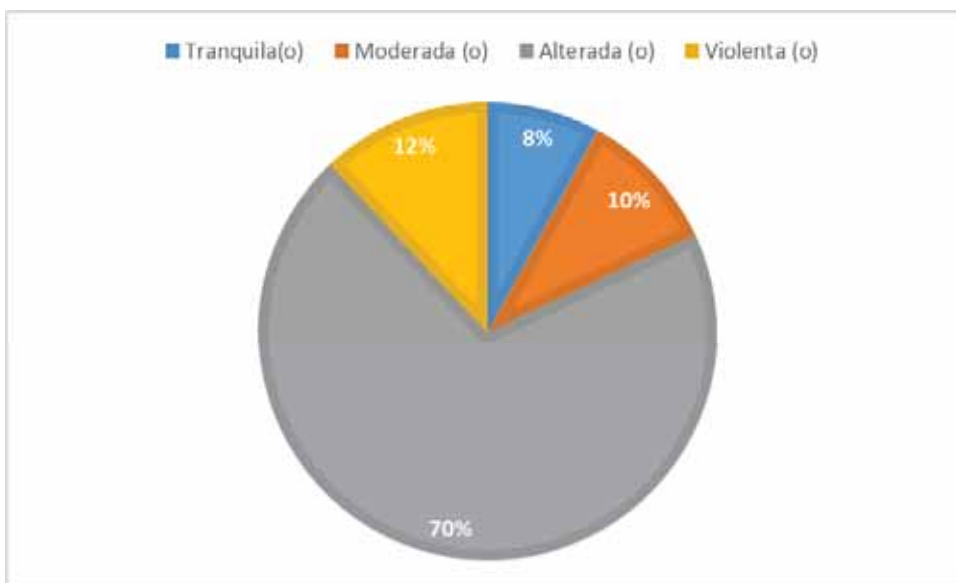
Respecto a las reacciones de los comerciantes frente a las confiscaciones de hoja de coca en mercados, los encuestados indicaron lo siguiente: un 70% indica que reacciona de manera alterada; un 12%, de manera violenta; un 10%, de manera moderada y un 8%, de manera tranquila; como se muestra en el siguiente cuadro.

Tabla 46 Reacciones de los comerciantes frente a las confiscaciones de coca

REACCIONES	FRECUENCIA	%
Tranquila(o)	9	8%
Moderada (o)	11	10%
Alterada (o)	77	70%
Violenta (o)	13	12%
TOTAL	110	100%

Fuente: trabajo de campo – encuesta a comerciantes. Elaboración: Propia.

Ilustración 17 Reacciones de los comerciantes frente a las confiscaciones de coca



1.3.1.2.5. Frecuencia a las confiscaciones

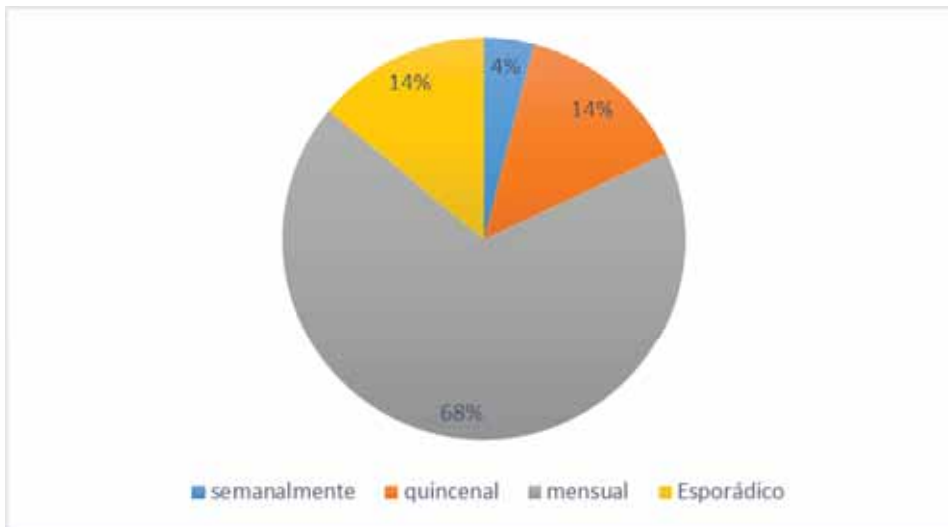
Respecto a la frecuencia de las confiscaciones, del total de encuestados, el 68% Indicó que las confiscaciones en los mercados son (eran) mensual; el 14%, esporádico; el 14%, quincenal y el 4% indicó semanalmente. El cuadro de frecuencia muestra la información.

Tabla 47 Frecuencia de los controles en mercados

FRECUENCIA DE CONTROLES	FRECUENCIA	%
semanalmente	5	4.5%
quincenal	15	14%
Mensual	75	68%
Esporádico	15	14%
TOTAL	110	100%

Fuente: trabajo de campo – encuesta a comerciantes. Elaboracion: Propia.

Ilustración 18 Frecuencia de los controles en mercados



1.3.1.3. CANTIDAD DE COMPRAS DE ENACO

1.3.1.3.1. Rotación mensual del comerciante

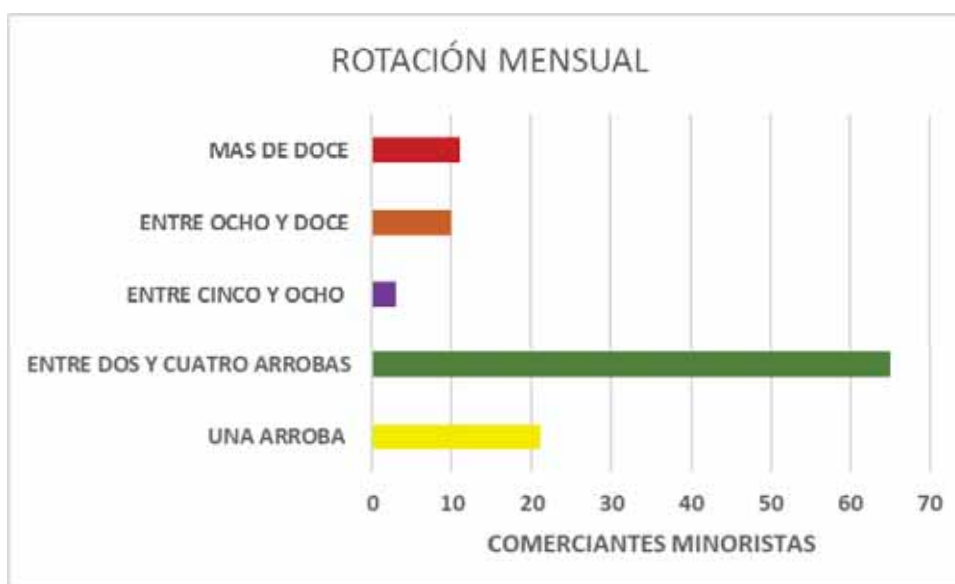
Respecto a la rotación mensual de los comerciantes minoristas, del total de comerciantes encuestados, el 59% indicó que adquirirían coca entre dos y cuatro arrobas al mes de ENACO; el 19%, una arroba al mes; el 10%, más de doce arrobas al mes; el 9%, entre ocho y doce arrobas al mes; y un 3%, entre cinco y ocho arrobas al mes. En el siguiente cuadro se muestra la información

Tabla 48 Rotación mensual de coca ENACO por los comerciantes minoristas

ROTACION MENSUAL	FRECUENCIA	%
UNA ARROBA	21	19%
ENTRE DOS Y CUATRO ARROBAS	65	59%
ENTRE CINCO Y OCHO	3	3%
ENTRE OCHO Y DOCE	10	9%
MAS DE DOCE	11	10%
TOTAL	110	100%

Fuente: trabajo de campo – encuesta a comerciantes. Elaboracion: Propia.

Ilustración 19 Rotación mensual de coca ENACO por los comerciantes minoristas



1.3.1.3.2. Razones de compra de ENACO

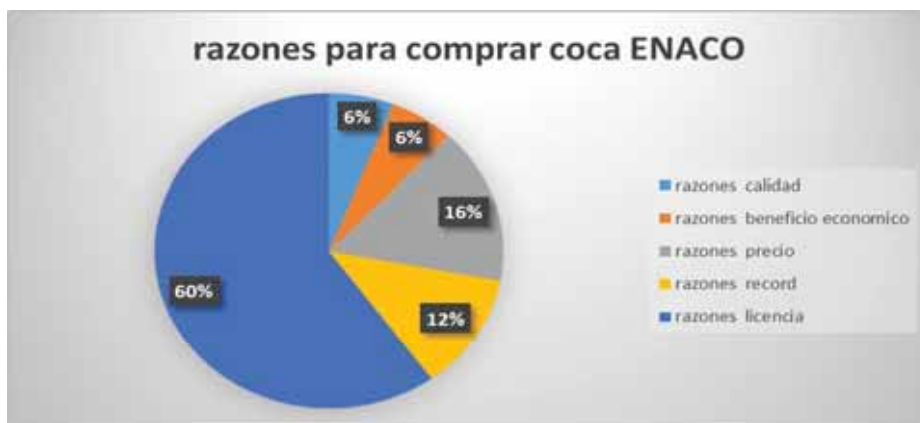
Respecto a las razones de ¿Por qué compra hoja de coca ENACO? un comerciante, según las encuestas realizadas, se muestra los siguientes resultados: el 60% indica que compra coca ENACO por razones de mantener la licencia; el 16%, por el precio de la coca ENACO; el 12%, por tener un record; el 6% por la calidad de la hoja de coca ENACO, y el 6% restante; por el beneficio económico. Así, el cuadro siguiente muestra la información.

Tabla 49 Razones de la compra de coca ENACO

RAZONES	FRECUENCIA	%
CALIDAD	7	6%
BENEFICIO ECONOMICO	6	5.5%
PRECIO	18	16%
RECORD	13	12%
LICENCIA	66	60%
TOTAL	110	100%

Fuente: trabajo de campo – encuesta a comerciantes. Elaboracion: Propia.

Ilustración 20 Razones de la compra de coca ENACO



1.3.1.3.3. Contraste de las razones de compra de ENACO

Respecto al contraste de las razones, para un mayor nivel de confiabilidad de las respuestas a las razones de porque compra hoja de coca de ENACO, se evidenció que quienes compran por razones de calidad lo hacen porque consideran que tiene buena calidad la hoja de coca de ENACO; quienes compran por razones de beneficio económico lo hacen porque consideran que es rentable ralear la coca de ENACO; quienes compran por razones de precio lo hacen porque consideran que el precio de la coca ENACO es menor al precio de la coca CONTRABANDO; quienes compran por razones de record lo hacen porque compran coca de ENACO para que tengan coca en época de escasez; quienes compran coca por razones de licencia lo hacen porque no quieren perder la licencia. El cuadro muestra la información completa.

Tabla 50 Contraste de las razones de compra de coca ENACO

CONTRASTE DE RAZONES					
RAZONES	PREGUNTA	RESPUESTA	FRECUENCIA	% PARCIAL	%
CALIDAD	¿TIENE BUENA CALIDAD LA COCA ENACO?	SI	6	86%	5%
		NO	1	14%	1%
BENEFICIO ECONOMICO	¿TIENE RENTABILIDAD LA COCA ENACO?	SI	6	100%	5%
		NO	0	0%	0%
PRECIO	¿ES MENOS QUE LA COCA CONTRABANDO LA COCA ENACO?	SI	16	89%	15%
		NO	2	11%	2%
RECORD	¿COMPRA COCA PARA TENER EN ESCASEZ?	SI	13	100%	12%
		NO	0	0%	0%
LICENCIA	¿COMPRA PARA NO PERDER LA LICENCIA?	SI	62	94%	56%
		NO	4	6%	4%
TOTAL			110	100%	100%

Fuente: trabajo de campo – encuesta a comerciantes. Elaboracion: Propia.

1.3.1.4. TAMAÑO DE CONTRABANDO

1.3.1.4.1. Rotación de compras mensual de contrabando del comerciante

Respecto a las compras de coca contrabando por parte de los comerciantes minoristas, basado en las encuestas realizadas se obtuvo que el 53% compra coca contrabando entre dos y cuatro arrobas al mes; el 47%, entre cinco y ocho arrobas al mes; el 6% entre ocho y doce arrobas al mes; el 3%, una arroba al mes y el 1%, más de doce arrobas al mes. El siguiente cuadro muestra la información completa.

Tabla 51 Compra de coca contrabando al mes por los comerciantes según encuesta

COMPRA DE COCA CONTRABANDO AL MES	FRECUENCIA	%
UNA ARROBA	3	3%
ENTRE DOS Y CUATRO ARROBAS	58	53%
ENTRE CINCO Y OCHO	52	47%
ENTRE OCHO Y DOCE	7	6%
MAS DE DOCE	1	1%
TOTAL	110	100%

Fuente: trabajo de campo – encuesta a comerciantes. Elaboracion: Propia.

En el siguiente cuadro se tiene el promedio de las compras de coca contrabando al mes según tipo de coca por valle, teniéndose que se compra coca de Quillabamba 1.2 arrobas al mes por comerciante; 3.5 arrobas de coca al mes del valle de Quebrada por comerciante y 4.4 arrobas al mes del valle de Kcosñipata por comerciante.

Tabla 52 Compra promedio de coca según valles

ARTICULACION CON EL CONTRABANDO			
VALLES	QUILLABAMBA	QUEBRADA	KCOSÑIPATA
promedio cantidad al mes (arrobas)	1.2	3.5	4.4

Fuente: trabajo de campo – encuesta a comerciantes. Elaboracion: Propia.

Así mismo se muestra los precios de las cocas según valles cocaleros; la coca del valle de Quillabamba cuesta 180 soles la arroba en los mercados de las ciudades; la coca del valle de Quebrada, 250 soles y la coca del valle de Kcosñipata, 350 soles.

Tabla 53 Precios de la coca según valles

PRECIOS DE COCA CONTRABANDO			
VALLES	QUILLABAMBA	QUEBRADA	KCOSÑIPATA
Precios (soles)	180	250	350

Fuente: trabajo de campo – encuesta a comerciantes. Elaboracion: Propia.

1.3.1.5. COMPORTAMIENTO CONDUCTUAL

1.3.1.5.1. Maneras de venta de coca contrabando

Respecto a las maneras cómo vende el comerciante la coca contrabando en los mercados, según las encuestas realizadas a los comerciantes, se tiene que: el 42% vende la coca por separado; el 29% vende la coca mezclando la coca contrabando con la coca ENACO; el 22% vende por acuerdo mutuo con ENACO; el 4%, empaquetando en saquillo de ENACO y el 4% restante, escondiendo la coca contrabando en otros establecimientos. El cuadro muestra la información completa

Tabla 54 Maneras de vender la coca contrabando

MANERAS DE VENDER COCA CONTRABANDO	FRECUENCIA	%
Mezclando con la coca ENACO	32	29%
Empaquetando en saquillos de ENACO	4	4%
Por separado	46	42%
Escondiendo en otros establecimientos	4	4%
Por acuerdo mutuo con ENACO	24	22%
TOTAL	110	100%

Fuente: trabajo de campo – encuesta a comerciantes. Elaboracion: Propia.



1.3.1.5.2. Temporada alta de coca contrabando

Respecto a la temporada en que se compra mayor cantidad de coca contrabando por parte de los comerciantes minoristas, la encuesta realizada indicó lo siguiente: el 81% indicó que se compra más coca contrabando en los meses de Julio-setiembre; el 9%, en los meses de enero-marzo; el 8% en los meses de octubre-diciembre y el 2%, en los meses de abril-junio. El cuadro siguiente muestra la información completa.

Tabla 55 Temporada alta de compra de coca contrabando según encuesta

TEMPORADA ALTA DE COCA CONTRABANDO	FRECUENCIA	%
Enero-marzo	10	9%
Abril-junio	2	2%
Julio-setiembre	89	81%
Octubre-diciembre	9	8%
TOTAL	110	100%

Fuente: trabajo de campo – encuesta a comerciantes. Elaboración: Propia.

Ilustración 22 Temporada alta de compra de coca contrabando según encuesta



1.3.1.5.3. Temporada baja de coca contrabando

Respecto a la temporada en que se compra menor cantidad de coca contrabando, la encuesta muestra la siguiente información: el 90% indicó que se compra menos cantidad de coca contrabando en los meses de abril-Junio; el 6%, en los meses de enero-marzo; el 4%, en los meses de octubre-diciembre. El cuadro siguiente muestra la información completa.

Tabla 56 Temporada baja de compra de coca contrabando según encuesta

TEMPORADA BAJA DE COCA CONTRABANDO	FRECUENCIA	%
Enero-marzo	7	6%
Abril-junio	99	90%
Julio-setiembre	0	0%
Octubre-diciembre	4	4%
TOTAL	110	100%

Fuente: trabajo de campo – encuesta a comerciantes. Elaboración: Propia.

Ilustración 23 Temporada baja de compra de coca contrabando según encuesta



1.3.2. Cantidad de venta a comerciantes minoristas

Las ventas anuales de ENACO a los comerciantes minoristas a nivel nacional, durante los años 2008 a 2017, ha ido disminuyendo, así mismo comparando las ventas anuales con las ventas del 2008 se evidencia un aumento durante los tres primeros años seguido por unas caídas y muy leves recuperaciones que ponen al año 2017 como el 68% de las ventas del 2008, en otros términos, menos de un 32% de las ventas del 2008 se realizó en el 2017.

En el cuadro también apreciamos que el año 2010 fue el año con mejor cantidad de venta ENACO a comerciantes minoristas en comparación a los demás años de análisis, y por otro lado, el año 2017 fue el año con menor cantidad de venta ENACO a comerciantes minorista, esta menor captación de hoja de coca se debe a que anualmente los productores cocaleros legales que venden al menos una proporción de sus cosechas a ENACO está disminuyendo por factores sociales, económicos y externos (mortalidad, vejez), así mismo por factores como abastecimiento al contrabando por los productores que responde a factores de mercado como mejor pago de precio del producto, menor costo de transacción para el productor, etc. Y también por la presencia del narcotráfico que brinda

mayores facilidades de venta pues estos son indiferentes con respecto a la calidad de la hoja de coca, tamaño de hoja de coca, situación legal, ubicación, etc.

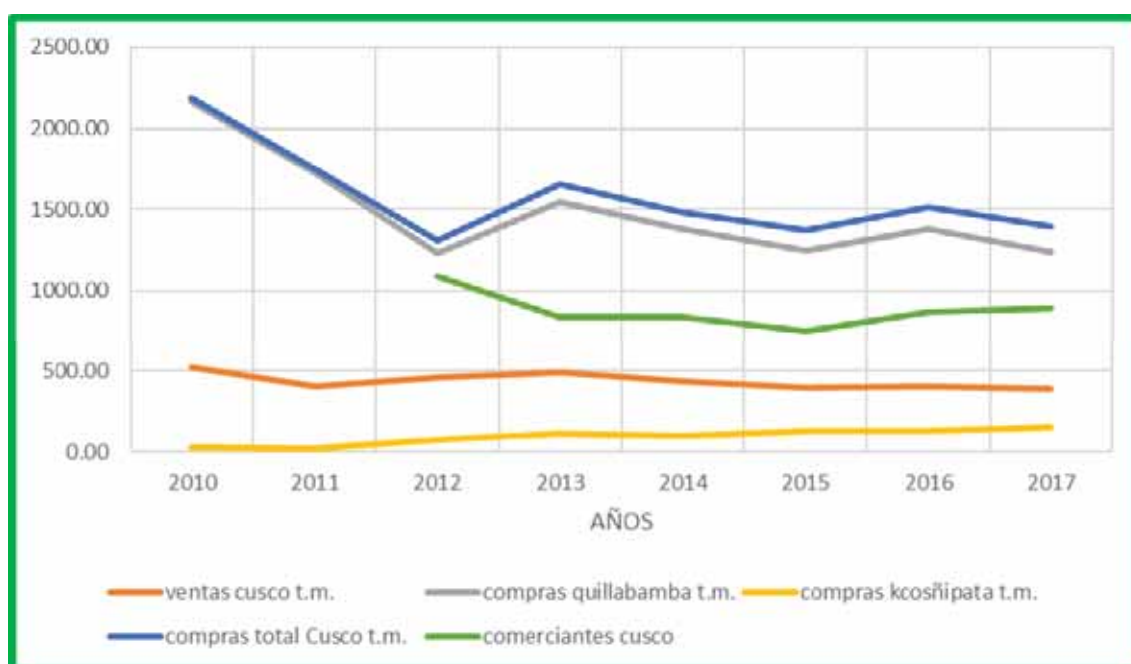
Tabla 57 Variación de las compras de ENACO año base 2008

AÑO	VENTA DE ENACO (TRADICIONAL E INDUSTRIAL) T.M.	VENTA DE ENACO (TRADICIONAL) T.M.	COMPARACION AÑO BASE 2008	COMPRAS ENACO (TRADICIONAL E INDUSTRIAL) T.M.	COMPRAS ENACO (TRADICIONAL) T.M.	COMPARACION AÑO BASE 2008
2008	2540	2377	100%	2417	2254	100%
2009	2557	2394	101%	2507	2344	104%
2010	2617	2454	103%	2641	2478	110%
2011	2173	2010	85%	2213	2050	91%
2012	2060	1897	80%	2049	1886	84%
2013	2112	1949	82%	2284	2121	94%
2014	2075	1912	80%	1913	1750	78%
2015	1814	1651	69%	1856	1693	75%
2016	1909	1746	73%	1821	1658	74%
2017	1789	1626	68%	1667	1504	67%

Fuente: memorias anuales ENACO 2008-2017; Elaboración: propia.

En tanto que, respecto a las ventas en la región de Cusco, durante los años 2010 a 2017, tienen una tendencia también decreciente de 523.41 t.m. a 390.74 t.m., así mismo se muestra que la cantidad de hoja de coca que compra ENACO de los valles de Quillabamba y Kcosñipata superan la cantidad de venta de ENACO en el Cusco, lo que indica que los valles cocaleros del Cusco proveen también a otras regiones del país.

Ilustración 24 Tendencia de las ventas, compras y comerciantes minoristas en la región del Cusco. (t.m.)



Fuente: Memorias anuales ENACO 2010-2017; Elaboración: propia.

Así mismo el gráfico muestra la cantidad de comerciantes en el cusco para los años 2012 hasta 2017, cantidad que disminuyó y va recuperando los últimos dos años.

Con respecto al valle de kcosñipata, se aprecia que las compras de ENACO va aumentando en cantidad, pasando de 26.41 t.m. en 2010 a 156.1 t.m. en el 2017. Este aumento permite que la cantidad de compras totales en el cusco experimente una ligera mejora en sus cantidades, sin embargo la caída de las compras anuales del valle de Quillabamba ocasiona que la tendencia de las compras totales sea decreciente.

1.3.3. Cantidad de compra mínima de comerciantes minoristas a ENACO

No existe una cantidad mínima establecida para coacer a la compra mensual a comerciantes minoristas, sin embargo, en las “obligaciones del comerciante minorista” se indica que no podrá dejar de comprar coca de ENACO por más de 90 días, caso de cometerse se procederá con la cancelación de la licencia, para tal se le notificará previamente y tendrá 15 días para explicar las causas de la inactividad.

Esto es coherente con la entrevista a ENACO en la unidad de Venta donde se indicaba que si un comerciante no saca una arroba de coca en tres meses, entonces te cancelan la licencia, acción que procede desde la agencia Cusco, en ello no intervienen las unidades operativas de venta, solo reportan los records¹⁸.

En tanto, las razones más comunes por las que un comerciante minorista compra hoja de coca a ENACO son: un 60% para no perder la licencia, un 16% porque el precio es menor que el precio de coca formal, el 12% para tener coca en escases, un 6% porque la coca ENACO tiene buena calidad y un 6% porque la venta de coca ENACO es rentable.

Ilustración 25 Razones por la que compran los comerciantes coca de ENACO



Fuente: Encuesta a comerciantes minoristas 2019; Elaboración: Propia.

1.3.4. Articulación con el contrabando

Hay una preferencia de comprar a los acopiadores formales la coca que procede del valle de Kcosñipata, seguido de la coca de Quebrada y finalmente la coca Quillabamba.

¹⁸ Es la cantidad de arrobas de hoja de coca al mes que compra un comerciante.

Así mismo esta preferencia genera la diferencia en precios, cuesta más aquella coca con mayor preferencia y menos aquella con menor preferencia.

Tabla 58 Cantidad de compras de arrobas de coca mensual al contrabando de comerciantes minoristas

ARTICULACION CON EL CONTRABANDO			
VALLES	QUILLABAMBA	QUEBRADA	KCOSÑIPATA
promedio cantidad al mes (arrobas)	1.2	3.5	4.4

Fuente: encuesta a comerciantes minoristas-2019. Elaboración: propia.

En el cuadro se muestra los promedios de las cantidades de compras al mes por los comerciantes minoristas con licencia al contrabando; resultando que al mes un comerciante minorista adquiere 1.2 arrobas de coca Quillabamba, 3.5 arrobas de coca quebrada y 4.4 arrobas de coca kcosñipata.

Respecto a los precios, basado en entrevistas, se muestran en el siguiente cuadro.

Tabla 59 Precios de la hoja de coca por arroba según valles cocaleros

PRECIOS DE COCA CONTRABANDO			
VALLES	QUILLABAMBA	QUEBRADA	KCOSÑIPATA
Precios (soles)	180	250	350

Fuente: Observación en campo; Elaboración: propia.

La hoja de coca de Quillabamba cuesta menos que de los demás, seguido por Quebrada, siendo muy valorizado la coca Kcosñipata.

Así mismo, la hoja de coca contrabando del valle de Quillabamba es comercializada como coca de ENACO, ello porque su costo es ligeramente menor al costo de la coca

ENACO, entonces vende al consumidor como si fuera coca ENACO y adquieren mayor rentabilidad en la venta. En otros términos, su precio de venta es igual al precio que se vende la hoja de coca de ENACO.

En tanto que la hoja de coca Quebrada y Kcosñipata son comercializadas a precios mayores a la hoja de coca ENACO.

1.3.5. Grado de articulación del comerciante con ENACO

Un comerciante minorista a nivel nacional compra 3.40 arrobas de coca formal al mes de la empresa ENACO para el año 2017, en cambio en promedio 18.96 arrobas mensualmente son adquiridas por los comerciantes minoristas de los contrabandistas lo que indica que el grado de articulación con ENACO por parte de los comerciantes es muy reducido al igual que los productores. A nivel del Cusco un comerciante minorista compra 3.57 arrobas de coca formal al mes de la empresa ENACO. Cantidades que no difieren mucho, es decir que, a nivel nacional y regional el grado de articulación del comerciante minorista con ENACO es de adquirir menos de una arroba de hoja de coca a la semana.

Tabla 60 Cantidad de ventas de arrobas de coca por comerciante minorista anual y mensual

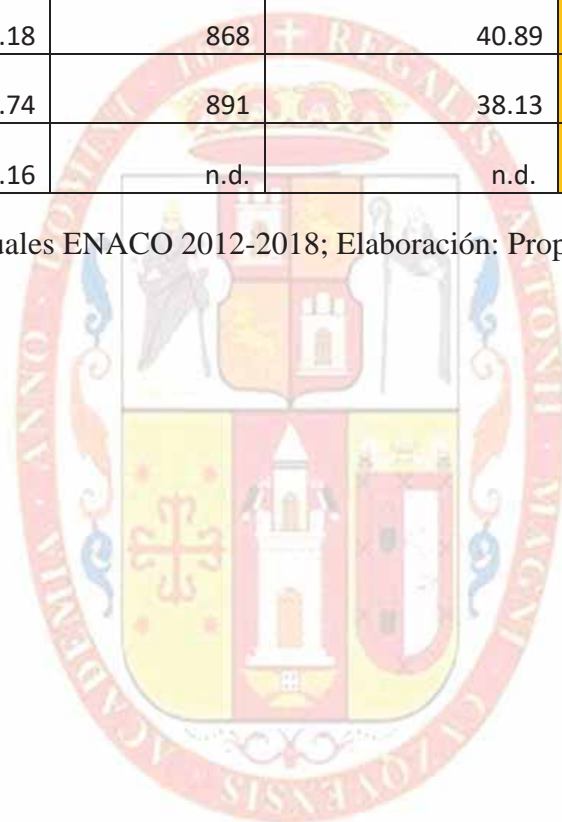
	CONSUMO TRADICIONAL	VENTA ENACO COMERCIO TRADICIONAL	CONTRABANDO	CANTIDAD DE COMERCIANTES (NACIONAL)	T.M ENACO/COMERCIANTE	T.M CONTRABANDO/COMERCIANTE	ARROBAS ENACO (MENSUAL)/COM.	ARROBAS CONTRABANDO (MENSUAL)/COM.
2010	10164	2617	7547	4981	0.53	1.52	3.50	10.10
2011	10377	2173	8204	4602	0.47	1.78	3.15	11.88
2012	10595	2060	8535	4582	0.45	1.86	3.00	12.42
2013	10817	2112	8705	4193	0.50	2.08	3.36	13.84
2014	11045	2075	8970	4010	0.52	2.24	3.45	14.91
2015	11277	1814	9463	3698	0.49	2.56	3.27	17.06
2016	11513	1909	9604	3745	0.51	2.56	3.40	17.10
2017	11755	1789	9966	3504	0.51	2.84	3.40	18.96

Fuente: Memorias anuales ENACO 2010-2017, Elaboración: Propia.

Tabla 61 Cantidad de ventas de arrobas de coca por comerciante minorista anual y mensual en el Cusco.

AÑO	VENTAS CUSCO T.M.	COMERCIANTES CUSCO	VENTA/COMERCIANTE (ARROBAS ANUALES)	VENTA/COMERCIANTE (ARROBAS MES)
2012	459.61	1087	36.77	3.06
2013	487.84	841	50.44	4.20
2014	436.61	841	45.14	3.76
2015	396.58	753	45.80	3.82
2016	408.18	868	40.89	3.41
2017	390.74	891	38.13	3.18
2018	301.16	n.d.	n.d.	

Fuente: Memorias anuales ENACO 2012-2018; Elaboración: Propia.



1.4. CONTROL DE LA VENTA DE COCA EN FERIAS Y MERCADOS

En respuesta a la hipótesis planteada acerca del control de la venta de coca en ferias y mercados, tras el análisis de cada indicador los resultados son los siguientes:

- Previo al análisis de control, el trabajo de campo indica que existen mercados donde hay presencia de comerciantes minoristas sin licencia de ENACO, estos son los mercados de San Pedro, Tío, Santa Rosa, en la ciudad del Cusco; mercado Central en la ciudad de Sicuani y el mercado la Plazoleta en la ciudad de Espinar.
- Primero, No existe una cantidad de decomisos en el año 2019 porque ya no se realiza las actividades de confiscación en ferias y mercados en la ciudad del Cusco. Sin embargo, en Sicuani y Espinar se realizan las confiscaciones muy esporádicamente (una vez en más de un mes).
- Segundo, respecto a la percepción del comerciante minorista al control de coca se muestra, en base a la encuesta a comerciantes minoristas, que el 22% indica que si le parece adecuado; el 78% restante indica que no le parece adecuado el control.
- Tercero, basado en la resolución gerencial N°115-2015-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL, lo que se aplica ante los comerciantes minoristas es la suspensión o cancelación de su licencia en base a sus records de compra de coca ENACO, no hay otra medida aplicable cuando los comerciantes venden coca contrabando.
- Cuarto, los comerciantes realizan diferentes actividades para vender la coca contrabando: el 41% vende la coca contrabando por separado, el 29% vende la coca contrabando mezclando con la coca de ENACO, el 22% vende previo acuerdo con ENACO, el 8% restante se reparte entre el modo de vender

empaquetando la coca contrabando en saquillos de ENACO y ocultando la coca contrabando en otros establecimientos.

1.4.1. Cantidad de decomisos a comerciantes minoristas

No hay una cantidad de decomisos porque en el año 2019 ya no se realiza las actividades de confiscación en ferias y mercados en la ciudad del Cusco, ello se debe a que las cantidades de confiscación eran muy poco y los costos elevados, además el procedimiento de confiscación ponía en riesgo la integridad de los trabajadores de ENACO y la PNP.

En tanto que en la ciudad de Sicuani y Espinar se realizan las confiscaciones muy esporádicamente (una vez en más de un mes) ello es porque hay mucho riesgo cuando se realiza esta actividad de control, se atenta contra la integridad de los trabajadores terceros de ENACO quienes abren un proceso legal a la empresa por medio del ministerio de Trabajo ocasionando egresos por concepto de indemnización. Ante ello, cuando se realiza, se procede con apoyo de la PNP y de manera rápida para evitar grescas violentas entre los comerciantes y/o acopiadores con ENACO y la PNP.

1.4.2. Percepción del comerciante minorista al control

El 22% indica que sí; el 78% restante indica que no.

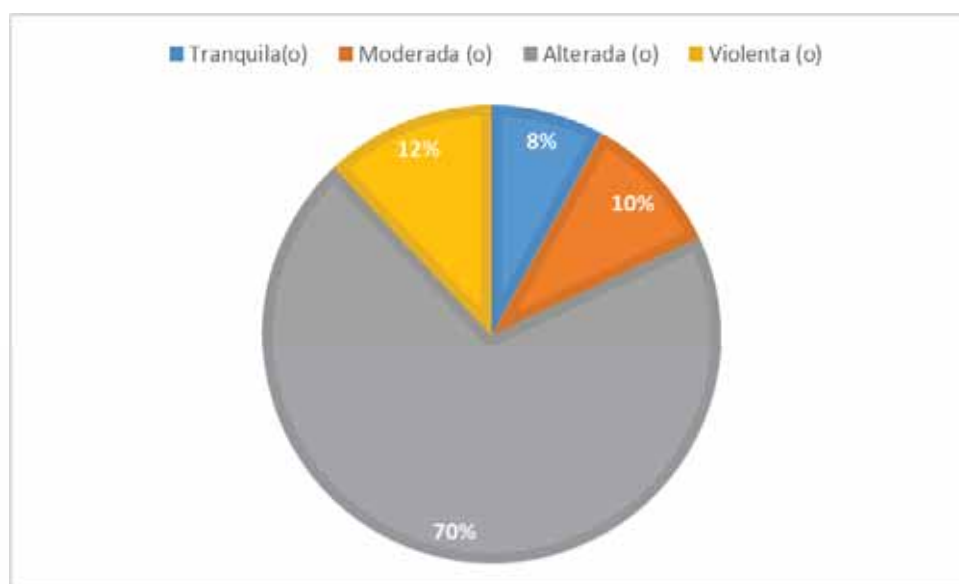


Fuente: Encuesta a Comerciantes 2019; Elaboración: Propia.

Estas percepciones tienen una razón de fondo que es como sigue: un 18% indica que si está de acuerdo porque considera que los controles de venta de coca formal en los mercados son función de ENACO; el 4% restante que indica que si está de acuerdo con los controles se debe porque considera que hay mucho contrabando en los mercados y por tal debe ENACO controlar. En tanto, el 68% indica que le parece inadecuado porque se comete abuso y exceso por parte de ENACO, y el 10% indica que le parece inadecuado el control porque es el mismo mercado que pide coca contrabando y por tal no deben decomisar este tipo de coca.

Por otro lado, a la pregunta ¿Cómo reacciona (reaccionaba) cuando le confiscaban su coca? Se muestra, en base a la encuesta a comerciantes, que el 70% de comerciantes minoristas reaccionaban de manera alterada, levantando la voz, reclamando al personal de ENACO; el 12% de manera violenta, haciendo uso de la fuerza física para recuperar su coca confiscada; el 10% de manera moderada, mostrando inconformidad, pero sin levantar la voz; y el 8% de manera tranquila porque considera que estaban cometiendo una falta.

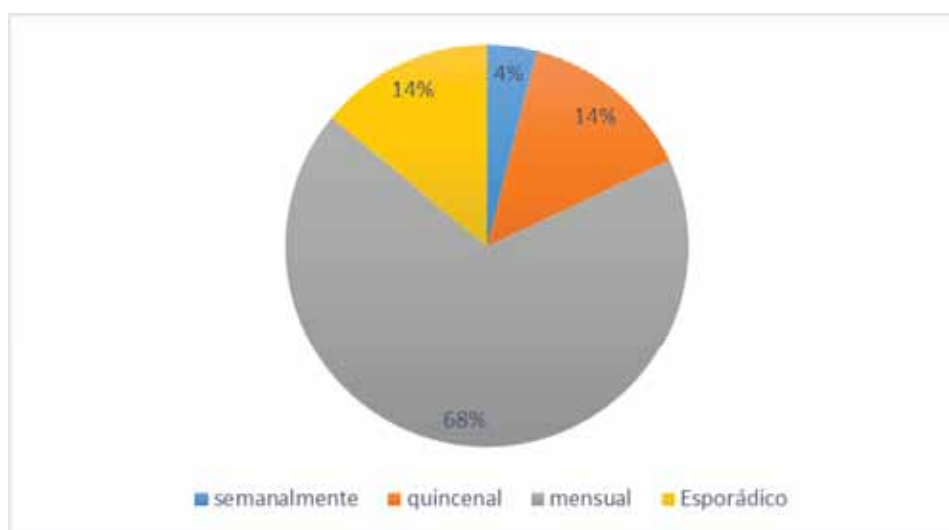
Ilustración 27 Maneras de reaccionar de los comerciantes minoristas frente al control de ENACO en mercados



Fuente: Encuesta a comerciantes minoristas 2019; Elaboración: propia.

En tanto a la pregunta ¿¿cuán frecuente son (eran) las confiscaciones en mercados? Se muestra, en base a la encuesta a comerciantes minoristas, que el 68% de los encuestados indican que era mensual los controles a la venta de coca contrabando; el 14% indica que era esporádico (una vez en más de una vez) el control; otro 14% indica que los controles eran quincenales; y el 4% indica que eran semanalmente. Esa imprecisión con la frecuencia se debe a la zona de encuesta y el lugar del mercado, puesto que hay mercados donde había mayor control que otros.

Ilustración 28 Frecuencia de los controles de ENACO en los mercados



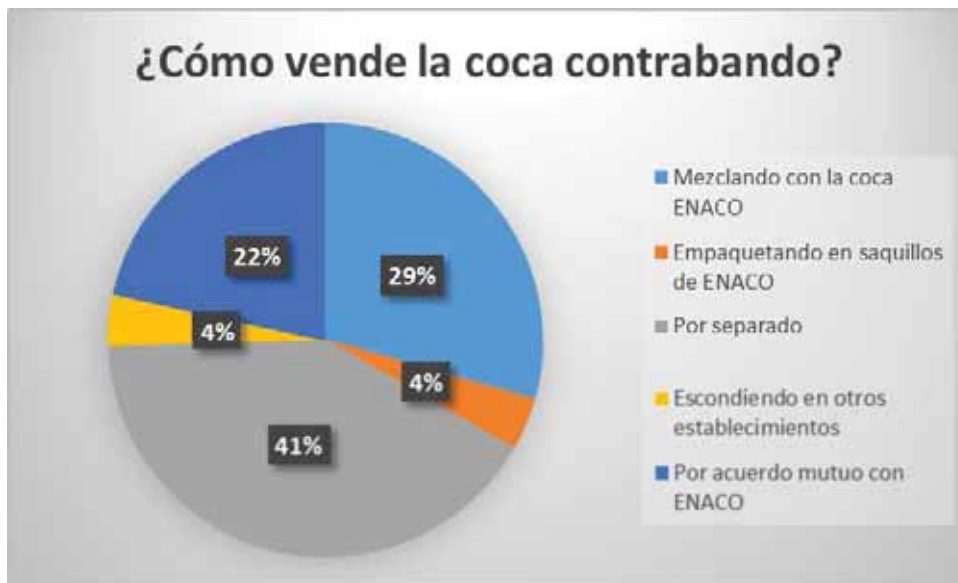
Fuente: Encuesta a comerciantes minoristas 2019; Elaboración: propia.

1.4.3. Normas legales aplicables para confiscaciones

La resolución gerencial N°115-2015-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL, indica que se aplica ante los comerciantes minoristas es la suspensión o cancelación de su licencia en base a su records de compra de coca ENACO, no hay otra medida aplicable cuando los comerciantes venden coca contrabando que medir por el nivel de articulación, ello se debe porque el funcionamiento del contrabando de la coca es un problema social antes que un problema criminal, es decir, existe porque es un modo de empleabilidad y rentabilidad para muchas familias y no es una acción ilegal que atente contra la salud o vida de otros individuos.

1.4.4. Existencia de prácticas desleales de los comerciantes

Los comerciantes realizan diferentes actividades para vender la coca contrabando, así tenemos el siguiente grafico



Fuente: Encuesta a comerciantes minoristas 2019; Elaboración: Propia.

Se muestra que el 41% vende la coca contrabando por separado, es decir, en una bolsa aparte ofrece coca contrabando y en otra coca ENACO; el 29% vende la coca contrabando mezclando con la coca de ENACO, ello para mejorar la calidad de la coca ENACO y rotar el producto más rápido; el 22% vende previo acuerdo con ENACO, es decir, acuerda comprar mayor cantidad de coca ENACO al mes a cambio que le permita vender coca contrabando sin ningún riesgo a ser decomisado; el 8% restante se reparte entre el modo de vender empaquetando la coca contrabando en saquillos de ENACO y ocultando la coca contrabando en otros establecimientos.

Además, respecto a la pregunta ¿cuándo los comerciantes minoristas adquieren más y menos cantidad de coca contrabando? Se muestra, en base a la encuesta a comerciantes, que mayoritariamente aumenta la demanda de coca contrabando en los meses de Julio, agosto y Setiembre; en tanto que los meses donde baja la demanda son los meses de abril, mayo y junio.

Ilustración 30 Temporada alta de contrabando

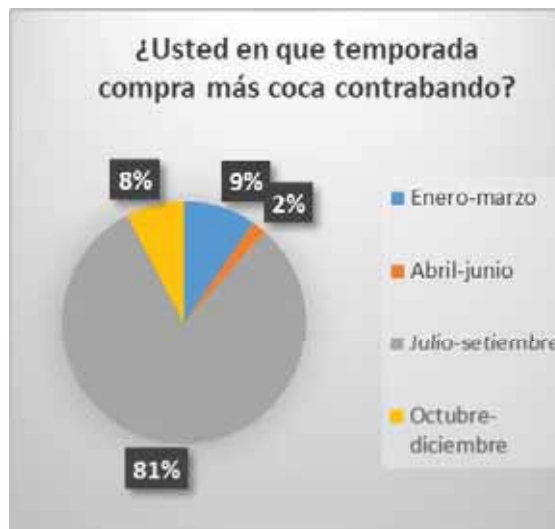


Ilustración 31 Temporada baja de contrabando



Fuente: Encuesta a comerciantes minoristas 2019; Elaboración: propia.

CAPITULO V

1. CONCLUSIONES.

1.1. CONCLUSIONES PARA CADA DIMENSIÓN

1. Respecto al sistema de decomisos, la hipótesis planteada indica *“El sistema de decomisos de ENACO es poco frecuente, se ejecuta de manera inadecuada y tiene irrisorio beneficio económico, de forma que permite la evasión de los agentes económicos del contrabando de la coca al control”* SE CONCLUYE QUE el sistema de decomisos es frecuente, genera costos diarios que asciende a S/ 516 soles, su procedimiento de control es el mismo de hace décadas, no habiendo mejora durante los años para su eficiencia, así también, es ineficiente en su control pues en el valle de kcosñipata se decomisa el 10% del total de la hoja de coca contrabando y en el valle de Quillabamba menos del 4% del total de la hoja de coca contrabando.
2. Con respecto a la hipótesis *“La supervisión de campo es inadecuada y poco constante, además enfrenta la dispersión de los productores de coca, todo ello facilita la participación de los productores en el contrabando de la coca”* SE CONCLUYE QUE la actividad regulatoria de las supervisiones de campo que las realiza ENACO es limitado debido a factores tales como no contar con un registro catastral y topográfico de los predios asociados a los productores, dispersión entre predios donde se produce la hoja de coca, inexistencia de actualización de predios y la asociación a los productores, y el comportamiento racional del productor.
3. Respecto al control de las ventas mínimas a comerciantes, la hipótesis planteada indica *“La cantidad mínima de la venta de coca ENACO a los comerciantes*

minoristas es evadida, lo que favorece la mayor participación del contrabando de la coca en el mercado legal de la coca para fines tradicionales” SE CONCLUYE QUE no existe una cantidad mínima de compra obligatoria sino que deben contar con un record de compra permanente, esto mismo genera comportamientos racionales para comercializar la hoja de coca contrabando, pues un 16% de los comerciantes compran la hoja de coca ENACO para mantener la licencia y vender hoja de coca contrabando al mismo tiempo. Efectivamente no contar con una cantidad mínima de compra basada en el tamaño del mercado permite un dinamismo fluido del contrabando de la coca, en el que comerciantes minoristas participan con una complicidad social permanente durante todos los meses del año y todos los años.

4. Respecto al control a las ventas de hoja de coca contrabando en mercados y ferias locales, la hipótesis planteada indica *“El sistema de control en ferias y mercados locales por parte de ENACO es evadido por los comerciantes minoristas, quienes realizan diversas actividades para conseguir su cometido, de esta forma participan como agentes económicos en el contrabando de la coca” SE CONCLUYE QUE para el 2019 el control de ENACO a la venta de hoja de coca contrabando no existe, ello debido a riesgos y costos probables al realizar los controles pues se atenta la integridad física de los involucrados que, cuando sucede, termina en procesos judiciales para la empresa ENACO. Así mismo, este control nulo al mercado genera mayor participación del comerciante minorista en el contrabando de la coca.*

1.2. CONCLUSION FINAL

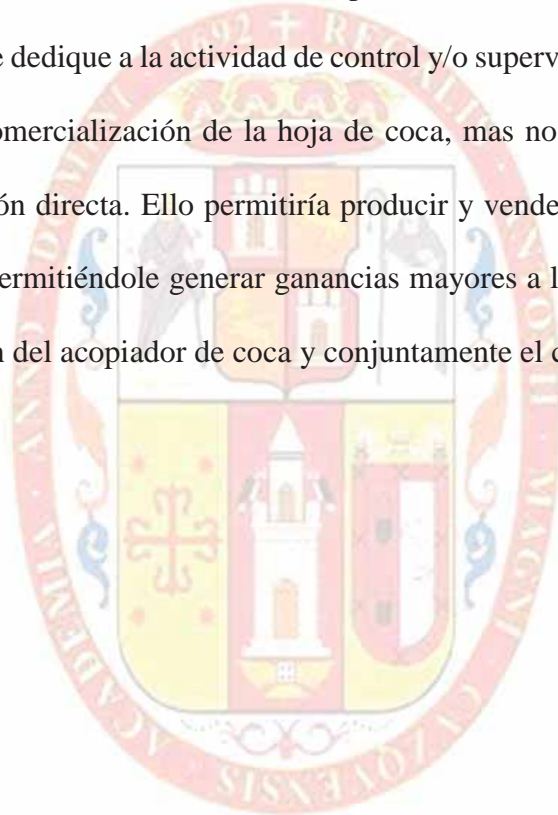
El sistema de control al mercado legal de la hoja de coca (mercado para consumo tradicional) no es frecuente y tiene una alta tasa de evasión por los agentes económicos participantes, quienes son: los productores legales de hoja de coca, comerciantes transportistas de coca o acopiadores y comerciantes minoristas de coca, pues se evidenció, por una deficiente supervisión de campo, el abastecimiento de productores legales e ilegales de coca a comerciantes transportistas de coca, quienes realizan diversas maniobras para evitar el control en carreteras y luego vender a comerciantes minoristas con licencia de la región del Cusco y comerciantes sin licencia en algunos mercados de la ciudad del Cusco, Sicuani y Espinar. Estos comerciantes minoristas de ambos tipos expenden sus productos de contrabando libremente con escasos niveles de riesgo porque la ENACO durante los últimos años dejó de realizar el control de venta a comerciantes en los mercados, además que, la cancelación de licencias depende de la adquisición de una arroba de hoja de coca en al menos noventa días que del nivel de articulación del comerciante minorista con la ENACO, generando de esta forma el uso oportunista de licencias de comercialización para la venta de coca contrabando. Por tanto, el ineficiente sistema de control de la coca ENACO contribuye a que la participación de ENACO en el mercado de la hoja de coca para consumo tradicional disminuya año tras año, llegando a representar menos del 10%.

2. RECOMENDACIONES

- 1.- El sistema de decomisos genera beneficios económicos, por tal, se recomienda aumentar la cantidad de operativos conjuntos para algunas zonas de intervención donde la situación geográfica genera condiciones favorables para un mayor control del transporte de la hoja de coca y menores posibilidades de evasión al control.
- 2.- Las supervisiones de campo se realizan a productores legales, sin embargo, existen productores que no están registrados en el padrón de 1978, se recomienda actualizar el padrón de productores cocaleros. Además, se recomienda actualizar y revisar permanentemente el tamaño de parcelas (predios rurales) por productor cocalero. Actualmente la UNODC aproxima la producción potencial de hoja de coca mediante imágenes satelitales, sin embargo, no se tiene una cantidad exacta de productores cocaleros en los valles, tampoco el tamaño de hectáreas por productor, entonces obteniendo el registro de estos datos, la ENACO apoyaría con las otras estrategias de control de hoja de coca como son la erradicación de cultivos y el plan de cultivo alternativo.
- 3.- La venta de coca a comerciantes minoristas se basa exclusivamente en el denominado “Record” y no considera el grado de articulación con ENACO, ello les permite usar la licencia de ENACO para vender coca contrabando en los mercados libremente; por tal, se recomienda modificar esta situación, considerar el grado de articulación en vez del Record de modo que se pueda controlar la complicidad de los comerciantes minoristas con el contrabando.
- 4.- El sistema de control en mercados y ferias locales no es eficiente y por ello actualmente no se realiza, esta situación se debe a que las consecuencias de

encontrar vendiendo coca contrabando a algún comerciante minorista son nulas, por tal, se recomienda establecer multas económicas y cancelación de licencias como consecuencias directas por vender coca contrabando.

- 5.- La ENACO es una empresa del estado que durante los últimos tres años ha cerrado sus actividades con pérdidas económicas, además la calidad de la coca que ofrece es poco demandado por el mercado, por tal, se recomienda reestructurar la empresa convirtiéndolo en una institución pública en vez de empresa pública, que simplemente se dedique a la actividad de control y/o supervisión de la producción, transporte y comercialización de la hoja de coca, mas no dedicarse al acopio y comercialización directa. Ello permitiría producir y vender al productor de coca directamente permitiéndole generar ganancias mayores a las actuales y reduciría la participación del acopiador de coca y conjuntamente el contrabando.



BIBLIOGRAFIA

ALTMAN, J. (1983). *A RECONSTRUCTION USING ANTHROPOLOGICAL METHODS OF SECOND ECONOMY OF SOVIED GEORGIA* .

Apac, H. G. (n.d.). Nuevos desafíos para la comisión de eliminación de barreras burocráticas del INDECOPI: Los monopolios legales sustentados en contratos de concesión. *Revista de la competencia y la propiedad intelectual* N°8, 37-57.

Baca, J. F. (2004). *Experiencias de regulación en el Perú*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Banco de España. (2004). *Empresa pública, privatización y Eficiencia*. Madrid: editorial Banco de España.

Banco Mundial. (2008). *Informalidad: Escape y exclusión*. Bogotá, Colombia: Banco Mundial en coedición con Mayol ediciones S.A.

Barrantes C., R. (2018). Teoría de la regulación. *Material de enseñanza N° 4*. Lima: editorial Pucp.

CEPAL. (2014). *Hacia un desarrollo inclusivo el caso de Perú*. Santiago de Chile: Revista CEPAL.

Chen A., M. (2012). La Economía Informal: Definiciones, Teorías y Políticas. *WIEGO*, 27.

Clave, M., & Rosemberg, C. (2005). *La Comercialización de Hoja de Coca en el Perú, Analisis de Mercado Informal. Informe Final*. Lima: GRADE.

de la Peña, G. (1996). Corrupción e Informalidad. *Espiral*, vol. III, núm. 7, 109-127.

DE SOTO, H. (1987). *EL OTRO SENDERO*. ELECTROCOMP.

Empresa Nacional de la Coca S.A. (2016, Diciembre). *ENACO S.A.* Retrieved Mayo 09, 2018, from Portal de transparencia: https://www.enaco.com.pe/?page_id=2440

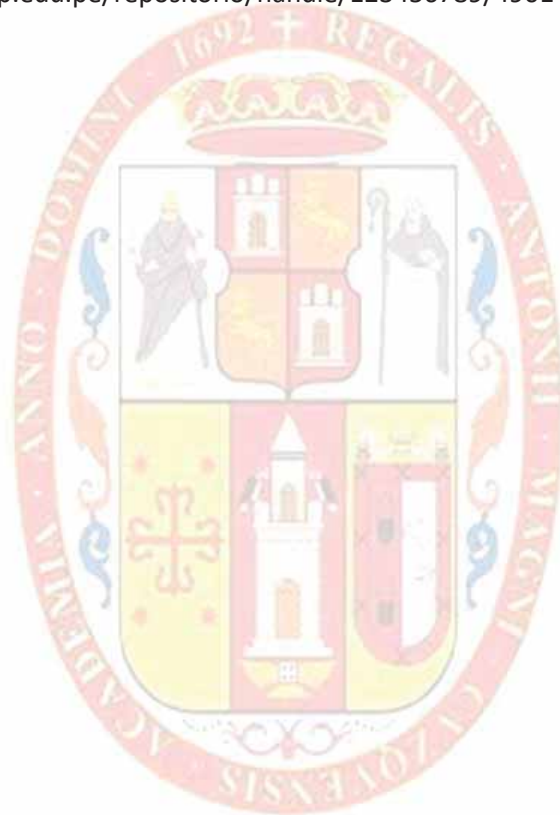
ENACO S.A. (2017). *Memoria Anual 2016*. Cusco. Retrieved marzo 26, 2018, from <http://www.enaco.com.pe/wp-content/uploads/2014/10/memoria2016-l.pdf>

FEIGE, E. (1997). *REVISED STIMATES OF UNDERGROUND ECONOMY OF U.S. CURRENCY HELP ABROAD*. edited by O.Lippert and M. Walker. Vancouver, Canada: The Fraser Institute.

GALDO, J., CHONG, A., & SAAVEDRA, J. (2008). *INFORMALITY AND PRODUCTIVITY IN THE MARKET LABOUR IN PERU*.

- Ghersi, E. (2015, Agosto 23). *La Economía informal en America Latina*. Retrieved from elCato.org: <https://www.elcato.org/la-economia-informal-en-america-latina>
- Gómez Naranjo, L. G. (2007). La Informalidad en la Economía, algo incuestionable. *Semestre Económico*, 47-67.
- Hirshleifer, J., & Hirshleifer, D. (2000). *Microeconomía Teoría del Precio y sus Aplicaciones*. México: Pearson Educación.
- Jeeannot Rossi, F. (2008). Desarrollo de la economía informal. *Analisis Economico*, 133 - 158.
- Las Naciones Unidas. (2004). La economía informal. *Políticas sociales*. Santiago de Chile: CEPAL.
- LOMNITZ, L. (1988). *INFORMAL EXCHANGES NETWORKS IN FORMAL SYSTEMS: A THEORETICAL MODEL*.
- Machado, R. (2014). La economía informal en el Perú: magnitudes y determinantes (1980-2011). *Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico*, 198 - 233.
- MALONEY, W., & PERRY, G. (2008). *INFORMALIDAD:ESCAPE Y EXCLUSION*. WASHINGTON: MAYOL EDICIONES S.A.
- Ministerio de desarrollo rural, agropecuario y medio ambiente - Bolivia. (2006, Junio 16). Reglamento de circulación y comercialización de la hoja de coca en su estado natural - Bolivia. *R.M. N°112*. La Paz, Bolivia.
- MOLEFSKY, B. (1981). *AMERICAN#S UNDERGROUND ECONOMY*.
- PERRY, G., MALONEY, W., ARIAS, O., FAJNZYLBER, P., MASON, A., & SAAVEDRA, J. (2007). *INFORMALIDAD:ESCAPE AND INCLUSION*. BANCO MUNDIAL.
- PORTES, A., CASTELLS, M., & BENTON, L. (1989). *THE POLICY IMPLICATIONS OF INFORMALITY*.
- Rospigliosi, F. (2005). Coca legal e ilegal en el Perú. *Debate Agrario*, 81-107.
- SAAVEDRA, J., & CHONG, A. (1999). *STRUCTURAL REFORMS ,INSTITUCIONS AND EARNINGS :EVIDENCE FROM DE FORMAL AND INFORMAL SECTORS EN URBAN PERU*.
- SCHNEIDER, F., & ENSTE, D. (2000). *SHADOW ECONOMIES :SIZE, CAUSES AND CONSEQUENCES*.
- SETHURAMAN. (1981). *THE URBAN INFORMAL SECTOR IN DEVELOPING COUNTRIES*.
- Soto, H. d. (1987). *El otro sendero*. Mexico: editorial electrocomp.

- UNODC. (2017). *Monitoreo de Cultivos de Coca 2016 Perú*. Lima: REPRESENTACIONES ENRIQUE. Retrieved Febrero 28, 2018, from https://www.unodc.org/documents/crop-monitoring/Peru/Peru_Monitoreo_de_coca_2016_web.pdf
- VICTOR, T. (1982). *UNEQUAL DEVELOPMENT AND ABSORPTION OF LABOUR: LATIN AMERICA 1950-1980*. CEPAL REVIEW.
- Zevallos, T. N. (2012). *El Impacto de las Estrategias de Control de Cultivos en la Dinamica de la Defensa Politica de la Hoja de Coca en el Perú*. Pontificia Universidad Católica del Perú, Escuela de Posgrado. Lima: PUCP. Retrieved Marzo 22, 2018, from <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4901>





ANEXOS

ANEXO 1 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES				
DEPENDIENTE	DEPENDIENTE			
VARIABLE	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	
MERCADO LEGAL DE LA COCA	SISTEMA DE CONTROL DE LA COCA	ACTIVIDADES DE CONTROL A PRODUCTORES	SISTEMA DE DECOMISOS	periodicidad de los decomisos
				procedimiento de los decomisos
				cantidad de personal de ENACO S.A. en los decomisos de coca
				cantidad de decomisos en carreteras
				cantidad de decomisos por valles cocaleros
				normas legales aplicables para decomisos
				costos por decomiso
		SUPERVISIONES DE CAMPO	accesibilidad a registros catastrales y topográficos	
			grado de articulación del valle Quillabamba y Kcosñipata	
			distancia de los productores con el establecimiento de ENACO	
			existencia de comportamiento racional	
			procedimiento de las supervisiones de campo	
			periodicidad de las supervisiones de campo	
			frecuencia de actualización de datos	
		ACTIVIDADES DE CONTROL A COMERCIANTES MINORISTAS DE COCA	VENTA DE COCA A COMERCIANTES MINORISTAS	cantidad de venta a comerciantes minoristas
				cantidad de compra mínima de comerciantes minoristas a ENACO
				articulación con el contrabando
			CONTROL DE LA VENTA DE COCA EN FERIAS Y MERCADOS LOCALES	grado de articulación del comerciante con ENACO
				cantidad de decomisos a comerciantes minoristas
				percepción del comerciante minorista al control de venta de coca formal en mercados
normas legales aplicables para confiscaciones				
existencia de prácticas desleales de los comerciantes				

PREGUNTAS DE CADA INDICADOR		
DIMENSIONES	INDICADORES	PREGUNTAS
SISTEMA DE DECOMISOS	periodicidad de los decomisos	¿Con qué frecuencia se realizan las actividades de decomisos de coca?
	procedimiento de los decomisos	¿Cómo se procede a realizar los decomisos en carretera?
	cantidad de personal de ENACO S.A. en los decomisos de coca	¿Cuántas personas trabajan en las actividades de decomisos de coca?
	cantidad de decomisos en carreteras	¿Cuántos se incauta en los operativos conjuntos anualmente?
	cantidad de decomisos por valles cocaleros	¿Cuánto se incauta en los operativos conjuntos en los valles de la Convención-Lares y Kcosñipata?
	normas legales aplicables para decomisos	¿Qué normas legales se aplican ante casos de decomisos encontrados?
	costos por decomiso	¿Cuánto es el costo económico del operativo conjunto de hoja de coca?
SUPERVISIONES DE CAMPO	accesibilidad a registros catastrales y topográficos	¿ENACO cuenta con los documentos de registros catastrales y topográficos de las zonas de producción de coca?
	grado de articulación del valle Quillabamba y Kcosñipata	¿Qué porcentaje del total de cosecha de coca el productor de Quillabamba vende a ENACO en promedio?
	distancia de los productores con el establecimiento de ENACO	¿Cuán distantes están los productores de coca con los establecimientos de ENACO?
	existencia de comportamiento oportunista- costo de transacción	¿Existe comportamientos racionales de los productores de coca?
	procedimiento de las supervisiones de campo	¿Cómo es el procedimiento de las supervisiones de campo?
	periodicidad de las supervisiones de campo	¿Con qué frecuencia se realizan las supervisiones de campo?
	frecuencia de actualización de datos	¿Con qué frecuencia actualizan los datos de los productores de coca?
VENTA DE COCA A COMERCIANTES MINORISTAS	cantidad de venta a comerciantes minoristas	¿Cuánto es la cantidad de venta de ENACO a los comerciantes minoristas anualmente?
	cantidad de compra mínima de comerciantes minoristas a ENACO	¿Cuántas arrobas de coca los comerciantes tienen que adquirir como mínimo al mes para mantener su licencia?
	articulación con el mercado informal	¿Cuántas arrobas compran los comerciantes al mes de coca informal según su procedencia?
	grado de articulación del comerciante con ENACO	¿Cuántas arrobas de coca el comerciante minorista compra a ENACO al mes en promedio?
CONTROL DE LA VENTA DE COCA EN FERIAS Y MERCADOS LOCALES	cantidad de decomisos a comerciantes minoristas	¿En promedio a cuantas arrobas de coca asciende lo decomisado por control realizado?
	percepción del comerciante minorista al control de venta de coca informal en mercados	¿Le parece adecuado la venta de coca informal que realiza ENACO a los comerciantes minoristas?
	normas legales aplicables para confiscaciones	¿Qué normas legales se aplican ante casos de confiscaciones?
	existencia de prácticas desleales de los comerciantes	¿Existen prácticas desleales de los comerciantes para vender coca en ferias y mercados locales?

ANEXO 2 INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL
CUSCO**
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMIA
TESIS DE INVESTIGACION "MERCADO INFORMAL DE LA COCA".



CUESTIONARIO

**PERCEPCION DEL COMERCIANTE MINORISTA FRENTE AL CONTROL A LA VENTA DE HOJA DE COCA EN MERCADOS
LOCALES Y EL MERCADO INFORMAL DE LA HOJA DE COCA EN EL CUSCO / 2019.**

A continuación, encontrará una serie de preguntas con la finalidad de conocer la percepción del comerciante minorista de la hoja de coca frente al control a las ventas en mercados locales y cuantificar el tamaño del mercado informal de la hoja de coca en el Cusco.

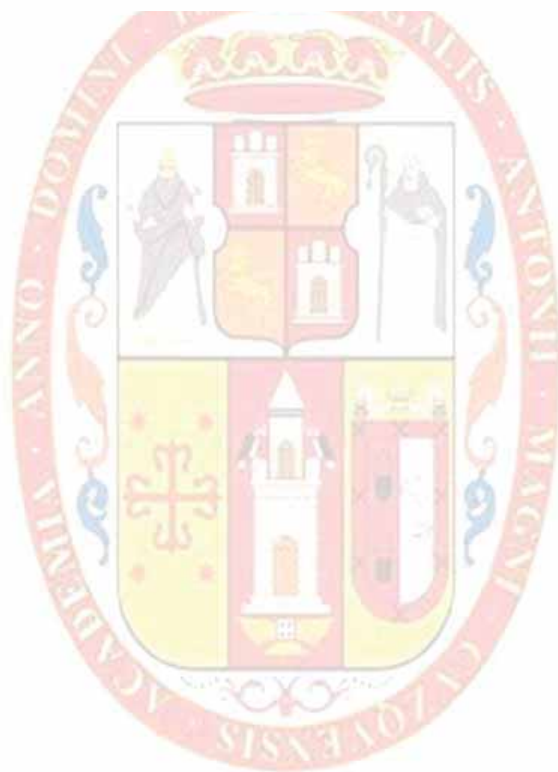
Mediante esto queremos describir el control efectuado por ENACO a los comerciantes y la coca de contrabando. Por favor lea detenidamente cada pregunta y conteste la alternativa que más se acerca a su opinión.

El cuestionario tiene un carácter confidencial y sus respuestas serán juntadas con las respuestas de más personas que están contestando este cuestionario. Muchas gracias.

Por favor marque la alternativa más próxima a su opinión.

DATOS GENERALES	MASCULINO	FEMENINO	TIEMPO DEL NEGOCIO	
GENERO			EDAD	
UBICACION	CUSCO	SICUANI	ESPINAR	
PERCEPCION AL CONTROL EN MERCADOS	SI	NO		
1 ¿ENACO le supervisa /controla la venta de coca?				
2 ¿Le parece (parecia) adecuado el control de ENACO a comerciantes minoristas?				
3 ¿Por qué?	Abuso/exceso	Es la función de ENACO	El consumidor pide coca contrabando	Otros
4 ¿Cómo reacciona (reaccionaba) cuando le confiscaban su coca?	Tranquila(o)	Moderada (o)	Alterada (o)	Violenta (o)
5 ¿cuán frecuente son (eran) las confiscaciones en mercados	semanalmente	quincenal	mensual	Esporádico
CANTIDAD DE COMPRAS A ENACO	CANTIDAD (arrobas)			SI NO
6 ¿Cuántas arrobas compra de ENACO al mes? ¿Cuánto es su rotación mensual?			8 ¿ENACO tiene buena calidad?	
	Calidad (8)	Beneficio económico (9)	Precio (10)	Rotación de coca (11)
7 ¿Por qué compra la coca ENACO				
				9 ¿es rentable la coca ENACO?
				10 ¿el precio es menos a comparación de contrabando?
				11 ¿compra para tener coca en escasez?

									12 ¿compra para no perder la licencia?		
	TAMANO DE CONTRABANDO	Quillabamba	Quebrada						Kcosñipata		
13	¿Cuántas arrobas contrabando compra de los valles respectivos al mes?										
	COMPORTAMIENTO CONDUCTUAL (PRACTICAS COMERCIALES)	Mezclando con la coca ENACO	Empaquetando o en saquillos de ENACO	Por separado				Escondiendo en otros establecimientos	Por acuerdo mutuo con ENACO		
14	¿Cómo vende la coca contrabando?										
		Enero-marzo	Abril-junio					Julio-setiembre	Octubre-diciembre		
15	¿Usted en que temporada compra más coca contrabando?										
16	¿Usted en que temporada compra menos coca contrabando?										



ENTREVISTA A PRODUCTORES DE COCA

Nombres y apellidos:

Cargo que ocupa:

D2) SUPERVISIONES DE CAMPO

i10) ¿existe comportamiento racional de los productores de coca?

- 10.1 ¿usted vende su coca a ENACO?
- 10.2 ¿para usted le resulta conveniente económicamente vender su coca a ENACO? ¿Por qué razones?
- 10.3 ¿cree que es una buena opción vender su coca a los acopiadores formales? ¿Por qué razones?
- 10.4 ¿Qué le incentiva a usted vender su coca a los acopiadores?
- 10.5 ¿Cuántas veces al año usted cosecha coca? ¿Cuántas veces vende usted su coca a ENACO al año?
- 10.6 ¿ENACO viene a recoger la coca que produce? Y ¿los acopiadores vienen a recoger la coca que usted produce?, ¿esto influye en su decisión de vender su coca al contrabando en vez de vender a ENACO?

i41) ¿Cuánto es la distancia de los productores de coca con el establecimiento de ENACO?

i11) ¿Cómo se proceden a realizar las supervisiones de campo?

- 11.2 ¿Cómo le supervisan a usted los trabajadores de ENACO? ¿le parece correcto la forma de supervisión? ¿Qué plantearía mejorar el procedimiento de las supervisiones?

i12) ¿con que frecuencia se realizan las supervisiones de campo?

- 12.2 ¿a usted cada cuanto tiempo le supervisan? ¿a usted le informan con anticipación cuando le van a supervisar?

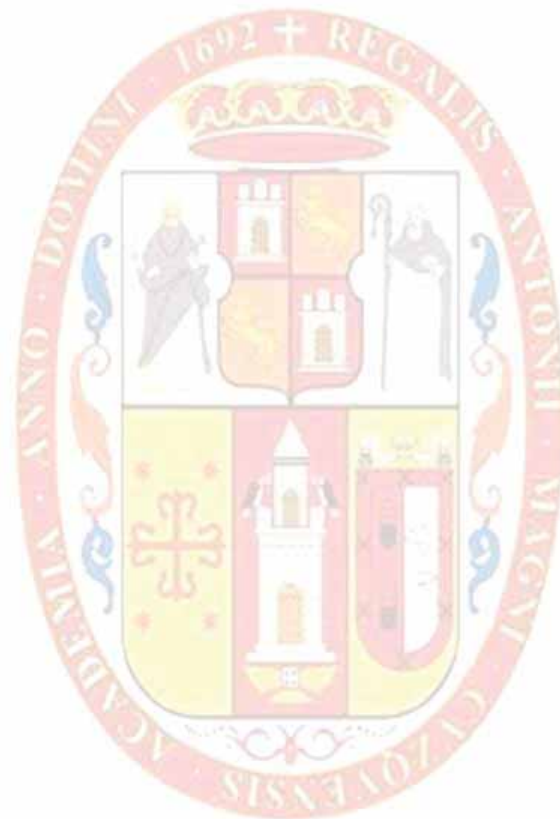
i13) **¿qué porcentaje del total de su cosecha de coca el productor vende a ENACO En promedio?**

- 13.3 ¿Cuántas arrobas resultan de cada cosecha?

D6) CALIDAD DE LA COCA

i40) ¿Cuánto tiempo la coca mantiene su calidad buena?

- 40.1 ¿de qué depende que la coca mantenga su calidad?
- 40.2 ¿usted cree que la coca se daña con la manipulación constante de la coca?





UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL
CUSCO
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMIA
TESIS DE INVESTIGACION "SISTEMA DE CONTROL DE ENACO S.A."



- OBJETIVO DE LA ENTREVISTA:
 1. Verificar la situación actual de las actividades regulatorias de incautación de coca, supervisión de coca y padrón de productores.
 2. Identificar la calidad de coca y sus razones de dicha calidad.
- NOMBRE DEL ENTREVISTADO:

IN	INDICADOR	PREGUNTA
5	Cantidad incautación	¿Cuánto se incauta en cada intervención? ¿Qué obstáculos impide una mayor incautación?
6	Detección	¿Cuál es el promedio de coca en calidad de contrabando que se comercializa a diario (en arrobas)?
9	Registros catastrales	¿ENACO cuenta con los documentos de registros catastrales y topográficos de las zonas de producción de coca?
		¿Cómo facilita (ría) la actividad de supervisión de campo a los productores de coca?
		¿cuán accesible es para ENACO contar con documentos referidos al control territorial agrario de parte de otras instituciones públicas como municipalidades, gobierno regional y MINAGRI?
10	Distancia	¿La dispersión de los productores limita la supervisión de campo?



UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL
CUSCO
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMIA
TESIS DE INVESTIGACION "SISTEMA DE CONTROL DE ENACO S.A."



- OBJETIVO DE LA ENTREVISTA:
 1. Verificar la situación actual de las actividades regulatorias de incautación de coca, supervisión de coca y padrón de productores.
 2. Identificar la calidad de coca y sus razones de dicha calidad.
- NOMBRE DEL ENTREVISTADO:

12	Procedimiento	¿usted opina que el procedimiento actual es la manera correcta de realizar las supervisiones de campo? ¿Qué plantearía para mejorar el procedimiento actual de las supervisiones?
13	Periodicidad	¿con que frecuencia se realizan las supervisiones de campo?
14	Articulación de productores	¿Cuántos productores venden más de lo que producen a ENACO?
		¿Cuántos productores venden menos de lo que producen a ENACO?
15	Actualización de datos	¿los datos de los productores de coca se encuentran actualizados? ¿Qué impedimentos existen para la actualización de datos?
16	Costos	¿Cuál es el costo económico?
18	Actualización de padrón	¿Cuántos productores están registrados en la actualidad?

LISTA DE COTEJO

- NOMBRE DEL INVESTIGADOR:
- FECHA:
- LUGAR:

- OBJETIVO DE EVALUACION:

1. Verificar la situación actual de las actividades regulatorias de incautación de coca, supervisión de coca y padrón de productores.

IN	ITEMS	DETALLES	
		ELEMENTOS	OBSERVACION
1	¿Cómo se procede a realizar las incautaciones de carreteras?	<ul style="list-style-type: none"> - Horas - Identificación - Periodicidad - Nombres de zonas - Tramite engorroso 	
2	¿Cuántos trabajadores poseen ENACO para realizar las incautaciones de coca?	<ul style="list-style-type: none"> - Cantidad - Formación - Personal canino 	
10	¿Cuánto es la distancia de los productores de coca con el establecimiento de ENACO?	<ul style="list-style-type: none"> - Más alejada - Más cercana - Prom. tiempo de caminata 	
11	¿Existe comportamiento racional de los productores de coca?	<ul style="list-style-type: none"> - Por precio/ganancia - Por facilidades - Por transporte 	
15	¿Con que frecuencia se actualizan los datos de los productores de coca?	<ul style="list-style-type: none"> - Están actualizadas los datos 	
19	¿Con que frecuencia se actualiza el padrón de productores de coca?	<ul style="list-style-type: none"> - Esta actualizada la lista 	

ANEXO 3 TRANSCRIPCIONES DE ENTREVISTAS

ENTREVISTA A LA SUCURSAL QUILLABAMBA: LUIS ALBERTO SOLIS

Fecha: 01/02/2019

Lugar: LOCAL DE ENACO.

Un decomiso es una función netamente policial con el apoyo de ENACO porque interviene la policía, porque el único autorizado para comercializarlo la hoja de coca es el estado mediante ENACO y ¿porque? Porque la hoja de coca es materia prima entonces es controlado. nosotros tenemos los operativos programados todos los días durante todo el año. Ahora los volúmenes varían, para que tengan referencia ustedes pueden ver el cuadro, es lo que se incauta mensualmente por tonelada métrica. Entonces ¿Cuál es la principal función del control? Evitar que la hoja de coca sea transportada y comercializada ilegalmente sin autorización del estado, toda esta coca se tiene que incautar y eso entra a los almacenes de ENACO.

¿La policía nacional reciben algún incentivo por lo que realizan?

Si. Normalmente nosotros les damos una bolsa de alimentación de 20 soles diarios, aparte de ello les damos un incentivo para que el operativo sea más efectivo para que la policía se entusiasme más, el incentivo que le damos es de 2.16 soles por kilo, por ejemplo, si decomisan 1000 kilos su incentivo sería 2160.

¿de 10 vehículos en cuantos se encuentra coca?

El flujo vehicular especialmente en Quillabamba-Cusco es bastante fuerte porque hay bastante movilización de vehículos grandes, camiones, vehículos pequeños, autos, entonces podemos revisar 30 o 40 carros y no encontrar ni una hoja o como puedes revisar un camión y encontrar cantidad, entonces no podemos determinar una meta o un tamaño, puede haber cómo no puede haber porque el contrabandista normalmente está al tanto de nuestras actividades y ellos, como es su medio económico tratan siempre de esquivar.

¿Según su opinión que obstáculos impiden que aumente la cantidad de incautación?

De repente una mejor participación de la policía ya que cuando la policía recupera su principio de autoridad hace cumplir los factores legales, yo creo que los resultados serían los óptimos.

¿Qué sucede con la persona responsable de la coca decomisada?

Normalmente Cuando hay incautación siempre hay personas no habidas ¿en qué sentido? Ejemplo, tu estas llevando tu hoja de coca, pero al decomisarte dices ¿de quién es esto? Nadie dice de quien es, entonces se le considera como persona no habida, pero hay casos por ejemplo que se detiene un tipo de vehículo exclusivo con ese tipo de transporte ilegal, la policía es quien levanta las actas correspondientes porque nosotros como ENACO solo brindamos apoyo logístico (transporte vehicular, apoyo con personal para cumplir el objetivo.

¿Qué pasa con estas personas que son detenidas?

Les crean antecedentes y esto lo llevan a la fiscalía correspondiente, la fiscalía se encarga de realizar los trámites.

Las consecuencias legales es cuestión de resultados de la fiscalía ya no es labor nuestra, tampoco nos comunican ni nada, nosotros cumplimos con evitar su comercialización de la hoja.

¿esta coca que incautan tiene otro valor en el mercado o se vende al precio de la coca de ENACO?

Normalmente se interna a los almacenes de ENACO y se le da todo el proceso y se vuelve a comercializar igual que al mismo precio de la coca de consumo porque a partir de ello dentro de las intervenciones nosotros realizamos el pago de viáticos al personal de ENACO, pago a personal terceros que realizan dicha labor, pago a la policía, entonces es una inversión, normalmente los volúmenes captados no genera lo que es el Costo-beneficio, normalmente nuestros ingresos está por debajo de la inversión.

¿ENACO cuenta con registros catastrales para poder acceder a la visita a productores?

Nosotros dentro de nuestro sistema no tenemos un registro catastral, nosotros aquí internamente lo sectorizamos, primero la provincia, luego distritos, luego los sectores que hay y en ese sector si hay productores legales o no, esa es la forma de control que llevamos a los productores, es algo como un catastro, pero no lo identificamos como debe ser porque nuestros recursos no nos permiten, pero si llevamos un control mediante identificación por sectores.

¿Entonces no hay apoyo del municipio, del gobierno central, de MINAGRI para facilitar estos documentos?

Lo que yo quiero decirles es que la hoja de coca es un producto, primero la constitución nos dice que está prohibido las empresas monopólicas, ENACO es la única empresa monopólica del Perú porque el estado mediante ENACO debe hacer el control con la ley n°22095 la ley antidrogas para evitar que toda la producción sea derivada al comercio ilegal a fines desconocidos, podría ser narcotráfico, entonces es la función del estado tratar de captar toda la hoja posible para evitar dirigido a fines ilegales, por lo tanto inclusive si ustedes analizan la ley de la amazonia, la hoja de coca no está registrada o no existe ya les dije por cuestiones legales. Aquí el problema es el narcotráfico, nosotros somos una empresa bastante subgéneris por la misma razón que trabajamos.

¿ENACO sabe sobre los comerciantes o acopiadores contrabandistas que no lo venden o transportan para fines ilegales sino para fines tradicionales?

Nosotros no podemos identificar si esa coca es destinada al consumo tradicional o narcotráfico, nosotros simplemente vemos que está prohibido el transporte sin autorización porque hay casos que los comerciantes inescrupulosos pueden llevar de poquito en poquito, juntan las cantidades y la derivan a un lugar, no sabemos para que lo movilizan, pero hay por experiencia una parte para el comercio tradicional y la otra parte desconocemos.

¿La distancia entre un productor y otro es un problema para ustedes?

Sí, Bastante. Primero hay que analizar lo que es el medio geográfico, la topografía del medio es bastante agreste y como en todo lugar del área del campo rural las viviendas se encuentran dispersas, la distancia entre uno y otro es bastante como también hay conglomerados con pequeñas poblaciones que están determinadas en determinado sector.

¿ENACO a veces se transporta para recibir la coca de los mismos productores?

Nosotros como una labor social organizamos lo que llamamos las compras móviles y también por interés de la empresa realizamos, que quiere decir que nosotros realizamos una programación coordinando con diferentes sectores para cuándo vamos a hacer esa visita. ¿Por qué social? Porque optimizamos tiempo, gasto de transporte, es una labor indirecta; ahora también nosotros tratamos de llegar a los productores para contrarrestar que comerciantes ilegales también puedan acopiar y de esta manera nosotros podamos captar todo lo posible.

¿Con respecto a las compras móviles que se tiene, usted opina que el procedimiento es la manera correcta?

Como toda empresa tienes que planificar su operatividad, para nosotros organizar estas compras móviles como te repito si es bastante fructífero, representa el 20% anual de la captación anual, si no lo hiciéramos estas compras móviles de repente se derivarían un 15% al comercio ilegal y un 5% a nosotros. Nosotros en Quillabamba abarcamos lo que es la provincia de la Convención, menos Pichary, Kimbiri que pertenece a la agencia de Ayacucho, y la provincia de Calca, cubrimos toda la zona de producción legal y la ley nos exige que debemos captar toda la coca de toda la producción legal.

¿Con respecto a las compras móviles, cuantas veces se realiza al año?

Se realiza semanalmente, es un programa. Ejemplo, un determinado sector ya sabemos que debemos ir todos los viernes, a otro sector todos los sábados, nosotros tenemos 12 unidades operativas o sea 12 oficinas de compra, cada oficina tiene programado sus lugares de visita. ¿Por qué se programa? Porque el productor ya sabe qué día vamos y nos hace esperar su producto, por ello tiene que ser todo programado.

¿Los productores cuanto de lo que producen lo venden a ENACO?

Como es para un proceso de investigación vuestro, que ocurre, existe como en todo ámbito lo que es costo beneficio, lo que es la oferta y la demanda, la producción de la hoja de coca como todo producto agrícola es temporal, hay temporadas altas y temporadas de baja captación y cuando son temporadas de baja captación entonces el precio en el comercio ilegal se dispara entonces el productor indirectamente deriva también a ello ¿porque? Porque el comerciante ilegal llega también a su casa de ellos inclusive le lleva regalos por ejemplo su pan chuta, su cerveza y todavía les lleva 10, 15, 20 soles más. ¿Por qué hacen eso? Porque en los mercados de consumo hay una demanda fuerte, entonces el productor por su misma necesidad económica hace de que derive, pero siempre nos para trayendo. ¿Qué hacemos nosotros? En esas temporadas de baja captación hacemos la visita a los predios, verificamos en qué situación se encuentra su predio y si tienen la producción entonces ya hacemos un compromiso, por ejemplo, si la cosecha es mañana entonces mañana nos estamos aproximando esperando el secado para traer, porque si no hacemos eso entonces ya es coca del contrabandista.

¿Para usted hay una buena articulación con los productores?

Normalmente acá en la provincia de la convención existen federaciones de campesinos caso de Quillabamba es la FEDCASI y caso de la quebrada es la CAPICAE, ellos son agremiaciones y sus miembros son elegidos a nivel de la provincia, distritos y sectores, entonces en ese sentido están organizados, pero nosotros más trabajamos en los propios sectores, en pequeñas reuniones con los productores informándoles sobre el factor legal, las consecuencias, como funciona, a veces nos piden incremento de precios de coca que lamentablemente de acuerdo a la ley está prohibido y el incremento de precios es decisión de gobierno, entonces ellos deben saber eso porque cualquier reclamo de incremento de precio que lo hagan a nosotros, nosotros no podemos solucionar.

¿Por qué subió de precio la coca de 85 a 100 soles?

Justamente el año pasado hubo una manifestación de los productores y se pusieron de acuerdo con la PCM en la que se incrementó el precio de la hoja de coca. Primero determinamos en base a calidades, la primera, la segunda que es conocida como INKA, que son ambas hojas exclusivamente para el consumo humano y la tercera que es para función industrial que no es apto para el consumo humano. Entonces, ahora la estrategia de la empresa es ajustar un poco las brechas de los precios, por ejemplo, si antes la hoja industrial costaba 40 soles ahora está costando 53 soles, o sea es un incremento ¿para qué? El productor sacaba una hoja de coca de consumo dentro de la primera y la segunda y para evitar perder esa coca mala la mezclaba, por lo tanto empeoraba la calidad, lo que nos dificultaba bastante en nuestros mercados de consumo porque el consumidor también busca calidad, pero ahora el precio de la hoja de coca lo confunden por el valor de compra, por ejemplo la coca INKA está 100 soles pero su precio real es 118 soles porque la hoja de coca paga el IGV y nosotros somos agentes retenedores del 18%, por lo tanto la hoja de coca está en 118 soles que ese precio lo vamos a mantener hasta fines de febrero y a partir de primero de marzo esa hoja va llegar a costar 120 soles, eso estamos viendo, si es 120 soles más su 18% en realidad la hoja de coca INKA costara 141.60 soles, ese es el precio real; acaso cuando tú vas a una tienda a tomar una gaseosa te van a decir cuesta un sol y ese es el 18%, en ese precio ya está incluido el precio. Entonces nosotros como agentes retenedores estamos en la obligación porque es una mejor forma para el estado de contribuir sus tributos ya que nosotros al retener ese 18% sea cual sea esa cantidad de compra automáticamente se va al tesoro público, o sea a la SUNAT, porque imagínate que le pagues a un productor el precio de compra total, 141.60 soles, ¿tú qué crees que el productor va ir a pagar sus impuestos? en la vida; por eso es una forma de controlar y como cualquier empresa del estado somos agentes retenedores, entonces hay que tener en cuenta que ese es el precio que pagamos. Si yo te digo, actualmente la coca primera está en 125 soles, significa que con el IGV del 18% o sea la hoja de coca primera estaría costando 147.50 soles y si lo multiplicamos por cuatro que es un quintal, el quintal de coca está costando 590 soles, es el producto mejor pagado en la zona, ¿Cuánto está el café ahorita? 2.60, 2.70, 200 soles el quintal y es el producto emblemático del valle. Ahora la coca te produce hasta tres veces al año, o sea nosotros tenemos el derecho también de exigir, así como se da el precio que nos den la calidad porque es un producto organoléptico donde tú lo tienes almacenado y pierdes humedad, pierdes color, pierdes aroma; como cualquier producto vegetal, por tanto tenemos que darle un tratamiento especial para mantener eso dentro de los plazos establecidos para un consumo y bueno eso ya directamente lo hablamos con ellos, los dirigentes de la federación saben que ese es el sistema, porque a veces ellos dicen: me compran con tanto y lo venden en tanto, la diferencia es más del 100% pero a veces ellos no evalúan el sentido de costos

administrativos, gastos vinculados (saquillos, insumos) y todos los servicios, planilla de personal. Inclusive también en el momento de la venta hay un 18%, o sea la hoja de coca por arroba aporta el 36% al estado.

¿Los productores saben sobre esto?

Se les explica normalmente, pero que ocurre, como en toda agremiación siempre hay gente que está más interesado en la política, buscando intereses propios, en que de repente a la próxima soy alcalde, soy regidor, buscando popularidad, o sea hay mucho populismo, por eso que nosotros más entendemos con la gente en su lugar que ellos como todo ser humano entienden e interpretan bien, que ellos mismos en muchos casos están en desacuerdo con sus dirigentes porque saben que ellos están entrando a mas políticamente, gremialmente, o sea más son incendiarios.

¿Respecto al padrón de productores, este padrón de productores se ha incrementado desde 1978?

Mira, la ley dice claramente ni uno más ni uno menos, bueno menos lógicamente que si cuando haya el predio empadronado haya sido sustituido, haya sido erradicado, haya sido abandonado y ya no produce entonces lógicamente la función del padrón es menos, cada vez menos, pero nada más.

¿Se está cumpliendo eso o se ha aumentado talvez por las agremiaciones?

Mira, acá no tiene que ver las agremiaciones sino lo que acá viene es la realidad social, cultural, antropológico y económico del campesino en que hay muchos sectores en que su único modo de vida es la coca y en la zona donde ellos trabajan no da otro tipo de productos, entonces no puede haber una sustitución, un plan alternativo en esos lugares, y ¿qué hace el productor?, el productor normalmente está trabajando su hoja de coca, está recalzando, recalzar es sustituir plantas viejas con plantas nuevas, que todo lo que te estoy comentando está prohibido por ley, porque la ley claramente dice prohibido recalzar, prohibido replantar, prohibido la coca, prohibido todo, pero el productor por su misma necesidad lo hace, lógicamente que nosotros no sabemos pero ellos siguen produciendo y siguen produciendo pero nos siguen entregando, es su medio económico, por eso es muy muy complejo la hoja de coca, incluye muchos factores de la economía de la zona.

Lógicamente porque acá implica pues el productor como el consumidor, ahora hay que tener en cuenta, a veces los gremios agarran y piden pues precios exorbitantes de contra en sentido de costo beneficio, costos de producción, etc. Pero ellos tampoco evalúan quien los consume, los consume también otros campesinos que muchas veces están económicamente peor que los de acá porque ellos son los que lo consumen, entonces la función de ENACO es comprar de productores legalmente empadronados para hacer llegar al mercado consumidor mediante comerciantes autorizados y evaluados previa supervisión. Y lógicamente nosotros también hacemos la industrialización.

¿Los productores de coca consumen coca?

Si, ellos consumen.

¿Usted por su amplia experiencia sabe cómo es ese comportamiento de que productores del valle vendan a las provincias altas?

He tenido la suerte de estar acá en la empresa ya más de 20 años, conozco casi a nivel nacional tanto los mercados de consumo como los de producción, normalmente el campesino en su lugar como cualquier campesino siempre busca la hoja de coca, lo que decimos el chacqueo en otros lugares dicen el acullicuy en las zonas altiplánicas y parte también de las provincias altas. Normalmente es su ámbito, entonces es como si tu produjeras papas, eso no te impide que te cocines unas cuantas papas porque tienes que comer, es igual como en cualquier producto agrícola.

¿ENACO cuenta con el registro actualizado de los datos de los productores?

Nosotros, como te digo, hemos estado trabajando en base al padrón, recordemos que el 78 ya mucha gente mayor se ha empadronado y muchos no tenían lo que se llamaba la libreta electoral, lo que ahora es el DNI, pero han sido empadronados al predio, en esa época al momento de digitar hubo muchos errores de escritura y ahora estamos actualizando directamente con la página de la RENIEC pidiendo el DNI del productor, y nos damos con la sorpresa de que hay errores, que les han cambiado “z” por “s”, si es “Enriquez” le han puesto “Enriqueta” o sea errores graves y estamos actualizando solamente en lo que es la identidad ¿Por qué? Ya que ellos al recibir una liquidación de compra y al pagar un impuesto tienen que estar también legalmente inscrito en lo que es la SUNAT y la RENIEC entonces para nosotros es tan dificultoso esta labor porque es muy tedioso, se hace, pero es muy tedioso por la misma idiosincrasia del campesino. Entonces ahora estamos recibiendo la hoja de coca con la presentación del DNI, eso no implica que a cualquiera que tenga su DNI viene y entrega, no; sino ese DNI está amarrado a una cedula de producción, la cedula que está registrada en el padrón original, ejemplo si tú eres el 102030 que es tu número de cedula, tu eres Juan Pérez Camacho y tu DNI debe decir Juan Pérez Camacho, si en tu DNI dice Camachuma entonces tenemos que actualizar ese error, entonces estamos con eso inclusive registrando la dirección porque eso es lo que exige la SUNAT, ellos ya al hacer sus transacciones comerciales ya son contribuyentes.

¿Esto genera algún costo?

Son más horas de trabajo, más horas hombre, lógicamente que también se tiene que modernizar e implementando los equipos informáticos para que se pueda actualizar eso y unos de los problemas que tenemos acá es el servicio de internet, tenemos en todas nuestras unidades instalados un servicio de internet lamentablemente mediante WIFI porque no hay cableado y eso nos obstaculiza bastante puesto que la señal va y viene, y eso son costos en las que tenemos que cumplir para dar, valga la redundancia, dar cumplimiento a disposiciones de la SUNAT.

¿ENACO de qué manera preserva la calidad de la coca?

Aparentemente nosotros por la experiencia que tenemos del mercado consumidor, primero ellos ven por la apariencia, o sea que este bonita, verdecita, eso es un poquito difícil no, imagínate que ENACO compre en toneladas hace un proceso y eso siempre tiene un tiempo de almacenaje mientras que el contrabando agarra en la chacra y al día siguiente está en el mercado, lógicamente esta verdecita, entonces el contrabando tiene una aceptación. Como te decía nosotros tenemos que clasificar la hoja de coca, para consumo humano tiene que estar verde, limpia, nosotros acá le quitamos la humedad porque si no se quitamos la humedad en cuatro, cinco días de almacenaje se comienza a honguear y se malogra toda la hoja e coca, por eso le quitamos, mientras el contrabandista

si lleva, por ejemplo, 10 arrobas no va poder colocarlas las 10 arrobas a uno o dos personas, le van a comprar todas pero a uno porque saben que esa coca si le van a almacenar ahí se va malograr, entonces es todo un proceso, necesariamente la calidad lo determinamos ahí, lo que es la coca manchada si le llevamos al mercado no lo compra nadie porque dicen me cuesta, es mi plata, tú vas a la tienda a comprar pan y te van a dar pan seco no lo vas a comprar es algo similar, es comportamiento de mercado. Toda la calidad en cualquier producto se determina en el comportamiento del mercado, al consumo.

¿Qué aspectos cree usted que debería mejorar ENACO para una mejora en la calidad de la coca?

De repente, a ver es un producto vegetal, organoléptico, como cualquier producto vegetal te repito en que siempre pierde sus cualidades, en caso de la hoja de coca pierde color, sabor, aroma pero no pierde sus componentes propias de la hoja tanto así que te pongo un ejemplo, al narcotráfico no le interesa la calidad de la hoja de coca porque sabe que sus cualidades, sus alcaloides la sigue manteniendo pero como es para consumo humano nosotros tenemos que ver, tratar de dar lo mejor posible al consumidor y de repente pues si tuviéramos más recursos, hace poco tuvimos una reunión en la que se va invitar a tesis de diferentes universidades para poder modernizar el sistema, digamos el sistema de proceso de empaquetado, de cómo mantener la calidad, de cómo estamos empaquetando en la actualidad en arrobas de saquillos de repente ya son obsoletas, hay un tipo de empaquetado que dicen al seco que no hay nada de aire, tiene un nombre que ahora están sacando en el café de exportación molido que cuando tú lo ves parece todo arrugado y dices esta malogrado y duro pero lo abres y esta biencito, es un tipo ya más moderno, para eso se va buscar tesis especializadas en el área ya que es una forma de poder modernizar, hacer mejor las cosas porque nosotros seguimos trabajando como hace 40 años atrás. Muchas veces nos limitamos por nuestros pocos recursos porque ENACO es una empresa autogestionaria donde tenemos un fondo y ese fondo nos sirve para comprar y eso que compras comienzas a vender y lo que vendes comienzas a rotar, o sea es un círculo y que pasa si no vendo y tengo alta producción ¿con que compro? Ahí tengo problema social porque los productores me van a dar coca en cantidad y no voy a poderles comprar porque no tengo la liquidez porque no he vendido, y ¿porque no he vendido? Porque el producto ilegal está saturando el mercado, porque la calidad no permite la venta, porque de repente las autoridades competentes en este caso la policía y el ministerio público no están penalizando entonces se convierte en tierra de nadie, entonces es un poco complejo, por lo tanto nosotros al no tener esos recursos no contamos pues para una modernización adecuada, pero teniendo algún proyecto de los tesis, algo bueno que funcione se plantea al FONAFE, que es una entidad del gobierno que controla a las empresas del estado, y ellos viendo, evaluando dicen toma cuánto cuesta entonces recién; por eso tenemos esa posibilidad pero hay que enviarles un proyecto que es tangible.

¿Respecto al tiempo de almacenamiento?

Acá en la zona de producción normalmente es mínimo el tiempo porque en temporadas de lluvias llegamos a un 70%, 80% de humedad ambiental, es fuerte, que ocurre si nosotros lo mantenemos acá la hoja de coca comienza a absorber esa humedad del medio ambiente y por lo tanto el trabajo que hacemos de eliminar la humedad sería insulso, lo estaríamos deteriorando, normalmente nosotros hacemos una transferencia de movilizar la hoja de tres a cuatro veces por semana, por ejemplo coca ya no tengo, bote todo, hoy día lo poco que está entrando, viernes, sábado, domingo, lunes ya lo estamos botando

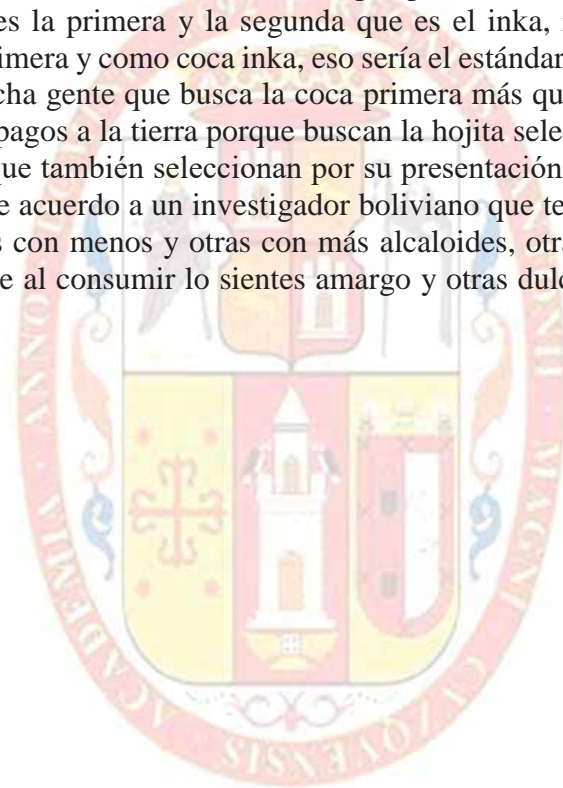
pero antes de empaçar le damos el proceso de quitar la humedad, tenemos una maquina Zaranda en la modalidad Dromel que en el mismo tiempo tiene ventiladores para quitar las impurezas y también todito lo que es la humedad.

¿Cómo recibe ENACO la coca de los productores, empaquetados ya?

No, los traen en sacos, nosotros vemos, clasificamos lo que es el proceso de la calidad. Todo es a criterio de la gente, la idiosincrasia porque recordemos que el Perú es multicultural, multiétnico, y nuestra idiosincrasia es bien compleja, hay gente que inclusive recibe la huele, la mira, la revuelca, todo lo hace al paquete, mientras que hay otros que llevan normal.

¿ENACO cuenta con estándares de venta?

Así también con la misma modalidad de compra por calidades en este caso para el consumo tradicional es la primera y la segunda que es el inka, igualito también en el mercado sale como primera y como coca inka, eso sería el estándar de calidad en la venta, normalmente hay mucha gente que busca la coca primera más que todo para cuestiones antropológicas como pagos a la tierra porque buscan la hojita selecta porque van a hacer el “KINTU” y otros que también seleccionan por su presentación pero hay que tener en cuenta que tenemos de acuerdo a un investigador boliviano que tenemos 116 variedades de hoja de coca, otras con menos y otras con más alcaloides, otras más pequeñas otras más grandes, otras que al consumir lo sientes amargo y otras dulce, entonces todo es al gusto del consumidor.



ENTREVISTA AL ADMINISTRADOR DE LA UNIDAD OPERATIVA DE COMPRAS KCOSÑIPATA DE LA AGENCIA CUSCO

De una tercera calidad tenemos coca oscura con un 60% de manchas esa es la coca tercera

¿Tienen precios diferenciados?

Si tienen la primera 5 soles la libra, la segunda 4 soles y la tercera 2.50.

Generalmente la coca inca se compra aquí a veces la coca primera aquí no aguanta no seca mucho la coca siempre llega a malograrse durante el almacenamiento y también para enviarlo a Cusco demora, esta es la coca de viernes sábado lunes y recién hoy saldrá llegará martes miércoles se empaquetarán miércoles recién se estará vendiendo una parte así sucesivamente sale no sale de inmediato la venta de coca un poco se estanca la coca en el cusco

¿Cuánto tiempo puede resistir la coca en los almacenes?

Acá 4 días sino ya cambia tenemos que embolsar en plástico la coca inca lo tenemos en plástico y las cocas oscuras ya no importa mucho la coca que se piccha tenemos que cuidar bastante, acá se consume mayormente la coca primera y segunda y la tercera sirve para las esencias lo llevamos a la coca cola, sirve para la cocaína.

¿La coca de acá a que se debe su calidad?

Eso es por la tierra estamos un poco altura no es como una playa el producto da un poco más doble tiene un poco más sustancia aroma un poco dulce, pero en una playa más adentro la coca crece arto las hojas son más largas son muy delgaditas por ejemplo la coca de acá la coca es menuda tiene un aroma un olorcito. La tierra la misma agua todo influye no.

¿Cómo es la coca de Pillcopata?

Casi similar un poquito blanda pero similar pero la coquita de Aguas Santa, Patria como son áreas chiquitas por ahí la coca es dulce.

¿Cuántos productores legales hay en el Valle de Kcosñipata?

Por el momento con 216 productores con casi 400 a 500 productores representantes, la entrega es constante durante todo el año.

¿El contrabando es un problema para ustedes?

Si para nosotros es un problema pues para nosotros el contrabandista paga 5.50, 6 soles a veces llegan hasta 200 soles la arroba ósea un poco escasea la coca y llega hasta 200 soles la coca contrabando en los meses de agosto septiembre.

¿Para que ellos no le vendan al contrabando como hacen ustedes?

Hay que hacer unas compras forzadas con la policía cuando están trayendo de la chacra intervenir en el camino esa es la modalidad que nosotros hacemos sino no traen.

¿Hay control en las carreteras?

Tenemos un control en el Rocotal, ENACO con ayuda de la policía todos los días, día y noche no descansan

¿Se incauta bastante coca?

Si porque toda la gente que sale llevando coca.

¿En que se transporta la coca?

Se lleva en vehículos particulares y ellos llevan guías de remisión para que se les permita el libre paso.

¿Existe problemas como las lluvias para el transporte de la coca?

El carro va bien toldeado bien arreglado, nos demora a veces los derrumbes, hay derrumbes que demora pue hasta un mes.

¿Los contrabandistas únicamente por carro van?

Hay días que usan caminos de herradura a pie caminan entre 10 a 11 horas en la altura del mirador antes de llegar al Rocotal se bajan y suben para Janaco.

¿Cuántas arrobas cargan?

Cargan entre 1 a 2 arrobas.

¿Toda la coca que ustedes adquieren lo envían al Cusco?

Si de frente a cusco en agranel y de ahí se enfardelan en los tocuyos y tienen códigos nuestro código es 060 también tienen colores Quillabamba es verde, Quebrada rojo y la de aquí morado.

¿Y qué opina del narcotráfico?

La presencia del narcotráfico también es bastante acá es otro problema también acá no hace competencia nos quita producto la coca negra por ejemplo acá sufrimos porque ellos pagan más que nosotros ellos están pagando entre 140 y 150 soles la coca negra. Así que prefieren entregar la coca negra al narcotráfico.

También hacemos las compras móviles en Pillcopata todos los viernes.

ENTREVISTA A LA UNIDAD OPERATIVA DE VENTA SICUANI

FECHA: 08/02/2019

LUGAR: LOCAL DE ENACO

¿Cómo es el procedimiento de las confiscaciones en los mercados?

ENACO hace operativos tanto en las carreteras de Kcosñipata, Quillabamba y quebrada pero también mi persona hace operativos en los mercados, sin embargo lo realizo esporádicamente ello debido a que hay mucho riesgo en estos decomisos, por ejemplo, para estos operativos normalmente se contrata a terceras personas quienes ayudan a realizar estos operativos pero hay el temor de que los comerciantes o contrabandistas atenten contra la integridad física de estas terceras personas e inclusive de mi persona y si les llegase a pasar algo eso generaría procesos legales para ENACO, por ello algunas veces coordinamos con la PNP para que nos apoye en estos operativos y en esos casos es menor el riesgo, sin embargo con la PNP o sin ella estos operativos deben realizarse veloz, ¿Por qué? Porque si no la gente se pone brava y empiezan a levantar la voz, se hace tumulto y quedamos como si nosotros de ENACO y la policía fuésemos los ofensores, por ello actuamos rápido, hacemos una visualización a todos los comerciantes, cuando tenemos indicio o vemos la coca contrabando en sus lugares de venta entonces corremos, les quitamos y hacemos que la policía nos espere en la esquina más próxima para que los comerciantes o contrabandistas no nos persigan, luego algunas veces levantamos las actas, depende del riesgo que se presenta.

En cambio, los operativos de las carreteras tienen siempre presencia de la PNP e inclusive de la fiscalía ya que es un operativo conjunto de ENACO, la PNP y fiscalía.

¿Por qué se dejó de realizar las confiscaciones en los mercados?

Actualmente ENACO tiene denuncias de algunos ex trabajadores que sufrieron algunos accidentes por así decirlos y nos denunciaron por medio del ministerio del trabajo y muchas de esas denuncias prosperan y ENACO tiene que dar indemnizaciones y otros, por ello que ahora las actividades de decomisos en los mercados son muy pocos y esporádicos, personalmente evito hacerlos o los hago de tiempo en tiempo porque los riesgos son enormes, no existe ni siquiera una ordenanza municipal que nos apoye con nuestras funciones como los hay en las batidas contra el comercio ambulatorio. Y si llegase a pasarme algo pues la empresa no me respalda, talvez con una denuncia ya, es un problema y prefiero no correr ese riesgo.

Antes del 2004 los operativos eran más fructíferos y las ventas de ENACO eran mayores porque se tenía mayor personal contratado para todos los días, ahora yo contrato a un ayudante pero solo para el día Jueves, ese día debo aprovechar su presencia para visitar a los comerciantes y exigirles que compren, inclusive hago que el muchacho lo cargue hasta su lugar de venta de los comerciantes, como una arroba no pesa y la distancia del local al mercado de la Bombonera es corta pues tampoco es un lio para el muchacho y para la empresa, de esa manera vendemos algo más. Antes pues eran tres trabajadores, uno para ventas, otro en oficina para la emitir la boleta de venta y otro la parte administrativa y logística, ahora solo soy yo el único personal.

¿se realizan las ventas móviles?

Respecto a las ventas móviles, lo realizo puesto que yo debo abastecer a Langui, Layo, Combapata, Tinta, Yanaoca, Marangani entre otros pues debo movilizarme con el auto que vez en el patio, eso es más bien un tanto sencillo, lo realizo el día comercial de cada zona, mañana sábado me voy a Descanso por ejemplo para vender lo que me queda.

¿Cuántos comerciantes legales hay en Sicuani?

La cantidad de comerciantes en número exacto no puedo facilitarte por motivos de que no tienes permiso escrito para acceder a documentación de la agencia Cusco, pero el aproximado es como sigue: aquí en Sicuani hay 140 comerciantes, Yauri tiene 70 comerciantes, santo tomas también unos 70 comerciantes, Andahuaylas tiene otros 140 comerciantes.

¿usted cree que los comerciantes realizan prácticas desleales para vender coca contrabando?

Los comerciantes minoristas tienen pues imaginación para lo malo, venden la coca contrabando ocultando de nosotros, pero quienes son muchísimo más imaginativos son pues quienes lo transportan, ¿Por qué digo ello? Lo ocultan debajo de la llanta cosa que es difícil ubicar y retirar de ahí, lo ponen debajo de maderas largas de modo que el personal de ENACO no pueda mover las maderas para decomisarla, debajo de la paca que son carrizos gruesos, algunas veces tiran al monte la coca, muchas cosas hacen para evitar los decomisos.

¿Qué debería mejorar en las actividades de confiscación?

Pero lo que debe cambiar son las leyes, porque ahora a uno le encuentran con coca en la carretera y solo le levantan un acta, nada más, no es como con la droga, te encuentran con cocaína y directo a la cárcel; si fuese así hoy no habría comercio ilegal, desaparecería el contrabando y ENACO sería el único que venda coca, como debería ser.

¿hay una cantidad mínima de compra del comerciante?

No hay una cantidad mínima de compra, sino que si por dos meses no sacas una arroba por lo menos entonces tus licencias te cancelan, pero eso viene desde cusco, yo no decido ello. Sin embargo para vender a los comerciantes debo hacerles asustar con sus record, el record es la cantidad de arrobas de coca que compra un comerciante a ENACO al mes, algunos que ya saben y tienen años vendiendo coca en estos meses de Enero Febrero, Marzo sacan seis arrobas, cinco arrobas para que en época de escases que son los meses de Agosto, Setiembre y ahora ultimo también Julio les vendamos 3 arrobas o 2 arrobas al mes inclusive hasta más; aquellos que me compran una arroba en estos meses pues les vendo también uno a veces nada porque hay escases y no abastece la coca para todos los comerciantes.

¿Cuánto tiempo se puede almacenar la coca?

La coca que se cosecha después de abril es coca que se mantiene, no se pudre y esa coca puede estar más tiempo almacenada, hasta más de dos semanas, pero la coca de estos meses hasta antes de abril es coca con alto riesgo de podrirse por ello esta coca no podemos almacenarlo aquí en el almacén más de una semana, debemos de venderlo.

¿Qué coca tiene mayor salida?

La coca que más sale acá en la coca de Kcosñipata, luego de quebrada y finalmente esta Quillabamba, los comerciantes quieren Kcosñipata noma pero que hago para venderles la coca Quillabamba, les combino, si el comerciante va a sacar tres arrobas entonces les digo te daré una Kcosñipata, una quebrada y una Quillabamba, algunos se quejan, pero así sale, si desean dos arrobas entonces les doy una quebrada y Quillabamba. Si solo quieren una arroba entonces les vendo Quillabamba y si reclaman les doy de quebrada, pero Kcosñipata no les vendo porque la coca de Kcosñipata es poco porque el valle es pequeño y proviene poca coca, además la mayor parte de la coca de Kcosñipata que me llega es coca decomisada entonces es rica, dulce como lo dicen los comerciantes.

¿Cuántas arrobas usted vende?

Cada dos semanas me mandan un aproximado de 120 arrobas, entonces por ejemplo este domingo me llega el nuevo envío, hasta el momento he vendido 80 arrobas, de los cuarenta que tengo mañana lo venderé como 20 arrobas con ventas móviles y acá en Sicuani se venderán unos 10 porque es día comercial, para el domingo tendré una sobra de 10 arrobas, entonces esas arrobas que sobran debo venderlo antes de comenzar con el nuevo envío. De modo que evito que la coca se me malogre.



ENTREVISTA A PRODUCTORES DEL DISTRITO CHINCHE

ENTREVISTA N°1

¿Cómo es el proceso de la producción de la hoja de coca?

ENTREVISTADA: *Semilla todavía como el eucalipto ponemos luego recogemos y preparamos tierra como para el eucalipto también así preparan un almacigo ahí lo ponen preparamos tierra echamos la semilla lo tapamos con hojas de plátano o con paja recién un mes sale esa plantita de ahí levantamos la hoja y preparamos una casa casita todavía así de ahí crece de un año de ahí todavía plantamos preparan tierra huacho por huacho.*

¿Qué es un almacigo?

Huambales, se prepara un pedazo de tierra bien removido y ahí lo derrama la semilla de coca y de ahí se pone un poquito de tierra encima para tapar la semilla para que no aparezca la semilla y de ahí pasa un mes empieza a salir su tallito y de ahí empieza a crecer de ahí se hace su casa para que no llegue el sol porque el sol le hace daño lo seca y mucha lluvia también igual lo piza lo hace caer, difícil es ,”trabajoso es la coca es lo más difícil trabajar en el campo parece fácil es más difícil que la fruta” ,cuando ya está de este tamaño la coca se empieza a plantar y para plantar también que cosa es lo que haces trabajas el terreno después de trabajar el terreno tienes que alinear el huacho recto y hacer los huecos con barreta ya cuando está listo los huecos se pone a la planta bien tieso ponerle duro la tierra sino no agarra.

¿Cada cuánto es la cosecha?

La cosecha sale cada 3 meses

¿Usted solo depende la producción de coca o también produce otros cultivos?

No, también tenemos plátano, naranja, limón, mango, pero este año no hubo todo gusanado no quieren.

¿Usted con que gana más produciendo coca o fruta?

Frutita a veces, pero trabajar para la gente noma.

¿Usted contrata gente?

Si para poder abastecerse. El deshierre es lo más difícil y costoso

¿Cuántos tablones tiene?

Solo una pequeña tablita

¿Cuánto produce ese tabloncito?

Aún no hemos recogido

¿Cómo se hace el deshierre?

Con k'ituchi, k'oreo

¿Hace cuánto ENACO empezó a pagar 100 soles?

Estará pagando 2 meses ,85 para que alcanza ni para palladores ni para trabajadores y lo que damos comida damos desayuno en las 12 en la tarde cena.

¿Entonces es una mejor opción los contrabandistas?

Si, pero aurita están pagando igual

¿Pero cuando hay escases?

Ahí sí pagan más, pero si no llevas a ENACO no vale también ellos controlan te preguntan si está llevando a ENACO o a contrabando, Vienen a buscarme.

¿Cada cuánto tiempo le visitan los de ENACO?

Como yo vivo en la carretera está viendo noma

¿Cuánto cuesta el jornal?

El jornal esta 30 soles

El ENACO te controla nosotros sacamos una arroba así para contrabando después tenemos que llevar a ENACO todos somos empadronados cuantas arrobas pallan, cuanta coquita al mes todo está empadronado en ENACO así es así esta.

¿Y ENACO a veces viene a comprar a tu casa?

Llevamos antes venían en carrito, pero ahora llevamos o cuando decimos hay arto señor mandaras carro recién mandan, pero en este tiempo tenemos que llevar.

¿Y después de sacar la coca cuanto tiempo demora en secar?

Cuando solea cuatro horas así y cuando no solea se hace negro ese negro nadie quiere otro precio 40 soles te pagan

¿Compra ENACO coca primera?

Ese negro compra como tercera, segunda 100 soles no hay diferencia entre segunda y primera ahora esas cocas negras están comprando con 50, acaso ellos mandan aparte lo mezclan.

ENTREVISTA N°2

¿A cuánto está la arroba de coca?

La arroba está en 100 a ENACO

¿Cada cuánto realizan sus visitas ENACO?

Cada tres meses cada cosecha por ejemplo uno cosecho en enero y otro en marzo a la vista ven lo que cosechamos a veces nos encuentra en el secadero y si o si tenemos que entregar.

¿Realizan compras los contrabandistas?

Si bastante si vienen todos los días escondiendo llevan.

¿Aparte de la coca a que otra actividad se dedica?

También a la venta de fruta.

¿Le es más rentable vender fruta que la coca?

En coca también se gana cada vez que sale una vez que seca fruta también.

¿Cuánto tiempo seca la coca?

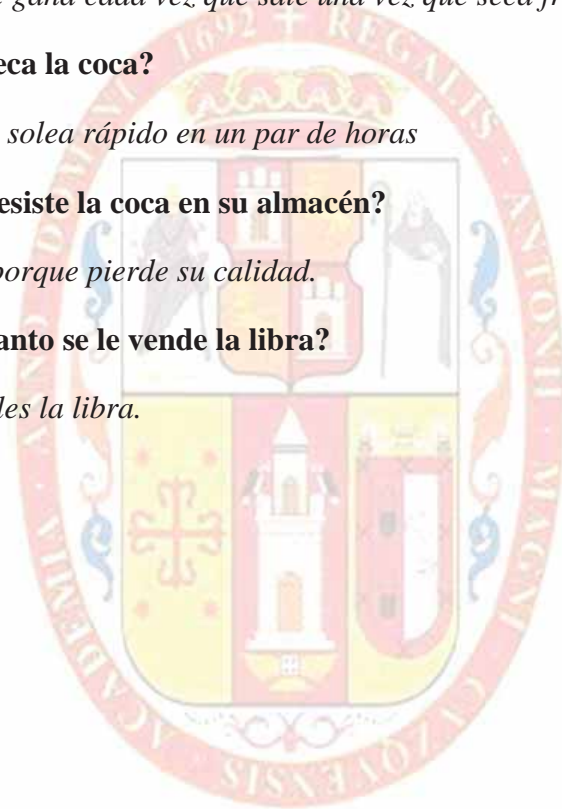
Si saco temprano y solea rápido en un par de horas

¿Cuánto tiempo resiste la coca en su almacén?

No mucho tiempo porque pierde su calidad.

¿La ENACO a cuanto se le vende la libra?

Se les vende a 4 soles la libra.



ENTREVISTA A PRODUCTOR DE KCOSÑIPATA

1er productor de coca legal.

Lugar: PATRIA 675 M.S.N.M.

Fecha: 17/02/19, HORA: 11:13 HORAS

¿Por qué la coca de Kcosñipata es más rico que de los otros valles?

Acá hay lluvias permanentes y en Quillabamba no, no lloverá todo el día, pero siempre llueve cada día, también porque allá la coca lo tienen debajo de la sombra, debajo de las naranjas y aquí lo tenemos al sol, en campo abierto.

La coca es así por el clima, Todos los meses llueve, puede dejar de llover algunas veces hasta por 15 días, pero luego vuelve la lluvia y la coca hace su fotosíntesis y brota verde listo para recoger.

En el valle de Kcosñipata se cosecha cuatro a cinco veces al año, además la hoja es grueso y dulce.

¿Cuánto cuesta la coca Kcosñipata?

Ahorita en ENACO está 100 soles, cuatro soles la arroba, pero a los contrabandistas esta 160, 170 soles la arroba, la libra saldría 6,30.

¿Hay control de ENACO?

Hay mucha batida es que hay fuerte contrabando, y no hay camino por donde puedes evitar, por otro lado, no pasas en carro, todos pasan nadie escapa, pero las coqueras que llevan tienen su camino, ocho horas caminan llevando dos arrobas por el mirador y llegan a Challabamba.

ENACO controla todos los días de lunes a domingo, solo a las cuatro a cinco de la mañana descansan y a esa hora puedes pasar, pero hay siempre uno que está vigilando, que está sentado en el carro.

A veces te revisan por más que estés en moto pensando que estas llevando droga. ENACO día y noche controla la coca

¿Hay temporadas bajas de coca en Kcosñipata?

No, todos los meses hay coca, todo el año, cada tres meses hoja madura cosechas, otros dos meses y medio cosechan inclusive.

¿Y para el secado la lluvia nos les molesta?

Normal seca, ahorita que llueve no cosechan, pero luego normal, aunque yo quisiera que haya una secadora para la coca para estas temporadas más que todo.

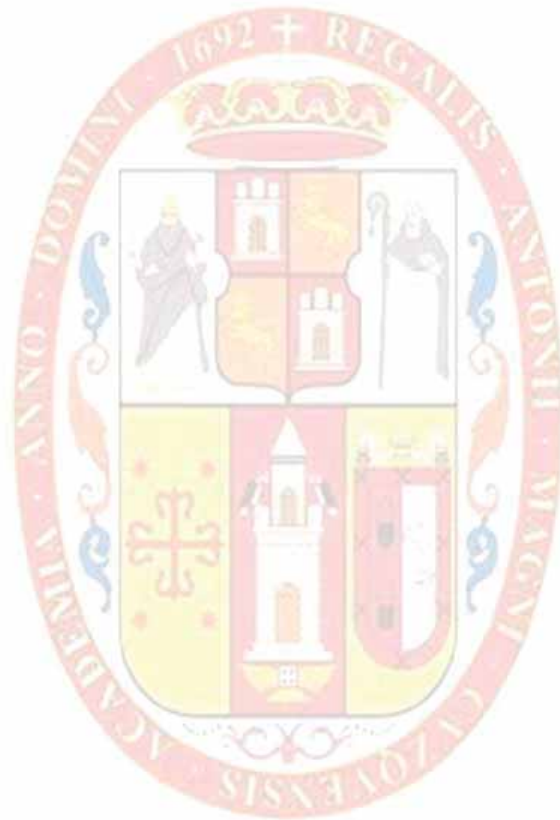
Acá hay bastante cocaleros, se necesitaría una secadora grande. Harta coca hay, detrás de ese bosque hay, por los árboles hay, pero más adentro hay, bastante hay.

¿Y los contrabandistas cuando vienen mayormente?

Todo el año, Vienen lunes, miércoles y viernes, unidos se van. En los carros en todos sitios camuflan, debajo de los asientos, ya saben los señores de ENACO, hay otras señoras que llevan en el cuerpo se ponen en sus pechos, entre sus polleras así.

¿Y los carros grandes llevan coca?

Esos carros si cargan coca y en cantidad, cuando salen con otras cosas lo hacen aplastar. Pero ENACO con un punzón grande de alambón lo punzan, en la punta tiene un ganchito y cuando sacan el alambón y hay coca lo descargan y sacan la coca, ENACO ya sabe hasta donde tiene que llegar el alambón, hasta el ras de la tabla, si no llega entonces hay coca.



TRANSCRIPCIÓN DE ENTREVISTA A PRODUCTOR DE QUILLABAMBA – ZONA HUAYANAY.

IRA ENTREVISTA

Fecha: 01/02/2019

Lugar: Huayanay

¿Cada cuánto tiempo cosecha coca?

Cada tres meses cosecho la coca, y cada planta da hasta la tercera meta, o sea tres cosechas de cada plantación resulta. Aquellos que vez, aún no están listos para recoger, falta madurar sus hojas; a veces así pallamos por vender, ya no esperamos que este verde oscuro.

¿A cuánto vende?

Vendemos a 4 soles la libra de hoja de coca, pero muy poco es. Llevas una arroba de coca y en una semana haces todo eso, no se puede hacer más a menos que contrate gente.

Cada que se palla también debes realizar el desyerbe con kituchi, pues pallas luego haces k'orear con kituchi y pallas otra vez pues, es todo un trabajo, después haces secar todavía. Por eso a veces cuando no solea bien se malogra la coca y peor si hiciste trabajar con personas fracasas bastante, porque aquí pagas 20 soles por día.

Después de secar nosotros guardamos todavía para juntar más coca y luego ya llevas, dependiendo de tu necesidad también, si requiero dinero llevo ese mismo día sino puedo esperar dos, tres semanas hasta tener harta coca y transportar en motocar. Ahora mismo estamos juntando coca, aun no llevamos.

¿Qué dificultades presenta para el cultivo?

Aquí no hay agua, no siempre llueve y requiere la coca agua constante. No se puede traer agua, no tenemos riego, hubo organización en el 2015 todavía para tener riego, pero de Vilcabamba no quieren soltar agua. Mira esta coca pequeña, con esto se hace el replanteo, que dará coca para el siguiente año.

¿A qué otras actividades usted se dedica?

Solo la coca, esto nomas nos da de comer, con esto nomas vivimos la gente de acá, porque la coca noma nos da más, otras cosas son peores porque el café también tiene enfermedad y no se cosecha todo, hay perdidas.

En arriba, Huayanay alto es donde cultivan más coca, allí antes yo cosechaba en una meta 180 arrobas, así era antes; contaba con 4 tablas de coca, bueno ahora con la edad ya no puedo trabajar a la hora, a su tiempo, ya estoy cansada, y si no haces reposición la coca se seca y al siguiente año ya no tienes.

Aquí en la playa, en Huayanay bajo somos como 15 personas que producimos coca, todos trabajamos para comer, ya somos de edad y no tenemos otra actividad pues. Los jóvenes se van, los abuelitos nomas quedamos y nos dedicamos a cosechar coca.

2DA ENTREVISTA

Fecha: 01/02/2019

Lugar: Huayanay

¿Cómo se produce la coca?

Tiene un proceso de cultivo, desde que inicia la lluvia, en los meses de diciembre, enero, febrero, marzo, pero a finales de marzo ya no crece porque la coca necesita lluvia y ya no hay los últimos días de marzo, toda la lluvia recibe y rápido crece.

¿Cuándo cosechan?

De un año, dos años sacamos una huarancha, es decir de un tablón p'allamos 10 libras así nomás, luego ya aumenta la cosecha. Luego de tres años de haber cosechado cortamos la planta para que salga la cuchupa, de ahí ya se cosecha bien, del mismo tablón sale 10 arrobas hasta 15 arrobas.

¿Hace cuánto tiempo cultiva coca?

Mi padre inicio con la coca, hace muchos años, antes de que existiera ENACO, vendíamos a los rescatistas nomas toda la coca.

¿Ahora ya no venden a los rescatistas?

Ya no vendemos a rescatistas, ahora entregamos a ENACO nuestra coca porque vienen a supervisar en época de cosecha porque estamos cerca de ENACO fácil para ellos les resulta venir. Además, nos indican que está prohibido vender a particular, solo a ENACO debemos entregar. Más bien ahora vendemos a particulares en época de escasez porque más precio pagan por la coca, ellos lo llevan la coca a los mercados, afuera. Con más precio les vendemos a ellos.

¿ENACO les sanciona si les atrapa vendiendo a particulares?

Si se dan cuenta nos quitan nuestra cedula, tenemos una cedula cada productor legal, esa cedula nos retienen. Ellos aproximan cuantas arrobas debemos cosechar cada uno de nosotros porque tienen su computadora donde registran cosecha por cosecha nuestra entrega.

¿Cuántos tablones de coca usted tiene?

Tengo cuatro tablas de coca.

¿Usted trabaja sola?

No, junto con mi esposo trabajamos, hacemos el deshierbe, replantación, etc.

¿En qué meses se cosecha la coca?

Primero en diciembre replantamos, después de tres meses debe darnos la cosecha, entonces aún falta todo este mes de febrero y a finales de marzo p'allamos. Después de

pallar enseguida debes tender la coca y hacer secar sin que le que coja la lluvia porque se malogra, se negrea y eso es otro precio, precio bajo.

¿Qué calidad de coca vende a ENACO?

Coca inka, aunque nuestra coca este verde nunca ENACO nos compra como coca primera, siempre lo clasifican como coca inka. Nombre nomas ponen a la coca primera. Pero cuando llevamos coca negrita todo lo clasifican como coca tercera y te pagan menos de 60 soles la arroba, por eso el secado es importante, mirando el cielo debemos estar.

¿En épocas de escases cuánto cuesta la coca?

Para ENACO es precio igual, pero los particulares te pagan más, el año pasado ENACO pagaba 85 soles y los particulares te pagaban 100 soles. Ahora ENACO paga 100 soles, pero los particulares pagan 110 soles, pero ellos compran coca selecta nomas.

¿Usted gana bien de la coca?

Nos sirve para la barriga nomas, ya al menos tenemos dinero con lo que cosechamos coca, a veces hacemos trabajar con gente y pagamos 30 soles diarios a cinco personas hago trabajar y para eso nomas vendo, ya no queda mucho para mí.

¿Viene ENACO a supervisar?

Hace cinco años venían constante a supervisar, ahora ya no, en cosechas vienen, pero no es fijo, a veces si a veces no. No informan cuando vendrán, sino que se aparecen de pronto. Ellos tienen nuestro nombre, zona, dirección, van a nuestra chacra y miran cuanta cantidad de cultivos de coca tenemos y piden que entreguemos todo, sino nos dicen que ¿a dónde llevamos?

¿Qué sucede con los productores que no venden a ENACO?

Al menos en estas zonas, todos llevamos a ENACO porque los particulares te compran una o dos arrobas, el resto te compra ENACO, nadie más te compra en estas zonas tu coca.

Desde diciembre hasta mayo entregamos nuestra coca a ENACO, después cuando no hay lluvia no hay coca, los meses de agosto, Setiembre se escasea y se vende más a los particulares.

¿Usted a que otras actividades se dedica?

Cultivo diferentes cosas, café, frutas, todo pues. Para que me resulte y tenga dinerito todo el año.

¿Usted lleva su coca a ENACO después de hacer secar al sol?

No, tengo que juntar todavía hasta que haya cantidad; pero cuando no solea a la fuerza tenemos que llevar porque se malogra más.

¿En que transporta la coca?

Ellos vienen cuando somos varios los que entregamos, pero cuando no somos muchos llevamos en moto taxis a dos soles por arroba.

¿Los demás productores son antiguos como usted?

Todos somos de años, seguimos replantando porque es nuestra economía.

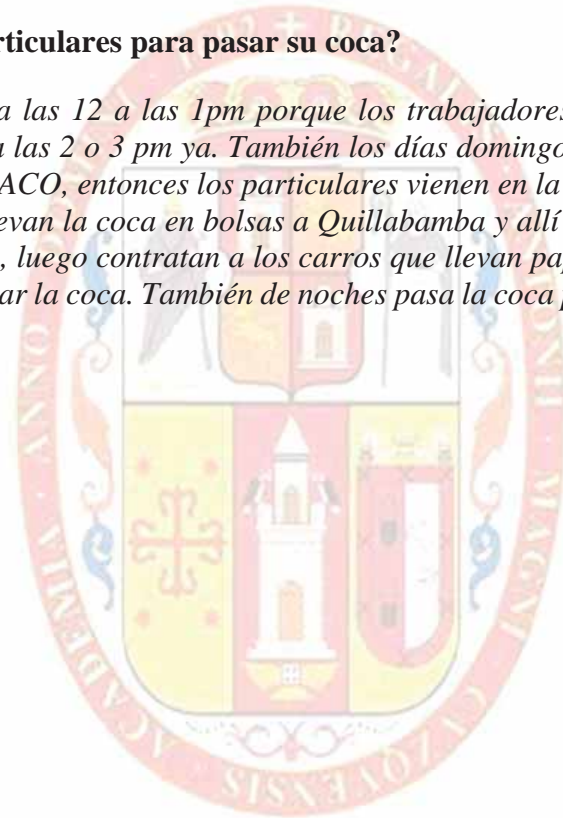
¿Usted lleva coca a los mercados?

No, porque en el puente hacen parar los carros y rebuscan y te quitan, ¿a dónde vas a llevar? te dicen.

También controlan más arriba en la zona de “campesinos” y revisan, si encuentran ya perdiste tu coca, no te dan ni dinero ni coca.

¿Cómo hacen los particulares para pasar su coca?

Ellos llevan su coca a las 12 a las 1pm porque los trabajadores de ENACO se van a almorzar y regresan a las 2 o 3 pm ya. También los días domingos pasa la coca porque ese día no trabaja ENACO, entonces los particulares vienen en la mañana y se van en la tarde normal. Ellos llevan la coca en bolsas a Quillabamba y allí empaquetan en bolsas con cinta de embalaje, luego contratan a los carros que llevan papas, fruta a cusco y en esos carros hacen pasar la coca. También de noches pasa la coca porque no trabajan los de ENACO.



ENTREVISTA A ACOPIADOR DE COCA

ENTREVISTA 1

A veces la coca que ENACO entregamos es cuchupita, es decir la coca separada que contiene impurezas y están mal secadas, la gente lo cola y después lo ciernen y luego queda el desperdicio y a esta coca lo ponen coca buena encima y lo empaquetan bien bonito con cinta de embalaje y ENACO te quita y le das pues. A veces coca que se ha pasado también lo entregan así igual. Pero a veces ENACO lo rompe el empaquetado y se dan cuenta

ENTREVISTA 2

- Si nos encuentran ni para ti ni para mí, para nadie, sí o no.

-cuantas libras está llevando pues.

- esto, poquito.

- eso que te va a quitar. Pero depende de la suerte. La otra vez he llevado arto, hace un año, a dos libras así, y normal paso.

- Algunos son así, algunos son malos, total no comprenden, siempre nosotros salemos con esto, para nuestra comida, pasaje.

ENTREVISTA 3

Nosotros recogemos en tequesito, en cambio ellos recogen como sea, no importa, un día nomas ellos pallan una hectárea.

¿Y pasan avionetas por acá?

Si. Cuando pasan la avioneta ya están mirando ya están mirando ya (la producción) ya van a recoger, ellos vienen a mirar y una semana después recogen y nosotros ya no salimos a la chacra por seguridad.

¿Hay muchos ayacuchanos?

Si. Algunos acá en el pueblo, los demás viven al frente todavía.

¿Inclusive un regidor es ayacuchano verdad?

Sí, pero él no es así, él tiene su chacra como nosotros, en pequeña cantidad y trabaja como nosotros, inclusive nosotros (el pueblo) hemos ido a verificar sus tierras, y él dijo: no yo no tengo nada, solo mi chacra, 5 hectáreas. Los del frente tienen cada uno 4 hectáreas.

Allá arriba tienen detector de cocaína en el puente, entonces cuando salen detecta y van ENACO, DINANDRO a ver. Hasta dicen que van a derrumbar el puente, para que no haya paso hacia adentro.

¿Y la gente se malea?

Si, jóvenes, hasta señoras. Le hacen tomar y luego se lo llevan a la pampa, más bien un joven lo había visto y le conto a su familiar y todo el pueblo hemos corrido, la chica estaba

ya con sangre, y le hemos llevado al hospital del cusco todavía. Hace dos semanas ha pasado eso.

Por eso hay seguridad, para que vean a señoras, jóvenes y nos pase algo, a ellos también les ayudamos, uno ronda hasta las doce de la noche, luego otro.

¿Todo esto es por la coca?

Si. Acá nomas pues es coca, más abajo no hay coca, poco.

¿La coca de acá es rico no?

Si, cuando llevo la coca afuera, rápido sale, quieren, en cambio de Quillabamba dice que es agrio, no quieren.

¿Usted es productora legal?

Con licencia de mi papa estoy llevando, él ha fallecido, pero con su padrón llevamos.

¿Cómo venden?

Mira 10 arrobas pallas, 5 llevas a ENACO y 5 vendes a otros, mayormente vendemos no llevamos. Ya tengo media hectárea recién voy a tener una hectárea de coca. Acá también venden, no te dice nada ENACO cuando la mitad entregas, te entiende. En esta palla vas a entregar todo y en la siguiente te lo vendes todo, así es pues.

¿De una hectárea cuantas arrobas sale?

40 arrobas.

Los del frente con pura medicina producen, parece papel nomas ya. Esa coca ya no es normal. Ellos pallan cuatro veces al año.

¿Y cuánto les pagan ENACO?

120les paga ENACO, pero particular 160 soles nos pagan. ENACO según calidad.

ANEXO 4 CALIDAD DE LA COCA

CALIDAD DE LA HOJA DE COCA

En respuesta a la hipótesis planteada acerca de la calidad de la hoja de coca tras el análisis de cada indicador los resultados son los siguientes:

- primero, el proceso de mantenimiento de la calidad por parte de ENACO es como sigue; clasifica la coca que el productor le lleva en bolsa de plástico grande, luego lo pasa por un tratamiento de limpieza de impurezas que le ocasiona a la coca, por ser un producto organoléptico, pérdida de sus características (color, sabor, aroma, textura), ese tratamiento se realiza para estar apta a almacenaje para un tiempo largo. Luego esta coca es transportada para ser embolsada en saquillos de tocuyo. Todo este proceso de mantenimiento de la calidad evidencia que ENACO decide tratar la coca para que pierda calidad de sus propiedades organolépticas a cambio de un mayor tiempo de almacenaje.
- Segundo, el tiempo de almacenamiento que ENACO realiza es como sigue, el almacenamiento de la coca al menos demora una semana, unos dos días en la unidad de compra, dos días en la unidad de venta, un día para el empaquetado y dos días para el traslado de la coca de la agencia central a la unidad de venta. Y puede demorar más de dos meses en otros.
- Tercero, las cantidades de empaquetados que ENACO realiza a la hoja de coca es como sigue; la coca de ENACO tiene tres ocasiones de empaquetado, la primera al momento de pesar la coca del productor y colocar en las bolsas comunes, la segunda para el proceso de retiro de humedad e impurezas y la tercera para el empaquetado en sacos de tocuyo. Así mismo tiene dos empaquetados extras, la primera del productor y la segunda en la verificación del comerciante.

- Cuarto, el acopiador de coca realiza un proceso de mantenimiento de la calidad, este proceso no es complicado debido a que la rotación del producto es más rápida (menos de 24 horas), pues el proceso de compra y circulación de los acopiadores finales permite mantener de buena forma las propiedades del producto organoléptico como es la textura, frescura, hojas enterizas, olor, sabor.
- Quinto, el acopiador realiza dos empaquetados en un solo día, al momento de comprar la coca del productor y al momento de colocar en bolsas negras de 0.20 céntimos para facilitar el transporte.
- Sexto, la percepción del consumidor sobre la coca ENACO es que este producto es de baja calidad y esto tiene efecto en su demanda pues se prefiere la coca contrabando que es de mejor calidad. Sin embargo, se considera una adecuada opción comprar coca ENACO para “trabajos en chacra” pues la coca ENACO contiene más hojas de coca por libra que la coca contrabando (más cantidad) y permite invitar a más peones y chacchar por más tiempo.

1. Proceso de mantenimiento de la hoja de coca por ENACO S.A.

Según ENTREVISTA realizada el administrador de la sucursal Quillabamba en respuesta a *¿Cómo es el proceso de mantenimiento de la calidad de coca?* Este indicó que existen tres tipos de calidad de hoja de coca, coca primera, coca inka y coca tercera, la primera y la INKA son exclusivamente para el consumo humano y la tercera es para función industrial no apto para el consumo humano, usualmente se considera cualquier coca verde como coca inka y la coca amarilla como coca tercera, la clasificación se realiza a criterio simple. Cada tipo con diferente precio de compra y valor de compra.

Tabla 62 Precio de compra y valor de compra de ENACO

TIPO DE HOJA DE COCA	Precio de compra (con IGV)	Retención del IGV	Valor de compra (recibido por el agricultor)
Primera calidad	S/ 123.90	S/18.90	S/ 105.00
Segunda calidad (inka)	S/ 118.00	S/ 18.00	S/ 100.00
Tercera calidad (industrial)	S/53.10	S/ 8.10	S/ 45.00

Fuente y Elaboración: Memoria anual ENACO 2018.

ENACO clasifica de esta forma cuando adquiere la coca del productor quien lleva la coca en bolsa de plástico grande. Luego realiza un proceso de tratamiento de la coca por razones de adquirir coca en enormes cantidades, inicia con la eliminación de la humedad mediante una máquina que expulsa aire y permite el secado de la coca y retiro de impurezas, para evitar que la coca comprada del productor se comience a honguear en cuatro o cinco días después; al realizar este tratamiento la coca ENACO por ser un producto organoléptico pierde lo bonito, lo verdecito, su aroma, textura fresca para estar apta para almacenaje para un tiempo largo, con textura seca, aun verde pero seca y algunas hojas por estar seca con facilidad se rompen y ya no son hojitas como pide el mercado. Luego se transporta a la agencia cusco en bolsas de plásticos grandes donde con una maquina aplastadora ponen la coca en una arroba de saquillo tocuyo, luego una cantidad de coca venden en la misma agencia y otra es transportada a las unidades de venta, en las unidades de venta se vende la coca al comerciante minorista.

Ese es el proceso que realiza ENACO desde el acopio hasta la venta de la coca, evidenciándose que ENACO decide tratar la coca para que pierda calidad de sus propiedades organolépticas a cambio de un mayor tiempo de almacenaje, ello porque ENACO adquiere cantidades enormes cada temporada de cosecha de la coca, lo que exige

un tiempo de almacenaje porque no puede poner toda la coca en el mercado al día siguiente de haber comprado del productor.

Esa decisión tiene efectos en el mercado de la coca, pues la demanda exige un producto fresco, hojas completas, color verde. Y ENACO actúa en otra senda distinta por factores de almacenaje.

2. Tiempo de guardado de la hoja de coca por ENACO S.A.

Respecto a la pregunta ¿Cuánto tiempo la arroba de coca se encuentra almacenada en los depósitos de ENACO en promedio? Se muestra, basado en la entrevista al administrador de la sucursal Quillabamba y la observación directa, que existe un tiempo de guardado en las unidades de compra y otro tiempo en las unidades de venta, además también hay un tiempo de guardado mientras demora el traslado de la agencia central a las unidades de venta. Por ello podríamos decir que algunas arrobas de coca tienen entre dos y tres momentos de almacenaje en distintos lugares de ENACO.

Primero, para el almacenaje en las unidades de compra, los trabajadores de ENACO de Quillabamba y Kcosñipata indicaron que se traslada según la cantidad de compra, cuando llega a una cantidad apropiada entonces se debe trasladar esa coca a la agencia central, ello demora aproximadamente una semana en época de escasez y tres días en época de abundancia. Sin embargo, hay excepciones a este tiempo como es la época de humedad, pues las condiciones climatológicas del lugar aumentan la probabilidad de que la hoja de coca pierda su calidad por ello se envía hasta cuatro veces a la semana (cada dos días) hacia la agencia central la hoja de coca.

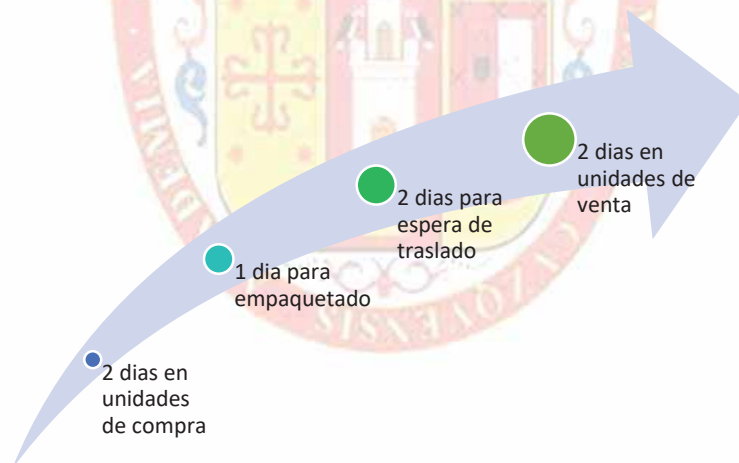
En las unidades de venta, la mayoría de las arrobas de coca demora en rotar una semana, pero hay otras arrobas que demoran casi dos semanas y tienen que juntarse con

la coca del siguiente envío. De igual forma, en época de escasez la coca demora en ser vendida un día o dos, en abundancia demora hasta un mes.

En la agencia central, se almacena la coca por más tiempo que en las unidades de compra y venta, ello porque tiene que ser empaquetado, luego esperar para ser trasladado a las unidades de venta, ello puede demorar más de un mes en algunas temporadas del año y unos días en otras temporadas.

En síntesis, el almacenamiento de la coca al menos demora una semana, unos dos días en la unidad de compra, dos días en la unidad de venta, un día para el empaquetado y dos días para el traslado de la coca de la agencia central a la unidad de venta. Y puede demorar más de dos meses en otros, el mayor tiempo de almacenamiento es en el periodo de espera para el transporte de la agencia central a las unidades de venta.

Ilustración 32 Tiempo mínimo de almacenamiento de la hoja de coca en ENACO



Fuente: Entrevistas y observación directa. Elaboración: Propia.

Ello es congruente con la preferencia de la empresa nacional de la coca de realizar el proceso de quitado de humedad e impurezas y obtener un producto resistente a almacenamientos largos en vez de ofrecer al mercado coca fresca con tiempo de almacenamiento de unos días antes de honguear.

Por ello mismo, el administrador de Quillabamba indicó que los métodos que ellos utilizan para mantener la calidad de la hoja de coca ya son obsoletos y existe la necesidad de contar con nueva tecnología de tal modo que se mejore el proceso de almacenamiento y preservación de la calidad de la hoja de coca por un periodo más prolongado.

Además de todo lo indicado, el comerciante minorista también requiere de un tiempo de almacenamiento para vender la coca de ENACO que dura al menos unos dos días y puede llegar hasta meses, ello porque la coca ENACO no tiene alta demanda por los consumidores.

3. Cantidad de empaquetados de la hoja de coca por parte de ENACO S.A.

En respuesta a ¿Cuántas veces se empaqueta la coca de ENACO durante la fase de circulación y distribución de la coca? Tanto el administrador de la sucursal Quillabamba, así como el administrador de la unidad de compra kcosñipata indicaron que es complicado el proceso de acopio, transporte, almacenamiento y distribución de la hoja de coca por ser un producto cuya conservación de sus condiciones de calidad son muy complejas pues los empaquetados que este producto tiene son varios.

Efectivamente la cantidad de empaquetados va conjuntamente con el tiempo de almacenamiento y el transporte, que conforman el proceso de circulación y distribución de la hoja de coca.

Antes bien, el productor lleva la coca en una bolsa plástico a ENACO, quien después de pesar en la balanza transfiere la coca a una bolsa común donde recolecta toda la coca de todos los productores, hasta copar su límite y llenar en otra bolsa de igual tamaño.

ENACO propiamente, al realizar el proceso de retiro de humedad, pone la coca frente a una máquina para recibir aire, con ello seca por completo la hoja de coca y retira las

impurezas que tenga, luego de realizar este proceso, empaqueta nuevamente en una bolsa común de quintal que luego se transporta a la agencia central.

En la agencia central se retira la coca de las bolsas de quintal para empaquetar en saquillos de tocuyo de una arroba. Luego algunas arrobas venden en la misma agencia central y otras envía, mediante transporte terrestre, a las unidades de venta.

En las unidades de venta, usualmente el comerciante desata la arroba de coca y verifica la calidad de la coca ENACO antes de comprar, cuando observa a criterio personal que la hoja de coca de tal arroba es de pésima calidad pide que le vendan otra arroba y vuelve a desatar. Las arrobas rechazadas deben volver a ser amarradas para su próxima oportunidad de venta.

En síntesis, la coca de ENACO tiene tres ocasiones de empaquetado, la primera al momento de pesar la coca del productor y colocar en las bolsas comunes, la segunda para el proceso de retiro de humedad e impurezas y la tercera para el empaquetado en sacos de tocuyo.

Así mismo tiene dos empaquetados extras, la primera cuando el productor, después de cosechar la coca y hacer secar al sol, coloca en una bolsa plástico y traslada la coca hacia las unidades de compra de ENACO, y la segunda en la verificación de la calidad de la coca de los comerciantes minoristas antes de comprar en las unidades de venta.

Estas cantidades de empaquetados afectan a la coca por ser un producto organoléptico, en especial a que las hojas de coca dejen de ser enteras y los consumidores lo califiquen de coca “ñuta” (coca en pedazos).

4. Proceso de mantenimiento de la hoja de coca por parte del acopiador formal

en tanto a la pregunta ¿Cómo es el proceso de mantenimiento de la calidad de la coca del acopiador? Se muestra, en base a la entrevista a ENACO, productores legales y

contrabandistas, que el proceso no es complicado debido a que la rotación del producto es más rápida.

Precisamente, el acopiador de coca se dirige hasta las viviendas de los productores de coca, algunas veces hasta con algún presente, para comprar su coca a un precio superior al precio de ENACO, luego de convencer al productor escoge la coca cosechada y realiza la transferencia.

Esa coca lo lleva en una bolsa de plástico grande hasta el pueblo más cercano donde en un ambiente apropiado empaqueta en bolsas negras de 0.20 céntimos sellándolo con bastante cinta de embalaje hasta apachurrar¹⁹ la bolsa y convertirlo en una especie de bola negra forrada. Estos empaquetados son transportados a los mercados de consumo tradicional en menos de 24 horas y son vendidos a los comerciantes minoristas y muy pocas veces raleado directamente por los contrabandistas.

El proceso de compra y circulación de los acopiadores finales permite mantener de buena forma las propiedades del producto organoléptico como es la textura, fresca, hojas enterizas, olor, sabor. Mismas que son altamente valoradas por los consumidores finales de la coca.

5. Cantidad de empaquetados por parte del acopiador formal

En respuesta a ¿Cuántas veces se empaqueta la coca contrabando durante la fase de circulación y distribución? Según entrevistas a acopiadores formales, se muestra que no requiere de muchos empaquetados a diferencia de ENACO pues, como entendimos con el anterior indicador, el tiempo del proceso de circulación es menos de 24 horas.

¹⁹ Aun siendo aplastadas las hojas de coca unas con otras de manera excesiva, estas no se hacen pedazos por la fresca y humedad que tienen.

A detalle, el acopiador formal recibe la coca del productor algunas veces directamente del secado al sol y otras veces de bolsas de plástico donde juntó el productor la cosecha de coca. Esta coca lo coloca en una bolsa propia y lo transporta a la ciudad o pueblo más cercano.

En el pueblo, busca algún lugar adecuado para empaquetar en bolsas negras de 0.20 céntimos y luego lo transporta a los mercados de consumo tradicional.

En síntesis, el acopiador realiza dos empaquetados en un solo día, al momento de comprar la coca del productor y al momento de colocar en bolsas negras de 0.20 céntimos para facilitar el transporte. Adicionalmente hay un empaquetado que realiza el productor en algunas veces.

Por tanto, lo que pudo apreciarse es que estos dos o tres empaquetados no afectan las características del producto organoléptico, pues la coca aún está fresca y el tiempo que demora en llegar al mercado es mínimo permitiendo mantener su calidad.

6. Percepción del consumidor final de la calidad de la hoja de coca que vende ENACO S.A.

Según ENCUESTA los consumidores opinan que la hoja de coca que vende ENACO a los comerciantes minoristas y su posterior traslado hacia el consumidor es de baja calidad todo ello debido a las practicas tanto de empaquetado, transporte y tiempo de almacenamiento que realiza ENACO desde el momento de la adquisición de la hoja de coca de los productores hasta la comercialización final a los comerciantes minoristas.

Sin embargo, se considera una adecuada opción comprar coca ENACO para “trabajos en chacra” pues la coca ENACO contiene más hojas de coca por libra que la coca contrabando (más cantidad) y permite invitar a más peones y chacchar por más tiempo.

Conclusiones sobre la calidad

Con respecto a la hipótesis “ *la mala calidad de la coca de ENACO hace que se incremente la participación del contrabando de la coca en el mercado de la coca para fines tradicionales.*” SE CONCLUYE que la calidad de la hoja de coca que vende ENACO es mala, el proceso de tratamiento de la hoja de coca que ENACO REALIZA tiene prioridad en brindar a la hoja de coca condiciones para un almacenaje de largo tiempo, así también el tiempo de guardado es prolongado y la cantidad de empaquetados son más de los necesarios; en contraste, el contrabando tiene un proceso de mantenimiento de la calidad simplista pero eficiente, el tiempo de almacenamiento es corto y la cantidad de empaquetados son menores a los realizados por ENACO.

Así mismo, la percepción del consumidor final de la coca indica que la preferencia del consumidor final es altamente mayor para la coca de CONTRABANDO que la coca de ENACO, sin embargo, existen motivaciones precisas para consumir coca de ENACO, como el volumen de hoja de coca ENACO por libra es mayor que el volumen de hoja de coca de CONTRABANDO, lo que permite una adquisición de la coca ENACO para fines de trabajo en chacra.

ANEXO 5 PERFIL DE AGENTES DE CONTRABANDO

EL PERFIL DE LOS AGENTES ECONOMICOS QUE PARTICIPAN EN EL MERCADO LEGAL DE LA COCA

EL PERFIL DE LOS COMERCIANTES MINORISTAS DE COCA

El perfil del comerciante de la hoja de coca, tras el análisis de información de campo, se indica:

- e) **Primero son personas que se ubican en el rango de edad de 30 a 64 años y que representan el 94% y 90% respectivamente en los distritos de Sicuani y Espinar de personas que desempeñan la labor de comerciante.**
- f) **Segundo, del total de personas que se dedican a la actividad del comercio de hoja de coca, cerca del 95% y 99% lo desempeñan mujeres tanto en el distrito de Sicuani como Espinar.**
- g) **Tercero, del total de personas que alcanzaron el nivel primario o nivel secundario de educación que son comerciantes minoristas, el 60% alcanzó el nivel primario mientras que el 30% alcanzo el nivel secundario en el distrito de Sicuani.**

PERFIL DEL PRODUCTOR DE LA HOJA DE COCA LEGAL

El perfil de productor de la hoja de coca, tras el análisis de información de campo, los resultados son los siguientes:

- **Primero, son personas que se ubican en el rango de edad de 45 a 75 años.**
- **Segundo, del total de personas observadas que se dedican a la actividad de cultivo de coca, la mayoría trabaja en pareja, siendo el varón quien se dedica a otras actividades complementarias y la mujer al cultivo de otras especies.**
- **Tercero, del total de personas observadas, el 75% alcanzó el nivel primario mientras que el 20% alcanzo el nivel secundario.**

Conclusiones al perfil de los agentes del contrabando

Los controles se realizan a los agentes económicos del mercado formal, siendo estos: los productores de coca, acopiadores y comerciantes minoristas de coca. Por ello, analizamos a cada agente involucrado, es así que:

tenemos el perfil y el comportamiento de los productores de la hoja de coca quienes son personas que por razones de exclusión (edad, nivel de calificación) no se pueden ocupar en otras actividades que le ofrezcan condiciones adecuadas de empleabilidad y optan por generar sus propios ingresos a través del autoempleo y su posterior participación en la formalidad por los excesivos costos tributarios (COSTOS DE PERMANENCIA) que afectan a los ingresos ínfimos que perciben por la venta de la hoja de coca de ENACO.

También tenemos el perfil y el comportamiento de los comerciantes minoristas quienes al igual que los productores de la hoja de coca presentan niveles bajos de calificación y optan por ser sus propios jefes, pero optan por razones de escape con la finalidad de obtener flexibilidad laboral pues la mayoría son madres de familia que tienen que turnar horas de trabajo y horas de atención a la familia.

Finalmente se tiene el perfil y el comportamiento de los acopiadores formales quienes son personas que al igual que los agentes económicos antes mencionados son generadores de su propio empleo (AUTOEMPLEADO) que a su vez operan en el mercado formal por los altos beneficios que les genera y la flexibilidad laboral que les brinda. Además, se evitan los costos de acceso y de permanencia (COSTOS TRIBUTARIOS Y NO TRIBUTARIOS) de la formalidad que son altos en otras actividades de comercio.

ANEXO 6 ANALISIS FINANCIERO

BREVE ANALISIS ECONOMICO FINANCIERO DE LA SITUACION DE LA EMPRESA NACIONAL DE COCA

ESTADO DE RESULTADOS

RUBROS	2015	2016	2017	2018
INGRESOS OPERACIONALES				
Ventas netas	S/. 30,198,318	S/. 33,654,548	S/. 31,241,807	S/. 28,145,428
Prestacion de servicios	S/. 4,279	S/. 11,881	S/. 25,314	S/. 4,200
Costo de ventas	S/. 16,962,511	S/. 18,997,374	S/. 16,520,329	S/. 13,890,528
GANANCIA BRUTA	S/. 13,240,086	S/. 14,669,055	S/. 14,746,792	S/. 14,259,100
Gastos de venta y distribucion	S/. 9,253,706	S/. 9,452,402	S/. 10,167,344	S/. 10,352,543
Gastos de administracion	S/. 4,604,879	S/. 5,271,439	S/. 6,166,094	S/. 5,831,023
Otros ingresos operativos	S/. 2,845,388	S/. 2,023,261	S/. 2,287,559	S/. 1,857,443
Otros gastos operativos	S/. 1,920,307	S/. 1,926,823	S/. 1,700,336	S/. 1,333,495
GANANCIA OPERATIVA	S/. 306,582	S/. 41,652	S/. 999,423	S/. 1,400,518
Ingresos financieros	S/. 288,051	S/. 340,363	S/. 391,904	S/. 452,871
Diferencia de cambio neto	S/. 338,601	S/. 7,871	S/. 184,119	S/. 166,428
Gastos financieros	S/. 2,015	S/. 115	S/. 357	S/. -
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS A LA GANANCIA	S/. 931,219	S/. 374,029	S/. 791,995	S/. 781,219
Gastos por impuestos a las ganancias	S/. 757,018	S/. 913,589	S/. 128,101	S/. 834,163
GANANCIA NETA DEL EJERCICIO	S/. 174,201	S/. 539,560	S/. 920,096	S/. 1,615,382
OTROS RESULTADOS INTEGRALES				
Otros				
RESULTADOS INTEGRALES	S/. 174,201	S/. 539,560	S/. 920,096	S/. 1,615,382

BALANCE GENERAL

RUBROS	2015	2016	2017	2018
Activos corrientes	S/. 17,614,523	S/. 18,138,534	S/. 17,321,517	S/. 17,894,927
Activos no corrientes	S/. 35,721,540	S/. 34,976,641	S/. 40,021,998	S/. 38,980,036
TOTAL DE ACTIVOS	S/. 53,336,063	S/. 53,115,175	S/. 57,343,515	S/. 56,874,963
Pasivos corrientes	S/. 2,731,656	S/. 2,991,961	S/. 3,458,236	S/. 4,221,255
Pasivos no corrientes	S/. 8,954,805	S/. 9,116,707	S/. 9,157,265	S/. 9,541,076
TOTAL DE PASIVOS	S/. 11,686,461	S/. 12,108,668	S/. 12,615,501	S/. 13,762,331
Patrimonio	S/. 41,649,602	S/. 41,006,507	S/. 44,728,014	S/. 43,112,632
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS	S/. 53,336,063	S/. 53,115,175	S/. 57,343,515	S/. 56,874,963

RATIOS FINANCIEROS

	2015	2016	2017	2018
INDICADORES ENACO				
MARGEN NETO	0.006	-0.016	-0.029	-0.057
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS (ROA)	0.003	-0.010	-0.016	-0.028
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO NETO	0.004	-0.013	-0.021	-0.037
ENDEUDAMIENTO	0.219	0.228	0.220	0.242
RAZON CORRIENTE	6.448	6.062	5.009	4.239

RATIOS	INTERPRETACION	TENDENCIA
MARGEN NETO ENACO S.A	La empresa ENACO S.A para el año 2015 obtuvo un ratio de 0.006 es decir que por cada sol generado por la venta de hoja de coca ,unicamente 0.006 soles son utilidades netas.	La situacion en el periodo de analisis la situacion es aun mas preocupante debido a que del 2016 al 2018 simplemente las perdidas son tales que no existe utilidades al contrario perdidas.
RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS (ROTACION) ROA ENACO	La empresa ENACO S.A para el año 2015 obtuvo un ratio expresado en porcentajes de 0.3% es decir que los activos contribuyeron en la rentabilidad de la empresa en un 0.3%,por cada sol de activo que la empresa tiene esta le genera 0.003 soles de utilidades lo que indica que la productividad por activo es muy reducido	Para los otros años la situacion es aun mas alarmante debido a que simplemente los activos no generaron ningun nivel de rentabilidad mas al contario estos se reflejaron en perdidas para la empresa.
RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO NETO ENACO ROE S.A.	La empresa ENACO S.A para el año 2015 obtuvo un ratio expresado en porcentajes de 0.4% es decir que la rentabilidad del patrimonio despues de impuestos fue de 0.4% que por cietto es muy reducida lo cual desincentiva a los inversionistas	Para años posteriores la tendencia es decreciente e inclusive negativa
ENDEUDAMIENTO	La empresa ENACO S.A para el año 2015 obtuvo un ratio expresado en porcentajes del 21% es decir que la totalidad de los activos de la empresa esta financiado por deuda o lo que es lo mismo el 21 % de la empresa pertenece a terceros	Para los demas años de analisis la tendencia es estable
RAZON CORRIENTE	La empresa ENACO S.A para el año 2015 obtuvo un ratio de endeudamiento de 6.4 es decir que la empresa por cada sol de deuda de corto plazo que tiene tiene para hacerle frente 6.4 soles.Pero cabe mencionar que se esta considerando la totalidad de activos corrientes sin deducir aquello que para se convertidos en efectivo pueden ser dificultosos	Para los subsiguientes años se puede observar que situacion no es alarmante pues estae ratio es positivo pero la tendencia es decreciente

ANEXO 7 REGISTRO FOTOGRÁFICO

COMERCIANTE MINORISTA DE HOJA DE COCA EN LA CIUDAD DE SICUANI – MERCADO LA BOMBONERA



COMERCIANTE MINORISTA DE HOJA DE COCA AV. EJÉRCITO



ENCUESTAS REALIZADAS MERCADO SANTA ROSA



COMERCIANTE MINORISTA DE HOJA DE COCA MERCADO CASCAPARO



COMERCIANTE MINORISTA DE HOJA DE COCA EN ESPINAR-MERCADO CENTRAL



HOJA DE COCA KCOŚÑIPATA – ACOPIADOR DE CENTRO POBLADO DE PATRIA.





ENCUESTA A
COMERCIANTES
MINORISTAS –
MERCADO DE 5TO
PARADERO DE SAN
SEBASTIAN



DEMANDANTE DE
HOJA DE COCA
MERCADO
VINOCANCHON



ENCUESTA
REALIZADA A
COMERCIANTE EN EL
MERCADO
VINOCANCHON



ENCUESTA
REALIZADA A
COMERCIANTE EN
EL MERCADO DE
WANCHAQ



ENCUESTA
REALIZADA A
COMERCIANTE EN
EL MERCADO DE
SAN SEBASTIAN



PRODUCTORES DE HOJA
DE COCA CENTRO
POBLADO DE
HUAYANAY -
QUILLABAMBABA



HOJA DE COCA
CAMINO AL
CENTRO
POBLADO DE
HUAYANAY



PLANTA DE HOJA DE
COCA CAMINO AL
CENTRO POBLADO DE
CHINCHE



SUCURSAL QUILLABAMBA ENACO (DIA
DE ENTREVISTA AL ADMINISTRADOR)



CENTRO
POBLADO
DE
CHINCHE



ENTREVISTADOR
(DAVIS)



TRabajADOR ADQUIRIENDO HOJA
DE COCA SUCURSAL
QUILLABAMBA



ENTREVISTADOR
(CHRISTIAN)



PRODUCTORES DE
HOJA DE COCA CENTRO
POBLADO DE
HUAYANAY -
QUILLABAMBA



PRODUCTORA LEGAL DE COCA
EN HUAYANAY – SECADO DE
HOJA DE COCA AL SOL



ENTREVISTADORES
EN EL DISTRITO DE
PILLCOPATA



ENTREVISTA A
COMERCIANTE DE HOJA DE
COCA EN SICUANI –
MERCADO BOMBONERA



UNIDAD DE COMPRAS
(KOSÑIPATA)
ALMACENAMIENTO DE HOJA
DE COCA



CONTRABANDISTA
MINORISTA



UNIDAD DE
COMPRAS
(KOSÑIPATA)



PUESTO DE
CONTROL ENACO
KOSÑIPATA



UNIDAD DE
COMPRAS
KOSÑIPATA



UNIDAD DE
VENTAS -
SICUANI



PROBLEMAS DE LA HOJA
DE COCA QUILLABAMBA



PUNTO DE VENTA DE HOJADE
COCA CONTRABANDO CENTRO
POBLADO DE PATRIA



COMERCIANTES DE HOJA DE COCA
EN SICUANI



ENTREVISTADOR EN LAS
AFUERAS DE LA UNIDAD DE
COMPRA KCOSÑIPATA



COMRACION DE HOJA DE COCA
ENACO-CONTRABANDO



UNIDAD DE VENTA ENACO - ESPINAR



HOJA DE COCA KCOSÑIPATA