

# EL COMERCIO INFORMAL DE LA COCA PARA USO TRADICIONAL

**FRANCISCO DURAND**

Con la colaboración de Nilo Espinoza y Jaime Antezana

DESCO

Lima, junio de 2005

# ÍNDICE

## PARTE I

CÓMO ESTUDIAR EL COMERCIO INFORMAL DE LA COCA .....	4
1. INTRODUCCIÓN .....	4
2. DISTINCIONES NECESARIAS.....	4
3. IMPORTANCIA DEL ESTUDIO .....	4
4. LA INFORMALIDAD Y OTRAS CADENAS.....	5
5. RETOS DEL TRABAJO DE CAMPO: CÓMO ESTUDIAR UNA REALIDAD NEGADA POR LOS AGENTES. ....	13
6. SELECCIÓN DE ZONAS .....	14
7. METODOLOGÍA.....	16
8. TÉRMINOS (LÉXICO) .....	16

## PARTE II

ZONA SUR-DEPARTAMENTO DEL CUSCO (Quillabamba y Quebrada, ciudad del Cusco, con referencia a otras provincias y el sur andino). ....	18
1. SITUACIÓN GENERAL.....	18
2. LA CIUDAD DEL CUSCO .....	23
3. QUILLABAMBA .....	31
4. LARES (YANATILE) .....	34
5. PRECIOS.....	38
6. RUTAS DEL CONTRABANDO.....	41
7. CONCLUSIONES .....	44
8. FOTOS DE UN OPERATIVO DE DECOMISO EN EL CUSCO .....	47

## PARTE III

ZONA CENTRO-AYACUCHO (Ciudades de altura de Ayacucho y valle del río Apurímac) Y JUNÍN (Huancayo, Tarma y Jauja) .....	48
1. SITUACIÓN GENERAL.....	48
2. LAS CIUDADES SERRANAS.....	51
3. VRAE (Llochegua, Kimbiri, Santa Rosa, Sivia, Palmapampa, Ayni-San Francisco).....	55
4. HUANCAYO, TARMA Y JAUJA .....	58

5. RUTAS.....	63
6. CONCLUSIONES .....	66
7. FOTOS DE OPERATIVOS DE CONTROL EN MACHENTE Y COMERCIO DE COCA EN AYACUCHO .....	69

#### **PARTE IV**

ZONA NORTE–DEPARTAMENTOS DE PASCO Y SAN MARTÍN (río Palcazú y río Alto Mayo). .....	72
1. CUENCA DEL PALCAZÚ .....	72
2. CUENCA DEL ALTO MAYO .....	78
3. PRECIOS.....	87
4. RUTAS.....	87
5. NOTAS SOBRE LA LIBERTAD, COSTA NORTE, UN CASO ESPECIAL.....	87
6. CONCLUSIONES .....	88
7. FOTOS DE BODEGA DE ISCOSAZÍN Y OPERATIVOS EN PASCO .....	90

#### **PARTE V**

CÓMO Y POR QUÉ IMPERA EL CONTRABANDO .....	93
1. FACTORES DE COYUNTURA .....	94
2. FACTORES PERMANENTES ESTRUCTURALES.....	97
3. ORGANIZACIÓN DE LA CADENA INFORMAL DE LA HC.....	100
4. RELACIÓN A LAS OTRAS CADENAS Y VARIACIONES REGIONALES .....	102

<b>ANEXO: RUTAS DEL CONTRABANDO .....</b>	<b>105</b>
1. RUTAS DEL CONTRABANDO EN EL SUR.....	105
2. RUTAS DEL CONTRABANDO EN EL CENTRO (Zonas de Ayacucho, Junín, Lima, Huancavelica y Huánuco) .....	109

<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>113</b>
--------------------------	------------

# PARTE I

## CÓMO ESTUDIAR EL COMERCIO INFORMAL DE LA COCA

### 1. INTRODUCCIÓN

Este informe presenta los resultados de la investigación de campo sobre el comercio informal de la hoja de coca (HC), realizados por el equipo de DESCO entre fines de enero y mediados de mayo de 2005.

Estudia la forma cómo se articulan los agentes que participan informalmente en una cadena económica que va de consumidores a productores. Esa cadena también se observa espacialmente en determinados ámbitos geográficos (sur, centro y norte; en cortes transversales).

### 2. DISTINCIONES NECESARIAS

La investigación sirve para tener un conocimiento cabal del mercado de la HC en su totalidad. Lo anterior supone considerar que existe **un solo mercado con tres tipos de transacciones**, cuyas diferencias radican en si son legales, informales o ilícitas. También porque existe una sola materia prima, la HC, pero principalmente dos usos distintos básicos, el **tradicional** que sirve para el masticado, y para fines medicinales y ceremoniales, **y como droga**, pasta básica o cocaína, que usan los adictos (el uso industrial legal que controla ENACO es poco importante).

Estas distinciones son necesarias para aclarar dos malentendidos. Generalmente se cree que solo operan dos mercados de la coca, el lícito y el ilícito, uno dominado por ENACO y el Estado y otro por el narcotráfico; uno que abastece la demanda para uso tradicional e industria lícita y otro para la fabricación de pasta o cocaína. Esta visión es limitada en tanto ignora a otros agentes económicos importantes que operan en el mercado informal.

Adicionalmente, se cree que el principal problema es la borrosa separación entre lo lícito y lo ilícito, esto último entendido como narcotráfico, cuando en realidad la presencia de la informalidad contribuye también a crear una nebulosa que dificulta la acción disuasiva del Estado porque es otra forma de actividad ilícita que también debería ser controlada.

### 3. IMPORTANCIA DEL ESTUDIO

El estudio encuentra que el contrabando o comercio informal de HC para consumo tradicional es **la segunda actividad más importante** del mercado de HC siendo el narcotráfico la primera, y ENACO la tercera. En la medida que la informalidad compite con ENACO para abastecer al consumidor tradicional, su presencia indica tanto **las debilidades de la empresa del Estado** como la **habilidad del comerciante informal** en abastecer los mercados y burlar el sistema de control.

Segundo, el estudio **echa luces sobre la dinámica del consumo, los gustos, ubicación de los consumidores**, y los cambios allí operados; elemento fundamental para poder tener mejores políticas, y un más efectivo sistema de control en tanto esta demanda va a conseguir la HC sea del Estado o del contrabando, incentivando su producción, sea lícita o ilícita, registrada o no

registrada. El conocimiento de la informalidad obliga a tener **una mejor comprensión de la oferta y los distintos tipos de demanda** como dos elementos inseparables de ese mercado único.

Finalmente, el estudio sirve para considerar **alternativas realistas** al manejo del mercado de la HC para consumo tradicional que no sea el monopolio comercial de ENACO en tanto es evidente que no ha dado resultados. La empresa estatal ENACO ha demostrado ser un agente muy débil e ineficiente, rasgos que se han acentuado últimamente, a tal punto que esta siendo arrinconado incluso en el mercado de consumo tradicional. Se podría considerar que, siendo más dinámico el comercio informal, y otros agentes privados autorizados, una alternativa de formalización autorizada por ENACO como monopolio *de jure* podría funcionar. Un supuesto clave es que sea vigilada gracias a un sistema de control coordinado que involucre a todas las instancias del Estado relacionadas al problema de la coca (SUNAT, MININTER, FONAFE-ENACO, CADA, CORAH, DEVIDA).

#### 4. LA INFORMALIDAD Y OTRAS CADENAS

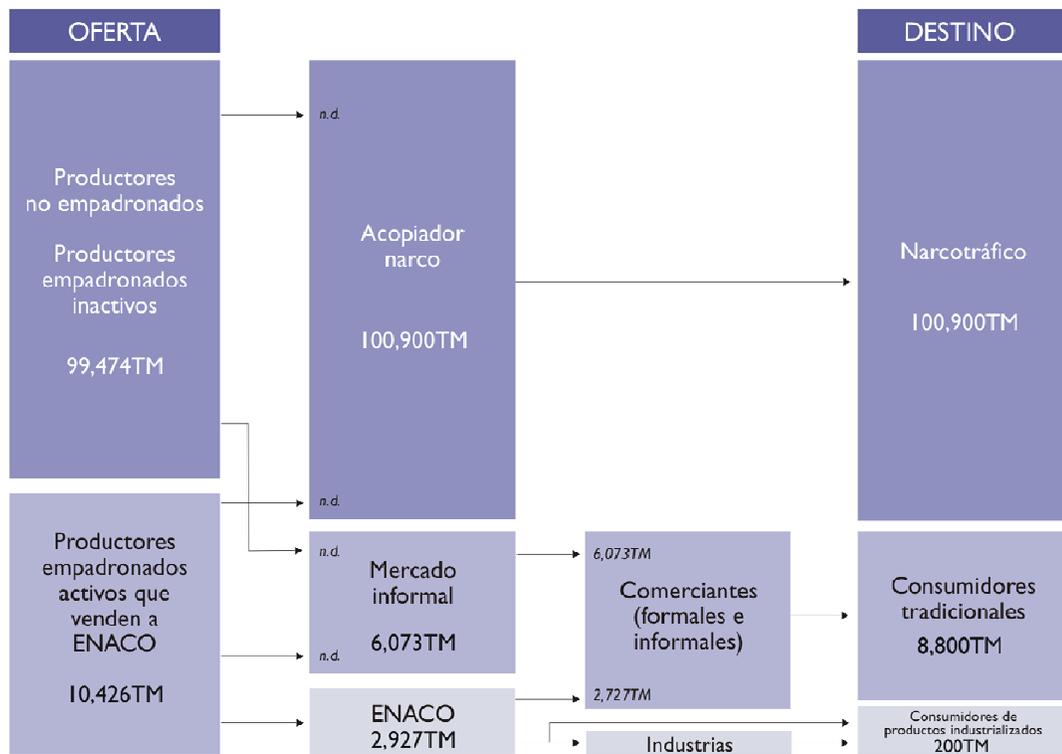
Se puede decir que el comercio informal (llamado clandestino o de contrabando en el caso de la coca) es ciertamente ilegal en algunos de sus aspectos pero no es criminal. Por lo mismo, y a diferencia del narcotráfico, la informalidad urbana o rural es tolerada o débilmente reprimida por el Estado.

El comercio informal forma parte de un mercado mayor para satisfacer necesidades de esta mercancía, la HC, que incluye el mercado legal monopolizado por ENACO, única entidad que compra y vende HC para fines de consumo tradicional e industrial, y el mercado ilícito de HC para fines de su conversión en drogas, que es manejado por narcotraficantes.

Estos tres tipos de transacciones (informal, legal e ilícita) compiten por adquirir la HC, formando parte de una misma dinámica económica determinada por el agente más poderoso, el narcotráfico. Este agente influye en los precios y la oferta por ser el mayor y el mejor comprador. Es seguida por ENACO, que influye en él con su política de precios y compras a nivel nacional. Finalmente, está el contrabando regional de HC para el consumo tradicional. Este comercio informal actúa en el mercado a nivel regional sin tener la rigidez burocrática de ENACO ni el poder económico del narcotráfico.

Se calcula, según se puede apreciar en el Cuadro No.1., que el total de la demanda legal para uso lícito alcanza a las 9,000 TM (INEI 2003), siendo 8,800 TM para el consumo directo y 200 TM para su uso industrial. De ese total, ENACO abastece 2,927 TM al 2004, mientras el contrabando lo hace con 6,073 TM (cifra que incluye lo que el campesino guarda para el autoconsumo y trueque, cantidades menores).

GRÁFICO N° 1  
MERCADO ACTUAL DE LA HOJA DE COCA



Fuente: FONAFE (2005).

Esta demanda, junto a la del mercado ilícito, es abastecida por agentes económicos que producen un total 109,936 TM. Las tres cuencas cocaleras más importantes son:

- VRAE 53,317 TM
- La Convención–Lares 18,504 TM
- Alto Huallaga 16,733 TM
- Monzón 13,526 TM

(Datos de FONAFE 2005, sobre la base de información ONU *Peru Coca Survey June 2005* y CNC *Breakthrough Project 2003/2004*).

A continuación, se presenta la manera cómo estos tipos de transacción se superponen y coexisten. La cadena empieza con los productores, sigue con los comerciantes y termina en los consumidores. Existen productores legales que venden legalmente su coca solo a ENACO; productores que venden tanto a contrabandistas como a ENACO; productores que abastecen principalmente a los narcotraficantes, incluso algunos que son productores de pasta, pero que también venden a contrabandistas y ENACO.

Existen asimismo comerciantes que solo le compran a ENACO, y otros que compran una parte a ENACO y otra a los contrabandistas. Existen contrabandistas especializados en este comercio. También los que están involucrados simultáneamente en el narcotráfico.

El consumidor usa la coca de ENACO como la de contrabando, coca producida en zonas tradicionales como Cusco y La Libertad, y “coca nueva” producida principalmente para el narcotráfico pero que es demandada por ser de mejor calidad para el masticado. Las dos son con frecuencia vendidas mezcladas por el comerciante.

Todas estas posibles combinaciones se han detectado en el trabajo de campo, pero las modalidades que tienden a predominar dependen de cada valle y de cada zona de comercio que articula cadenas regionales en el norte, centro y sur del país con rasgos propios.

Las cadenas que están principalmente superpuestas son la formal y la informal por dirigirse a un mismo tipo de consumidor, que demanda un producto de cierta calidad que no tiene que ver con el narcotráfico. Esta distinción, insistimos, es importante para conocer el contrabando como principal competencia de ENACO, y establecer una separación entre el mercado para consumo tradicional y legal y el ilícito criminal.

El consumo tradicional para fines de masticado (sobretudo en faenas agrícolas, ganaderas, mineras y pesqueras), ceremonias (pago a la tierra, adivinación), y usos medicinales, demanda una determinada calidad de la HC. Esta es definida por el consumidor como verde, grande, fresca, de determinado sabor (dulce), y entera. ENACO y los contrabandistas compiten por distribuir mejor al consumidor esta hoja de mayor calidad.

La situación no es la misma con el narcotráfico porque éste usa HC **en cualquier estado** (la de tercera calidad, no la de primera o segunda), porque su único fin es extraer el alcaloide, que no se deteriora si la hoja es chica, quebrada, seca o negreada. En la medida que el alcaloide es mayor en ciertas variedades, que se siembran en ciertos valles, tiende también a comprar esa HC y a operar en dichos ámbitos ejerciendo un control territorial y de rutas.

El mercado de uso tradicional y el de drogas son entonces dos cadenas cualitativamente diferentes. Se pueden superponer en la medida que en ciertos valles el acopiador de coca para consumo humano también puede usar sus recursos y rutas para contrabandear pasta básica, incluso cocaína, pero esta situación es excepcional. También, porque parte de la coca que va a los centros urbanos de distribución, las capitales de provincia, incluso la propia Lima, puede ser adquirida por las firmas de narcotraficantes, situación que parece ser igualmente excepcional. Lo mismo sucede con la coca de tercera que vende ENACO en tanto puede ser adquirida por el narcotráfico.

Esta superposición es posible; pero no predomina, porque las cadenas están determinadas por esta realidad económica del mercado de la HC dictada por el consumidor, lo que forma dos tipos de acopio diferentes de la coca. La relación es bastante evidente en el caso del precio, que lo dicta el narcotráfico. Este último busca la HC como insumo para elaborar pasta, y compite con ellos solo para adquirirla, pero sin dificultad, porque paga más y compra más, y porque opera sin problemas en muchas cuencas gracias a su control territorial y de rutas.

A diferencia del narcotráfico, la cadena informal sí se superpone fuertemente con la cadena legal. Ambas compiten por abastecer a un mismo consumidor con HC de cierta calidad (primera y segunda, con las consabidas mezclas). Por lo mismo, aunque el productor puede vender a los tres tipos de compradores al mismo tiempo (o a uno de ellos, o a dos, según prefiera), el acopiador de la cadena del narcotráfico es en gran parte de los casos diferente de la cadena de consumo tradicional porque, como sabemos, este último escoge la calidad y paga menos, mientras al otro, el narco, no le interesa y paga considerablemente más.

Esta diferenciación y relación tiene características diferentes según regiones. En departamentos como Cusco (cuencas de Quillabamba y Quebrada), y en menor medida en La Libertad, se observa la mayor importancia que tiene la producción para el consumo tradicional, ocurriendo un fuerte contrabando en ambos en tanto esa HC se destina a muchos mercados.<sup>1</sup>

En Ayacucho predomina abiertamente el narcotráfico, ocurriendo una menor presencia del mercado legal y un cierto contrabando de HC tipo Huanta que se consume por el centro del país. En Palcazú y Alto Mayo (también en el Cenepa) no hay casi presencia del mercado legal, predominando el narcotráfico, y ocurriendo un contrabando muy limitado de HC a nivel local, en la medida que hay grupos pequeños de consumidores nativos amazónicos y colonos altoandinos que la consumen.

En cuanto al ámbito geográfico de la cadena que articula al productor con el consumidor, muchas rutas de salida terrestre (por vehículos o en acémilas, a pie), y fluvial, son las mismas en tanto todos los acopiadores operan mayormente desde los grandes centros de consumo y viajan a las zonas productoras ubicadas en la vertiente oriental de los Andes. Una vez adquirida, sacan la HC o la pasta básica (PBC) por determinados lugares; luego la cadena se organiza transversalmente (norte, centro y sur) en función a cómo llegan a cada tipo de consumidor desde la ceja de selva, hacia la sierra y la costa.

---

<sup>1</sup> Existe narcotráfico en la zona del río Apurímac colindante con Ayacucho, en la zona de Camisea, también en Cosñipata, pero buena parte de la producción sale de Quillabamba y Quebrada, que se destina al uso tradicional.

Las cadenas tienden cada vez más a sobrepasar los límites del Perú, indicando una “fronte-rización” de la coca. En el sur, se articula con los mercados de Bolivia, que según las variaciones, se abastece o es abastecida por el Perú sea para consumo tradicional o narco-tráfico. Hacia el Brasil, Colombia y Ecuador, opera principalmente el narcotráfico que además de la coca ahora comienza a especializarse en amapola y la exportación de látex.

El consumidor tradicional es mayormente altoandino, sea porque vive en zonas agrícolas y mineras de la sierra o porque ha migrado a otros lugares y mantiene sus hábitos de consumo (como minero, colono, pescador, habitante pobre de las ciudades). Según la *Encuesta Nacional sobre Consumo Tradicional de Hoja de Coca en los Hogares* (INEI 2004) el 42% de los consumidores que se considera quechua por costumbre y antepasados consume HC, el 6.7% es aymara y el 3.1% habla dialectos de la amazonía (p. 31).

Los consumidores tienden a ser mayormente adultos pobres con bajo nivel educativo. La variable género no es importante (p. 30). De la población que consume, la mayor parte se encuentra en el sur (43%), seguida por el centro (20%) y el norte (8%). En cuanto a regiones naturales, el 72% está en la sierra, el 20% en la costa y en la selva solo el 8% (p. 29). Los grandes consumidores son entonces básicamente altoandinos que mastican la HC para las faenas agrícolas, pesqueras y mineras o por costumbre.

También hay consumidores nativos amazónicos, hecho importante porque siembran y auto-consumen en zonas donde predomina el cultivo de HC. Este hecho es generalmente ignorado por los especialistas, por tratarse solo de algunas etnias numéricamente pequeñas; pero, si es importante para identificar bien a quiénes consumen. El estudio de la selva norte se hace justamente con nativos que producen y chacchan o mastican (pueblo yanesha del Palcazo, los lamistas del Alto Mayo) y que no chacchan (pueblo aguaruna del Alto Mayo), pero que terminan también produciéndola.

A veces sucede que la HC acopiada informalmente, o formalmente por ENACO, puede ser vendida a acopiadores del narcotráfico que requieran abastecerse de otras fuentes. Insistimos que ello parece ser excepcional o raro en la medida que el narcotráfico prefiere que la coca se procese en la zona convirtiéndose en pasta y salga ya transformada para que se lleve mayor valor agregado y menor volumen. Ello da lugar al campesino *pocero*, o a los *traqueteros*, que tienen pozas de maceración. En las cuencas del Monzón, VRAE y el Alto Huallaga está aumentando el número de poceros, llegando en algunos casos a ser 20% o más de los campesinos.

El consumidor tradicional, o el dueño de un terreno que requiere HC para la faena que exigen sus jornaleros en el trabajo, que mastican o usan la HC para fines ceremoniales y medicinales, la obtienen de los siguientes modos: (1) se autoabastece si vive en las zonas de producción, (2) hace el trueque de productos por coca si vive en zonas no productoras y viaja a las cuencas, o (3) compra en operaciones modernas de mercado a comerciantes que, o son contra-bandistas, o son mayoristas y minoristas registrados en ENACO, o ambas cosas.

El término comercio informal de HC, clandestino o contrabando, requiere ser aclarado. Es importante porque los estudios y los medios de comunicación se refieren tanto el productor y consumidor tradicional, también al rol de ENACO como intermediario comercial, y el narcotráfico, pero ignoran el comercio informal o de contrabando, a pesar de ser el segundo

agente del mercado y el principal abastecedor del consumidor tradicional. Por lo mismo, se trata de una actividad que compite fuertemente con ENACO, a tal punto que se ha estimado que cubre dos tercios de la demanda para uso tradicional. El trabajo de campo confirma que el contrabando reina mientras ENACO se encuentra operando con un mercado reducido y limitado a la compra y venta de HC de menor calidad.

Aquí hacemos un análisis del comercio informal o de contrabando de HC siguiendo un enfoque de cadenas económicas (*commodity chain*) utilizado por diversos autores (Bellone 1996). Es importante porque muchos especialistas de la coca, los cocólogos, al no seguir un enfoque de cadenas económicas, separan o tratan separadamente la producción del consumo, la oferta de la demanda. Sin embargo, la lógica de toda la cadena es plenamente conocida por los agentes que operan en la cadena tradicional, por los productores, los acopiadores, por ENACO y la policía (que los combaten o pretenden hacerlo), y por los consumidores, que saben muy bien quién les trae el mejor producto.

Cabe anotar que la informalidad de la HC tiene particularidades que la hacen atípica. A diferencia de la informalidad urbana, la HC se basa en la existencia de un mercado negro, en tanto existe un monopolio estatal en cuanto al uso tradicional e industrial legal. Además, opera en zonas de alta violencia y extendida corrupción generados por el narcotráfico, problemas que son menores en el caso de la informalidad urbana u otras formas de informalidad rural.

*(Ver mapa de producción y consumo y mapa de oficinas de ENACO).*

# MAPA DE PRODUCCIÓN DE HOJA DE COCA



# MAPA DE OFICINAS DE ENACO



## 5. RETOS DEL TRABAJO DE CAMPO: CÓMO ESTUDIAR UNA REALIDAD NEGADA POR LOS AGENTES.

La atipicidad del mercado informal de la HC limita nuestro conocimiento de qué, cómo y cuánto nos dicen los diferentes agentes de la cadena de la HC. Esta dificultad nos obliga a usar un diseño metodológico cualitativo y una postura interpretativa que permita aproximarnos a ella, pero no investigarla a fondo ni con la misma rigurosidad estadística que la del comercio formal.

Este reto se hace evidente cuando uno interroga a los agentes de la cadena de la HC sobre el rol que cumplen en la cadena que va de la producción al consumo. Notamos inmediatamente que se trata generalmente de una **realidad negada por ser ilícita**. Por ello entendemos el rechazo inicial de los agentes al ser interrogados a cualquier sugerencia o indicación de que la labor que realizan se diferencia o contrapone a la que deberían realizar de acuerdo a ley. Se incide aun más en esta negación cuando sospechan algo o tratan con gente de fuera.

Conviene recordar que esta actitud tiene raíces profundas. Dado el tipo de colonización que experimentó el Perú, el método de simulación se practica desde hace siglos por todos aquellos que temen o piensan servirse del Estado. Este comportamiento se ha acentuado con el desarrollo de una economía cocalera moderna, porque tal actividad opera en un ambiente de violencia, arbitrariedad e ilegalidad muy extendido.

Se hace entonces evidente en entrevistas y conversaciones que el productor niega que produzca y venda coca a los contrabandistas y narcotraficantes, cuando al mismo tiempo afirma que le venden la mayor parte de su producción a ENACO, indicando que el resto se destina al autoconsumo y el trueque.

ENACO sostiene que comercializa la HC respetando las normas legales existentes, comprando solo a quienes están inscritos en el padrón de productores, y vendiendo únicamente a quienes cumplen con los requisitos exigidos a los comercializadores. Afirma, además, que combate celosamente el contrabando. Como ENACO, la policía, que actúa a instancias de esta última, desconoce cualquier sugerencia que no es eficaz en el combate al contrabando y el narcotráfico, o que sus agentes podrían estar coludidos con cualquiera de ellos.

Los comerciantes mayoristas dicen no comprar HC de contrabando, y sostienen ser vendedores legales. Los minoristas no reconocen que venden HC de contrabando o que la mezclan con la de ENACO. Al igual que los productores, mayoristas y minoristas enseñan prestos sus documentos de compra a ENACO, que son exhibidos como prueba irrefutable de su buen comportamiento, de su legalidad, de ser agentes autorizados.

Sin embargo, cuando se trata de otros, o hay menos preocupación con el entrevistador porque les da confianza, ocurre un cambio de actitud y se pasa así de una realidad negada a una **realidad denunciada o admitida**.

Este cambio se evidencia en el trabajo de campo cuando a los mismo actores se les pregunta acerca de los demás (hablan salvo que tengan algún arreglo o sentido de solidaridad, o perciban que la pregunta tenga mala intención y opten por el silencio o la negación). No tardan en afirmar que en toda la cadena muchos agentes económicos y autoridades del Estado encargados del sistema de control operan al margen de la legalidad, o se aprovechan

de ella, lo cual se toma como un dato de una realidad que nunca va a cambiar, o la justifican de diversos modos, particularmente aludiendo a la pobreza.

Los productores registrados por lo general nos dicen que solo los no registrados los que venden al contrabando, no ellos. Los productores amazónicos nativos opinan que más bien son los colonos, mestizos o migrantes, los que están involucrados en actividades ilegales.

ENACO piensa que gran parte de los productores participa abiertamente en el contrabando o el narcotráfico. Cuando se habla con funcionarios de la empresa, consideran que una parte de los productores venden su mejor coca al mercado negro de contrabando o incluso al narcotráfico. La policía, una vez interrogada, sostiene que existen numerosos contrabandistas aunque insiste que son los pequeños más que los transportistas o los comerciantes.

Tanto los productores como los comerciantes dicen que la policía y ENACO son sospechosos de lucrar del mercado negro, exigiendo coimas, por estar vinculados a los grupos que operan ilegalmente. También, que tienden a abusar de pequeños comerciantes o de los propios productores que trasladan pequeñas cantidades de coca para su consumo o venta al por menor.

Esa constatación de campo sobre actitudes (una realidad negada cuando se trata de uno mismo y se advierte un riesgo, y admitida con bastante franqueza cuando no hay riesgo al hablar o porque se trata de los otros agentes de la cadena) **genera un reto al trabajo de investigación**. Tiende un manto de niebla donde es difícil juzgar qué ocurre realmente cuando en muchos agentes existe esta tendencia a simular, ocultar o denunciar, pero al mismo tiempo la aclara cuando dan indicios o sugerencias de cómo operan los demás en el conjunto de la cadena.

La falta de estadísticas oficiales y de datos confiables también dificultan poder estudiarla con el debido rigor. Muchas de las variables claves para verificar la manera como opera y evoluciona el mercado de la coca están cuantificadas sobre la base de estimados. No se cuentan con series estadísticas.

Estudiar el contrabando de HC es, entonces, un reto que acarrea dificultades poco comunes pero no insuperables para el investigador sociológico. Por lo tanto, debemos adaptar el estudio y los métodos a esa realidad realizando un análisis básicamente cualitativo y aproximativo, que entienda pero no se deje engañar con las mentalidades y comportamientos para ocultar o “mandar al desvío” y que valore los datos o testimonios que “dicen más”.

## 6. SELECCIÓN DE ZONAS

La selección de zonas toma en cuenta los siguientes criterios: grado de predominio del mercado informal, formal e ilegal según cuenca (identificada por departamento), y grado de predominio de tipos de productores (ilegales, legales activos o inactivos) y consumidores (altoandino, migrante, mestizo o colono, y nativo amazónico).

Combinándolos tales criterios se identifican tres zonas que se presentan en el cuadro No. 1

CUADRO NO. 1  
ZONAS DE TRABAJO DE CAMPO

ZONAS (Departamento/cuenca)	Predominio del mercado formal	Predominio del mercado informal	Predominio del mercado ilegal	Productores	Consumidores
1. SUR Cusco (La Convención y Lares)	ALTA	ALTA	BAJA	SI	SI (colonos y altoandinos)
2. CENTRO SUR Ayacucho (río Apurímac-Ene)	BAJA	MEDIA/BAJA	ALTA	SI	SI (colonos y altoandinos)
3. CENTRO Y NORTE Pasco y Huánuco: (río Palcazú)	BAJA	ALTA	ALTA	SI	SI (3 tipos)
San Martín: (río Alto Mayo)	BAJA	BAJA	ALTA	SI	SI (colonos y nativos)
Junín: (Huancayo)	ALTA	ALTA	BAJA	NO	SI (altoandinos)

## 7. METODOLOGÍA

La investigación es de tipo sociológico y exploratoria, basada más en datos cualitativos (testimonios, observación, documentos varios) que en los cuantitativos (bases de datos, estimaciones económicas: precios, producción, productividad, áreas sembradas, compras y ventas de ENACO).

Usamos una metodología de **mosaico y comparativa** para estudiar esta realidad difícil y atípica. Por mosaico entendemos que cada testimonio y observación constituye una pieza que tiene su forma y color, pero poniendo todas juntas se va dibujando un todo que nos pinta un cuadro o imagen. Esta imagen es imperfecta e incompleta, a veces confusa, pero delinea rasgos de conjunto. El mosaico de testimonios y observaciones indica quiénes son, cómo operan y se enlazan hoy los agentes en la cadena informal de la coca par uso tradicional, económica y geográficamente, y cómo se relaciona con los otros dos agentes del mercado, el legal y el ilícito–criminal. Luego, se comparan las distintas zonas para conocer lo específico de cada una y las características más generales del comercio informal en el Perú.

Los principales instrumentos utilizados son: (1) entrevistas y conversaciones, y (2) observaciones de campo (lo que incluye visita a las zonas y visitas a mercados para ver la venta informal). En lo posible, se han grabado algunas entrevistas, de otras se han tomado notas y también se han tomado o conseguido fotografías.

## 8. TÉRMINOS (Léxico)

Los agentes de la cadena que va del consumo a la producción son descritos o denominados de distinta manera según se use el lenguaje académico o el vernacular. Este léxico muestra variaciones regionales, indicio de cómo la cadena está armada en regiones que constituyen universos aparte.

El comerciante informal de HC es conocido como *contrabandista* o *clandestino*. Aquel que va al campo a recoger la HC se le conoce como *acopiador*, es decir el agente económico que recoge la coca en chacra o en los mercados de los pueblos cercanos a las zonas productoras.

Cuando venden, de acuerdo al volumen, se les denomina comerciantes. Son comerciantes *mayoristas* si vende en arrobas, y comerciantes *minoristas* si vende en menores cantidades (kilos, libras, onzas, o simplemente puñados). El término coloquial en ciertas zonas (Alto Huallaga, Huancayo) para referirse al contrabandista es el de *tronquero* (el que contrabandeaba la coca usando un sistema que parecía tener forma de troncos). En La Libertad le dicen *cutra*. Dependiendo de cual sea su concentración de ventas, a quienes practican el contrabando se les denomina también *fruteras* (Cusco) o *coqueras* y *contras* (Ayacucho). Se usa el femenino con más frecuencia pues predominan las mujeres. Al contrabando en pequeña escala la policía lo describe como *hormiga*.

Se denomina *ruteros* a los agentes económicos que participan en el contrabando en su calidad de choferes y/o dueños de camionetas, combis, ómnibus, y camiones de distinto tamaño, que operan con regularidad en una ruta que va de y hacia los valles cocaleros y las zonas de consumo, articulando la cadena de la coca.

Al lugar donde esconden la coca, en cajas, llantas, o en partes del ómnibus y de camión acondicionadas para tal fin, se conoce como *caleta* y *caleteo* a la acción de esconderlo. Al llenado o empacado de hoja en bolsas por medio de cintas se le conoce como *cinteo*. Antes se le denominaba *troncos* en el Huallaga y ahora se habla de *prensas*.

El productor es conocido como *cocalero* o campesino cocalero. El campesino también puede vincularse al narcotráfico y, dependiendo del nivel de producción que tiene, o si compra HC a otros campesinos, construyendo un pozo. A ellos se les conoce como *pozeros*. A los que preparan las pozas los conocen como *cocineros* y al especialista que prepara la pasta lavada como *chefs*.

A los narcotraficantes se les denomina comúnmente *narcos*; también *nachos* en el centro del país y *montenacos* en el VRAE. A quienes compran pasta en las zonas cocaleras o cercanas a las cuencas se les conoce como *firmas*.

## PARTE II

**ZONA SUR–DEPARTAMENTO DEL CUSCO** (Quillabamba y Quebrada, Ciudad del Cusco, con referencia a otras provincias y el Sur Andino).

### 1. SITUACIÓN GENERAL

Las cuencas de Quillabamba y Quebrada (provincia de La Convención y Lares, Cusco) se caracterizan por ser mayormente productoras de coca para consumo tradicional, aunque también se produce cantidades menores de coca para el narcotráfico en zonas alejadas colindantes con el departamento Ayacucho (río Apurímac), en otras en dirección a los departamentos de Ucayali y Puno (Cosñipata) y en Camisea. El departamento registra al 2004 17,110 hectáreas de coca con una productividad de 1.91 TM/Ha. y una producción total de 32,678 TM, de las cuales 18,504 TM provienen de La Convención y Lares (FONAFE 2005).

Estas dos cuencas contienen el mayor número de productores legales del país: un total, según nos muestra el Cuadro No. 2, de 15,638 licencias (de predios del padrón de 1978, más ampliaciones posteriores).

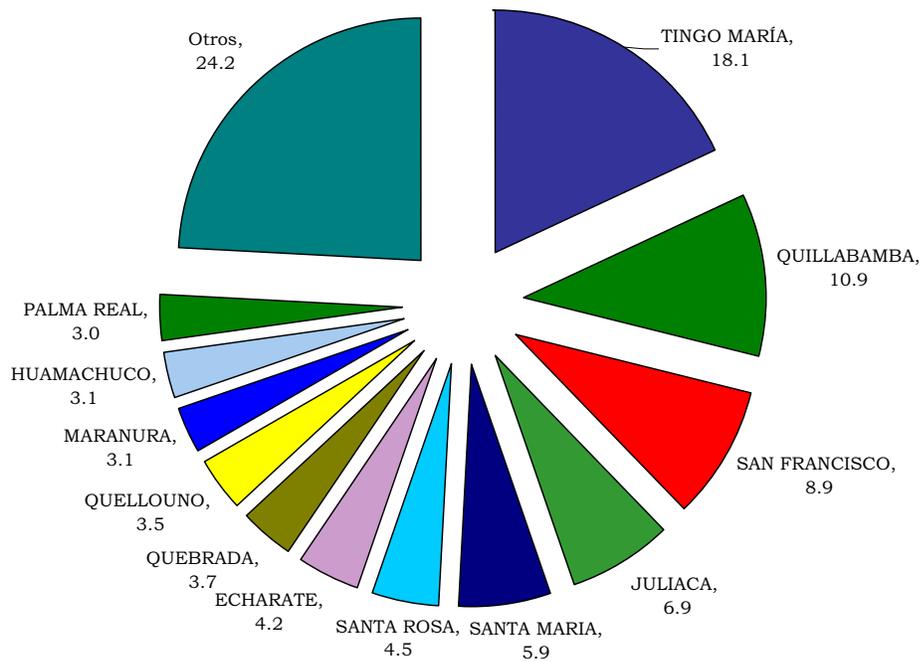
CUADRO No. 2  
LICENCIAS POR DEPARTAMENTO

Departamento	Padrón 78	Ampliaciones	Total
Cusco	9,554	6,084	15,638
Ayacucho	3,456	1,478	4,934
Huánuco	4,760	84	4,844
La Libertad	2,883	864	3,747
Puno	2,377	120	2,497
San Martín	1,247	–	1,247
Huancavelica	374	446	820
Arequipa	362	–	362
Ica	146	–	146
NN	–	10	10
<b>Total</b>	<b>25,159</b>	<b>9,086</b>	<b>34,245</b>

Fuente: ENACO, elaborado por GRADE (2005).

En el 2003 y el 2004, un 53% de los empadronados activos (que vendían la HC a ENACO) provienen de Quillabamba (río Urubamba) y Quebrada (río Yanatile). Estos productores comercian la hoja en las unidades de ENACO de Quillabamba, Maranura, Quellouno, Quebrada, Echarate y Santa Rosa.

GRÁFICO No. 2  
LICENCIAS POR UNIDAD OPERATIVA



Fuente: ENACO, elaborado por GRADE (2005).

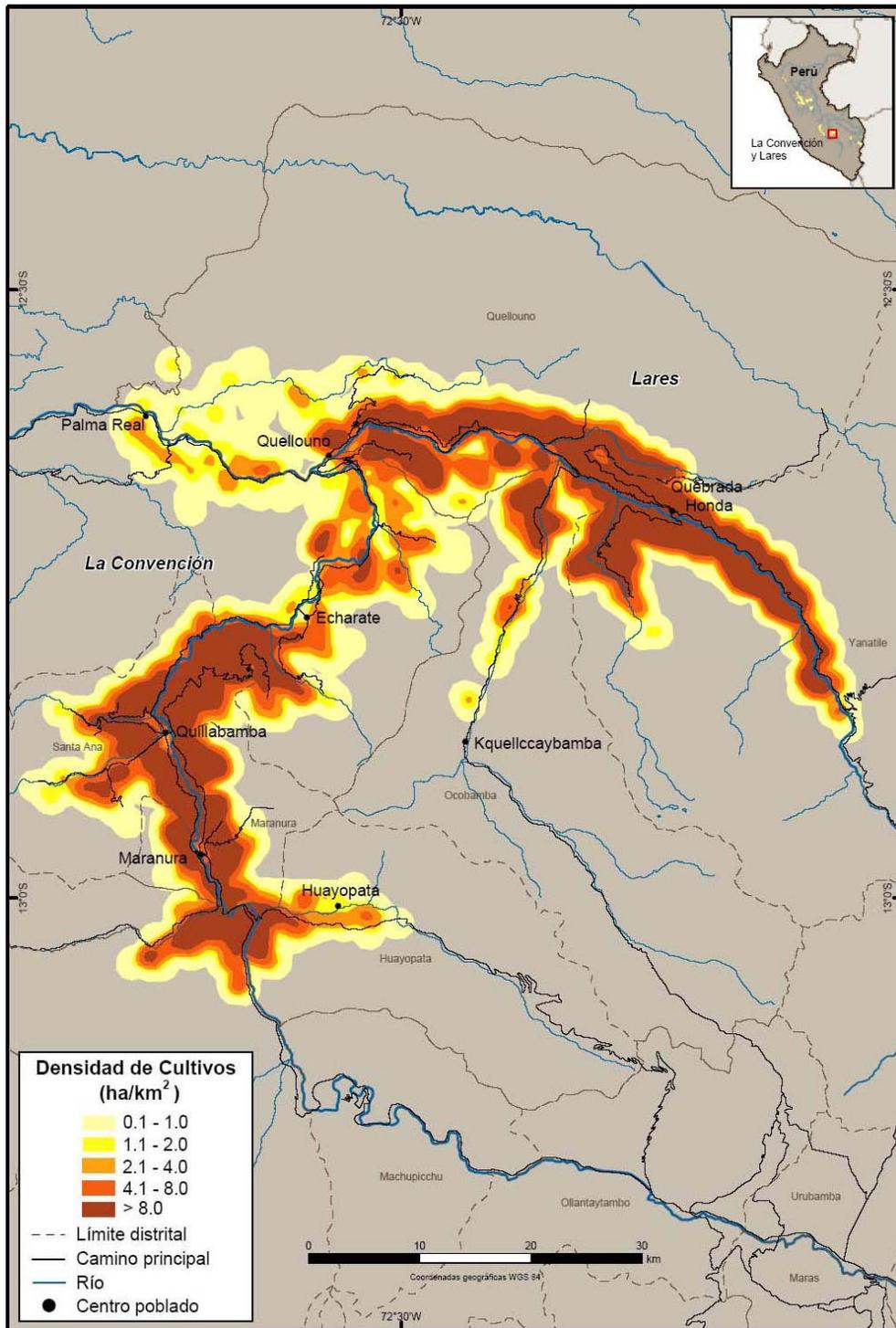
Tanto el valle donde está la ciudad de Quillabamba, y el de Quebrada, que está muy cercano, producen la mayor cantidad de HC del Cusco. Esta HC se destina mayormente al consumo tradicional y se consume en todo el sur, en el centro y en el norte hasta Ancash, incluso se vende en La Libertad en cantidades menores.

Cusco representa el 58% de la capacidad productiva de todos los empadronados activos y, para el año 2003 suministró 86% de la HC comprada por ENACO. Este hecho hace del departamento un caso especial, situación que no se repite en otros departamentos y cuencas. La Libertad también produce HC para el consumo tradicional, pero en menores cantidades, solo para uso regional (costa norte y sierra de La Libertad), y donde existe una mayor presencia del narcotráfico.

En ese departamento sureño se produce allí la variedad de primera como Cusco, conociéndose la de segunda calidad como Inca. También se produce la hoja en Cosñipata, cerca de Puno, que actualmente es mayormente demandada por consumidores y comerciantes en el sur como hoja de mejor calidad.

En las cuencas de La Convención y Lares, situadas en la ceja de selva, la producción de coca se da junto con otros productos, destacando principalmente el café, y en menor medida, el cacao, el té y la fruta. La coca se produce en pequeñas y medianas parcelas, generalmente en la ladera de los cerros.

## DENSIDAD DE CULTIVOS EN QUILLABAMBA Y QUEBRADA



Fuente: ONU (2005).

En esa provincia se encuentran los puntos de compra de ENACO más importantes del país. Según el informe GRADE (2005), las unidades operativas que tienen una mayor participación en el total comprado son Quebrada, Quillabamba y Santa María. Las tres unidades agruparon en 2004 el 43% de las compras totales.

Desde el punto de vista del consumo, la situación es como sigue. Estos productos agrícolas son sembrados principalmente por migrantes altoandinos, consumidores de HC en su gran mayoría. En todo el departamento del Cusco, y la región sur andina, se consume coca para fines tradicionales. Puno, colindante con Cusco, es el principal centro consumidor de HC, siendo abastecido tanto por Cusco como por las zonas productoras de San Gabán y Sandía del propio departamento donde hay cicales nuevos. Por ser Cusco destacado destino turístico, tanto la HC, como el mate de coca, y algunos productos industrializados (caramelos, chocolates, harina), tiende a consumirse en pequeñas cantidades. Algunos habitantes de la ciudad suelen también consumir la HC para el masticado, por ejemplo, los estudiantes universitarios, los trabajadores, algunos profesionales. Cusco ciudad por tanto combina consumidores modernos y tradicionales.

ENACO tiene importante presencia en el departamento del Cusco tanto por ser un gran punto de compra como de venta. Allí está su principal oficina y el depósito más grande, desde donde una flota de camiones abastece a una buena parte del país. También porque, en coordinación con la policía, se realizan operativos de comiso en diversos puestos de control carretero ubicados en lugares estratégicos de salida de La Convención y Lares, en el camino hacia la ciudad del Cusco o hacia otras ciudades. ENACO y la policía también coordinan el control de los mercados formales e informales de expendio de HC.

La investigación de campo se ha concentrado en Quillabamba–Quebrada, y en la ciudad del Cusco. Advertimos que al ser entrevistados, los agentes hacen referencia a ámbitos locales y regionales sur andinos. El estudio constata que el contrabando de HC es una actividad importante y dinámica en todo el departamento y el sur andino, observándose un tráfico constante de comercio clandestino en pequeña escala (*hormiga*) y a mayor escala. La cadena articula al productor con el consumidor en un ámbito geográfico macro regional transversal.

El contrabandista, comerciante clandestino o informal, es un agente poco conocido, que se mantiene en la sombra, y que requiere ser más claramente identificado para entender el comercio informal e incluso considerar alternativas viables a la formalización. El presente estudio, a falta de otros, realiza una primera aproximación más del contrabando que del contrabandista, pero sin dejar de señalar ciertas características de este agente prácticamente desconocido.

El contrabando:

- 1.- Acopia la HC de las grandes zonas productoras para transportarlas directamente al consumidor.
- 2.- Se dirige a ciudades y mercados formales e informales que cumplen el rol de centro de redistribución, caso de la ciudad del Cusco.

3.- Se dirige a otras ciudades en el Valle Sagrado de los Incas (Calca) y la ruta hacia Puno, un importante centro consumidor; también hacia Apurímac y Arequipa.

4.- Existe contrabando en la zona de Paucartambo y de Cosñipata, este último abastece al Cusco y otras ciudades y centros de consumo del sur andino.

## 2. LA CIUDAD DEL CUSCO

Como gran centro de distribución y consumo, en la ciudad del Cusco se encuentran contrabandistas acopiadores y comerciantes autorizados mayoristas y minoristas y numerosos consumidores (campesinos, habitantes de la ciudad, algunos turistas). La coca de contrabando y de ENACO, según se ha constado, se vende al por menor en diversos mercados formales de la ciudad, predominando la mezcla, generalmente HC de primera, proveniente de Cosñipata, con HC de "segunda", o Inca de menor calidad, comprada a ENACO. A veces la HC se vende en el saco blanco de una arroba de ENACO y también en bolsas de plástico de color verde.

El contrabando sale de las zonas productoras de varios modos:

1.- En acémilas o a pie, siguiendo rutas apartadas, generalmente de altura;

2.- Por carretera, sea en camión u ómnibus.

3.- Combinando ambas modalidades, en tanto la coca que sale en acémilas puede llegar a un punto carretero, de donde se carga a camiones y ómnibus, o pueden usar el transporte tradicional solo para evadir un puesto de control policial.

El contrabando se distribuye diaria y activamente en varios puntos de la ciudad aledaños al centro histórico del Cusco, sobretodo en mercados informales (que operan activamente de madrugada cuando llegan los camiones provenientes de las zonas productoras), en terminales de ómnibus, en tiendas de mayoristas clandestinos. La HC de contrabando también la distribuyen los comerciantes autorizados, sea para la mezcla con HC de ENACO o sin mezcla. Este contrabando sale de las zonas productoras junto a otros productos, como la fruta, la madera, y el café, de allí que sus mercados vendan también este tipo de productos. La actividad de estos mercados es más intensa hacia el fin de la semana en tanto llegan compradores para abastecer las ferias rurales. Es entonces un activo comercio, que opera regularmente para abastecer a un gran mercado.

El mosaico de opiniones de los agentes de la cadena arroja los siguientes resultados e indica esos matices claros que caracterizan a una economía subterránea o semi legal, indicando negaciones, combinadas con referencias más francas a los otros agentes de la cadena y a los funcionarios del Estado.

### 2.1. Comerciantes minoristas del Mercado Ccascaparo

#### SOBRE COMPRAS Y VENTAS

- "Es de primera, claro, claro es de *enacos*. Yo tengo mi autorización de venta. Aquí está."

- “Todo lo que vendo es legal. Aquí está la autorización de ENACO. No quiero tener problemas con la ley. Solo compro a ENACO. La exhibo en plástico verde porque el costal de ENACO es muy chiquito.”
- “La coca la compro en ENACO...no pongo esa autorización porque la tengo guardada...Hay veces que compro de otra parte. Esa es la mejor coca, mejor que la de ENACO”.
- “Solo compro a ENACO, con la autorización de ENACO yo vendo. Pago los impuestos. Doy boleta y factura. Todo lo que hago es legal. ¿Ud. sigue queriendo una arroba de coca? Bueno, le diré que mi marido tiene buenos amigos y puede conseguir de primera. Con anticipación mi marido puede conseguir”
- “La coca que yo vendo es de primera. Es de Cosñipata. Es bien verde y está completa.”
- “Yo compro todos los viernes en la madrugada. En tiempos buenos vendo hasta dos arrobas por semana. En tiempos de baja con las justas vendo media arroba. Los tiempos buenos son de abril a setiembre. Los tiempos bajos son octubre, noviembre, diciembre, enero, febrero y marzo. En junio vienen muchos turistas.”
- “Yo no traigo coca en el costalillo de los *enacos* porque ahí están las hojas muy apachurraditas... A esta hora Ud. no encontrará coca en arrobas...Eso se hace de madrugada y bien lejos de aquí.”
- “Si no te gusta esta coquita te puedo dar otra, esa es especial...me la trajo un chofer...uno de ellos tiene una tienda grande. No es de ENACO pero es mejor.”
- “La coca es de Cosñipata. Es de primera. Es mejor que la de ENACO. La mejor época es de junio y vendo hasta diez sacos al mes. Ahora a lo más dos sacos al mes.”

#### **SOBRE LOS CONSUMIDORES**

“No solo chacchan los indios. Aquí en Cusco chacchan muchas personas decentes. Intelectuales... también varios médicos...En épocas de universidad y del colegio, los jóvenes compran para aguantar el esfuerzo de estudiar. ...En el Inti Raymi [junio] muchos turistas me compran bastante.”

#### **SOBRE LOS CONTROLES DEL ESTADO**

- “Una vez cada dos meses viene ENACO y la policía. Eso siempre pasa en la buena temporada. Abusivamente me quitan toda la coca. Eso es un abuso. ENACO viene con policías que no hacen servicio en esta zona. Los policías de esta zona son buena gente, no abusan de nosotros. Nosotros les colaboramos”.
- “Yo me llevo bien con los *enacos*. Con la policía siempre les colaboro con un poquito de arroz, azuquitar y una propinita”.
- “Los de ENACO engañan. Dicen que venden de primera y en realidad es segunda. Lo coca de ENACO es amarilla, seca, rota, no tiene mucho jugo. Pero no todos los de ENACO son malos. Hay algunos que ayudan a nosotros, pero no le voy a decir cómo. Sería loca. La policía

también nos ayuda. A ellos les colaboramos. Pero hay otros *enacos* que vienen con la policía y quitan la coca buena. Yo he perdido bastante con esos malos”.

#### **SOBRE LA IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL COMERCIO DE COCA**

- “La coca me salvó. Más que la fruta, lo coca salva el negocio. Inclusive en tiempos malos como en este mes, con la coca, más que con el trabajo de mi marido, y la venta de frutas, mis cuatro hijos comen, se visten, van al colegio, y el mayor está en la universidad”.
- “[La coca] es el único producto que tiene siempre salida y no se malogra como la uva....La coquita me da de comer.”
- “La coquita sale todos los días, más que el azuquitar, el arroquito o el aceite”.
- “Le tengo cariño a la coquita. La coquita ha educado a mis hijos”.
- “La coca no es la principal de mis ventas pero me ayuda bastante”.

#### **SOBRE EL SISTEMA DE ALARMA DE LOS COMERCIANTES INTERROGADOS**

- “Por que ha venido aquí con esos que toman fotos. Así no vale. Eso no está bien. Eso me va a perjudicar.”
- [Megáfono] “Atención, atención, hay personas extrañas que están tomando fotos. Cuiden su mercadería. No la enseñen. No hablen con esos intrusos”.

## **2.2. Comerciantes del mercado Wanchacc y alrededores:**

#### **SOBRE COMPRAS Y VENTAS**

- “Yo no vendo por arrobas, solo por libras. ENACO me ha autorizado solo a vender por libras”.
- “Todo lo que vendo es legal. Yo no compro como otros comerciantes, a los que traen de la Federación de Quillabamba y de algunos choferes que traen paquetitos de coca.”
- “Tengo la autorización de ENACO. Aquí está, mírela. ¿Cómo puede conseguir buena coca? Usted tiene que ir al campo, a donde cultivan, para traer coca buena y jugosa como la mía. Mi esposo va al campo a Quillabamba, a la Federación, me trae un poco, unas tres arrobas en época baja y unas cinco o más en la buena.”
- “Cuesta conseguir buena coca. Tengo dos calidades. Para la buena coca, hay que madrugar....Al lado del cuartel, allí nos quitamos la buena coca. Eso cuesta, pues”.
- “Yo solo vendo coca de ENACO. Yo estoy autorizada y los *enacos* no me vendrán y me quitarán. ¿No parece de ENACO? Ja, ja. Eso es un milagro”.
- “Mi esposo va a Quillabamba y compra coca en la Federación, me trae coca”.
- “Todo por aquí es legal, le juro por mis hijos. Mire mi autorización. Otras veces tengo otra coca, me la traen uno que antes era policía. Como ha sido policía, tengo confianza, respeto a la autoridad. Vendo esa coca mucho, esa coca jugosa y verde. Seguro que en junio y en mayo vendrá. Para esos meses te ofrezco coca mejor que ésta de ENACO.”

- “Hay mucha competencia. Otros de este mercado y de otros sitios venden coca que les traen de Quillabamba, de la Federación. Yo no vendo esa coca. Una vez lo hice y los *enacos* con la policía me quitaron. Perdí plata. Mire, mire, esa coca es muy especial ¿No parece de ENACO? Esas se venden rápido. ¿De dónde son? No le puedo decir.”
- “En tiempo alto tengo que sacar la coca de donde sea.”
- “Yo compro los sábados, en la madrugada, en el puente San Pedro. Allí se consigue la mejor coca del Cusco. Esa coca sale rápido, se vende fácil.”
- “Es de ENACO...tengo la autorización. Pero esa coca no sale tanto. Mi hermano consigue mejor coca de la Federación. Tiene muchos y buenos amigos allí. La buena coca, la de la Federación, se vende todo el tiempo. Es bien buscadita”.
- “De madrugada se compra la mejor coca. El sábado o domingo en el Sacristán Nyuc, del Puente Almudena, o la avenida Lorena, esos son sitios donde pueden vender harta coca por arrobas. Allá, en esos sitios, de madrugada se compra la mejor coca, pero eso no se los digas a otras personas”.
- “Bueno, hay otra coca mejor. Esa de la federación, de Quillabamba, es legal. Solo hay que tener cuidado de traerlo aquí. Yo no sé los motivos, pero las cosas son así”.

#### **SOBRE LOS CONSUMIDORES**

“A mí me compra mucha gente humilde, los albañiles, los barrenderos, también muchas mujeres. Mucha gente por su salud picchan. La coca hace bien”.

#### **SOBRE LA IMPORTANCIA ECONÓMICA DEL COMERCIO DE COCA**

- “La coca sale más que la fruta, y eso que yo vendo fruta al por mayor”
- “Yo le tengo fe a la coca, ella, la coca, es lo que vendo todos los días en mi tienda. Es como el pan.”
- “No hay nada como la coca...”.
- “La coca da salud. Es la base de mi negocio”.
- “La coca hace bien a la gente y su venta me ayuda bastante”.

#### **SOBRE EL SISTEMA DE CONTROL DE ESTADO**

- “En ENACO, con ayuda de la policía, de los jueces y las autoridades, hay mucha corrupción, mucha trafa, mucha cutra. Engañan a los productores y los consumidores”.
- “ENACO es un nido de rateros. Nos tratan como delincuentes. Nos exige muchos papeles. Pero yo sé que a otra gente no le pide nada. Le digo eso porque mi primo que trabajó allí me ha dicho. ENACO es un foco de corrupción. Fíjese que la cocinera de Toledo ha sido jefa de ENACO. ENACO usa a la policía contra los débiles y no contra los verdaderos delincuentes.”

## **SOBRE EL SISTEMA DE ALARMA DE LOS COMERCIANTES**

- [Policía, alertado por el comerciante] “El señor al que Ud. ha faltado el respeto es un buen ciudadano, es muy decente y colaborador con la ley. Y usted, después de interrogar debidamente, y sin su consentimiento, lo está molestando mucho. Usted está cometiendo un delito. Le pido que se retire del lugar, de lo contrario pasará 24 horas en la comisaría”.
- [Otro policía] “Váyase, váyase, usted está interrogando a gente tranquila y honrada. No se meta en problemas. Otros policía más estricto ya lo estaría depositando en la comisaría”.
- [Adulto que se aparece de pronto] “Por qué fastidia a la señora?...le pido con respeto que salga del mercado”.

### **2.3. Testimonio de un contrabandista:**

“La coca de contrabando se consigue en el mercado del Cusco. La traen en maderas, dentro. Hay hojas que también las esconden en bidones que traen de la puna. Luego está la hoja que lo llevan en camión al terminal terrestre, al finalizar la avenida Ejército del Cusco. Luego la trasladan a Urcos, a Sicuani, a Juliaca, hasta Arequipa. El contrabando, te explico, empieza si tienes un cierto dinero para viajar. Para comprar tu asiento, tienes que conversar con el dueño del bus para que te deje la *caleta*. Tienes que condicionar y decirle ‘yo viajo en tu carro y me dejas la *caleta*’. Entonces quiere decir que el negocio es seguro. A veces viajan 6 a 7 personas dentro, e incluso el mismo dueño del bus trae coca. Por ejemplo, en la empresa Cerro Azul, ahí pueden entrar entre 15 a 20 arrobas [en cada bus]. La coca la esconden en la parte de atrás. Hay otras empresas que la esconden en el techo, o en el centro del bus, en el piso. No huele, porque nosotros hacemos el *cinteo*, una cinta de embalaje. Desde Quillabamba me avisan de ENACO y me dicen quiénes van a estar en la ruta. Si están otros, cuando estamos regresando, se quedan a una cierta distancia del control o del operativo, esperan en cierto lugar o usan otros caminos. Esa coca la compro en Quillabamba, el lunes, a partir de las 6 de la mañana, porque ahí lo encuentro en la Federación. Allí los que compran coca también revenden por arrobas o sino lo empaquetan. No hay porque ir a la chacra en Quillabamba. En Yanatile sí hay que ir. Ahí hay que conocer el camino, cómo se hace para ir a la chacra. Preguntas ‘¿quién tiene hoja de coca?’ y ahí me dicen, ‘tiene el Hilario, tiene el Montoya’, y me indican dónde queda eso. Unos 40 minutos a pies, se compran 3 o 4 arrobas, se carga y se traslada a la carretera. Ahí lo *encaletan*, lo ponen en cajas.

Uno debe primero llevar un atadito, un regalo de 10 a 12 soles y con eso le compras. Así se estila. Vas haciendo amistad. En el camión o el ómnibus también vienen campesinos que van como espías. Enviamos algunos bultos en el mismo ómnibus y ahí mismo vienen otros contrabandistas. La coca entonces va dentro de la carga y puede llegar a 30 arrobas en toda la *caleta*. Hay 3 ó 4 que vienen cuidando su carga.

A veces mandamos a alguien por delante para que avise a los que llevan el contrabando. Llegan [los contrabandistas] al lugar de los operativos y a veces no pasa nada porque son medio novatos. Paran, y si viene la policía entran al monte, ahí se trepan por arriba, luego regresan a pie. A veces nos sorprenden cuando uno se queda dormido, porque el viaje es de noche. Nos quitan alguna coca, una media libra, unas 2 libras, según. Quitan más a los chiquitos. Los policías cuando lo ven soplan su silbato, entonces el contrabandista agarra su

bulto y se va. Si encuentran un bulto, lo cogen, preguntan por el dueño pero nadie sabe nada. Así es señor.

Uno viaja de noche a Quillabamba, en el día compran y lo *encaletan* y en la noche ya lo están llevando para ser vendido. En los mercados del Cusco la compra es normal. Me acuerdo de una oportunidad que le dije a una señora si podía conseguirme 10 arrobas y me dijo 'claro, encantada, para mañana'. Ahí lo tienen, en almacén, por la zona del Puente de Almudena.

De Quillabamba o Quebrada llevamos la coca a una ciudad, hasta Calca en el Valle Sagrado, y ahí se negocia. Vienen los minoristas de Juliaca, Puno, Ayaviri. También compran verduras, maíz, y ahí fondean la carga, van comprando varias cosas. Ellos compran de varios una buena cantidad. A veces hasta 80, 90 arrobas. En Calca uno va al mercado mismo, ahí no hay control policial. Siempre en los mercados hay alguien que dice que puede conseguir tal cantidad. No hay mucho sistema de control. A veces he visto que vienen camioneros, un Volvo una vez, y preguntan por 140 arrobas o más. Tienen plata, será entonces para la *blanquita*. Pagan bien".

#### 2.4. Funcionarios de ENACO

- "La coca de contrabando sale por varios lados, de Quillabamba por el puesto de San Luis, pero también por otras partes. La coca de Quebrada sale por Calca, incluso en mulas, y también la de Cosñipata, por caminos de herradura, por la propia geografía, por que hay varias rutas de salida. En Quebrada el contrabando es más frecuente que en Quillabamba.

Los mismos productores que no están autorizados participan en el contrabando a pequeña escala. O si no los acopiadores van directamente a la chacra a comprar. Ahí les dan algo y les venden. Al comercio informal se le vende la mejor coca y además la escoge en chacra. El resto tienen que trasladarlo a ENACO, esa es la coca que no quieren y luego discutimos por la calidad. Viene un conflicto y dicen que nosotros los maltratamos. Los propios dirigentes de la federación son informales. Ahí incluso tienen su almacén desde el 2000. Entonces los acopiadores van allá o se abastecen en la chacra. Luego camuflan la carga en el camión. Algunos se van en mulas, de noche y tienen varias rutas de salida. Saben donde está la policía. Muchas veces porque el control es rutinario. Cuando decomisamos es generalmente hoja de primera. Ese mercado informal compite con nosotros en precio y calidad y hay poca sanción. Al narco no le interesa la calidad. Vendemos en el Cusco a 250 comerciantes, en Sauri 130, en Santo Tomás 80, en Abancay 70 y en Andahuaylas 150. Pero hay reventa en las alturas y es muy difícil de controlar. En la época de alta los productores venden [a los contrabandistas] su coca más barato que ENACO, a 40 soles la arroba, y en la baja, venden a más precio que ENACO. Tenemos y aplicamos un estricto programa de supervisión y control. Hacemos que exhiba su licencia el comerciante de coca...periódicamente esas licencias se revalidan. Somos muy estrictos. No nos casamos con nadie. Cuando observamos que no venden coca prensada es que no están vendiendo coca de ENACO. Entonces les revocamos la licencia. En ENACO pensamos la coca que vendemos, es nuestro sello. A nivel nacional, hemos revocado el 20% de las licencias. El contrabando nos preocupa mucho, pero no tenemos personal para combatirlo. A la medida de nuestras posibilidades hacemos lo que podemos. Los contrabandistas usan muchas mañas, por ejemplo, cuando van por caminos de herradura a vender coca a los pobres de las alturas."

- “Estos contrabandistas han aprendido a andar hasta donde están los consumidores en los caseríos, donde hacen trueque o venta. Han mejorado su sistema de comercialización. Muchos de los acopiadores son mujeres contrabandistas de Cusco, de Puno, y de las zonas altas. De Quillabamba son las fruteras y de las alturas son las puneñas.”
- “Por la zona de Ocongate, la coca se traslada en acémilas. Le dicen los Catccas, un pueblo dedicado al contrabando. Van en caminos de herradura, con 20 a 25 acémilas, llevando 4 o 5 arrobas en cada una. Caminan de noche. De día se esconden y de noche caminan. A veces abusan en los caseríos porque comen y no pagan. Algunos van armados. Ahí, entre Urcos y Paucartambo, hay contrabando regularmente. Llevan la coca de primera y le venden a ENACO la de segunda, la peor”.

## 2.5. Ex funcionario de ENACO

- “El minorista compra un poquito a ENACO para blanquearse. Muchos compran solo 2 ó 3 arrobas, solo por la licencia. El problema también es que ENACO vende una hoja menos atractiva, entonces los minoristas tienen que ir al contrabandista para poder hacer una buena mezcla. Y ese minorista consigue la coca del que viaja a la zona y lo dejan habilitado en la chacra. Dan facilidades, son intermediarios. Les llevan lo que necesitan como abarrotes y hacen incluso el trueque en chacra. Es un contrato informal. Incluso cuando escasea les pagan 3 ó 4 veces más que ENACO, porque el margen de ganancia es grande. Ahí el productor le vende un poquito a ENACO y el resto se va al contrabando. Y pasa porque cuando hay un puesto de control y no hay entregas de coca decomisada es porque están dejándola pasar.
- Hay muchos problemas. Falta presencia, no hay vehículos, no hay coordinación interinstitucional, mucha corrupción e incompetencia, a lo que se suma despidos o traslados arbitrarios y nombramientos en puesto claves de gente que no tiene la preparación técnica.”

## 2.6. Policías

- “La intervención es en vehículos de carga y pasajeros, por carretera. Recuerdo un caso que decomisamos 6 arrobas. Fue por el olor. En los operativos rebuscamos los bultos y a veces logramos identificar la coca. Generalmente se camufla en cajones de fruta de madera. Viene en camiones, pero a la hora de la intervención desaparece el propietario. Hay aparte de acopiadores también productores que venden en pequeñas cantidades. Muchas veces el comercio principal es de coca pero aparentan ser de otra cosa.”
- “Yo creo que el 90 por ciento no se logra detectar a los propietarios de carga informal porque no hay información, y no aparece el responsable. Hay digamos 60 pasajeros y nadie habla. Muchos de los productores lo hacen porque les da molestia ir a ENACO, hacer la cola mientras los acopiadores van a la chacra y muchos actúan al mismo tiempo en el plano legal y en el contrabando”.
- “Yo he estado en un puesto de control 3 años y sé que las contrabandistas son principalmente mujeres que venden fruta. Traen la coca dentro de la fruta, la ponen en pequeños paquetes. Muchos son tipo operación hormiga pero son tantos que el volumen llega a ser grande. Hay otros que traen cantidad, entre 20 a 30 arrobas por carretera, pasando por San

Luis. Pero otros se burlan más. Unos se vienen por Santa Teresa, otra ruta hacia Macchu Picchu, caminando o en acémila, y luego se embarcan en el tren y ahí no hay control. También en el valle de Pilcopata sale en acémilas la coca de Cosñipata. Otra ruta son los Catccas que llevan 4 a 5 arrobas en acémilas. A veces de par en par, porque no quieren perder mucho, para no tener riesgo. Las fruterías hacen la operación hormiga, luego llegan a Cusco u otras ciudades y almacenan en casas, en domicilios, y allí la venden. También hay acopiadores con plata, pero eso son más ligados al narcotráfico. Tenemos a los camioneros, que se ganan hasta el doble con el comercio, por eso entran al negocio. Ellos lo sellan con plástico para que no huela, la forran bien la coca. El acopiador también va a la chacra, a ése ¿cómo no lo van a conocer?, más es la amistad, porque hacen negocio con ellos y algunos hasta pueden ser familiares. Son bien reacios a identificarse, así son los ilegales. Pero uno los encuentra en los terminales de fruta. Ahí vienen y se puede ver cómo descargan en la madrugada la fruta y la coca."

- "Muchos usan el recibo de ENACO como pantalla. Los productores solo pueden vender una cierta cantidad, tiene un tope, entonces si produce más sale vía el mercado negro. Hace poco tuvimos un caso de 720 kilos de coca distribuido entre 7 pasajeros. Tuvimos éxito pero es difícil porque los contrabandistas tienen más dinero, camiones, combustible, usan celulares. Nosotros no. Otro caso fue de los mismos productores que tenían coca de contrabando viniendo hacia el Cusco, había 4 pasajeros con 10 a 20 kilos. Eran los campesinos los propios contrabandistas y se resistían porque decían, 'esa es mi coca'. Decían que en su zona no hay acopio de ENACO, eso fue el 24 de enero del 2005." <sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Este caso está documentado con fotos que se encuentran al final de esta parte.

### 3. QUILLABAMBA

#### 3.1. Cocaleros

##### SOBRE LA PRODUCCIÓN Y VENTAS

- “Los que no tienen título, y no pueden empadronarse, me dicen ‘hazme pesar’”.
- “Tengo una hectárea de coca y cuatro de café. La coca se cosecha en un día. Tiene que secarse al mediodía y luego le vendes a ENACO. Vendo segunda. Hay que tener cuidado para sacar primera. Hay que voltearlo y es difícil secar.”
- “En los montes, coca nomás crece acá. Estas plantas ya están viejitas, tienen 35, 40 años. Antes llegaba a producir 50 arrobas en 5 hectáreas, pero ahora ha bajado a 15. La planta se nos baja. Ahora estoy tratando de renovar, porque nosotros somos empadronados, bueno no yo, mi papa; sí, vamos a hacer el recalce”.
- “Por aquí [la coca] crece natural, solo con la lluvia, no se fertiliza, ni se usa abono”.
- “Acá no tenemos agua, esperamos la lluvia. La coca ya está envejeciendo sin ningún otro replanteo. No usamos técnica, nosotros a la deriva nomás.”
- “La mayoría produce calidad de segunda y solo uno de cada diez de primera. Y es que el secado es muy artesanal y además las plantaciones han envejecido.”
- “Yo le digo que por esta zona entregamos todo a ENACO. Como aquí está la ENACO no hay narcotráfico”
- “Mas que todo lo que yo ya no cosecho coca personalmente sino doy en compañía. Doy a otra persona la mitad. Ahora el café orgánico sí es una inversión. En la coca no se invierte.”
- “Todos entregan a ENACO, y el error es que castigan a la gente.”

##### SOBRE LA IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LA PRODUCCIÓN DE COCA

- “Si no vendemos coquita, no podemos mandar nuestros hijos al colegio. Ahora ENACO no nos hace comprar, nos hace perder”.
- “[La coca] es para subsistir, no más, porque ¿de dónde también vivimos? Es el único sustento para el campesino. Para subsistir se venden las pocas arrobas y el resto le sirve ya para la alimentación. Una temporadita ENACO no ha comprado. Ha pasado. Y la gente no tenía ni para comer. Como le digo, nosotros vivimos de la coca nomás”.
- “No es igual que el café pues, la coca siempre nos mantiene un poquito, siempre. Café solo da una vez al año y la coca nos da tres veces”.
- “Como la situación es crítica, se llevan su coquita para ganarse el pan de cada día, para los hijos. Pero sin ninguna otra intención, para ganarse unos cuantos reales”.

#### **SOBRE LAS FORMAS DE CONSUMO**

- “Todo agricultor aquí chaccha coca”.
- “Cuando contrato gente, les doy coca además de cañazo para trabajar”.
- “Lo que no compran lo consumo, porque las manchaditas ya no compran”.
- “En faenas hacemos pues, para trabajar”.
- “Hay una coca de dos hojas, esa seleccionamos. Con eso también miramos la suerte. No es cualquier coca.”
- “También hay el *pagayoc*, el pago a la tierra. Es de noche la ceremonia”.
- “Lo usamos para matecitos también, para la tos. La hacemos madurar en pocitos para frotación, para el frío”.

#### **SOBRE EL CONTRABANDO**

- “Ese contrabando esta por ahí por Carrizales, más allá, por la cumbre. Ellos vienen acá a veces. A veces pagan igualito a ENACO, a veces un poco más. Se llevan hasta 4 arrobas. No en bulto sino así, redonditos. Llevan en una sola partida, cuando viajan en ómnibus. Y si viene el control, nadie es dueño, nadie dice ‘es mío’. Una señora te puede decir ‘*papay*, agárreme ésto’. Entonces tú agarras pues. Las señoras hasta se ponen en cinta, se amarran la coca a la barriga. También llevan por los caminos de herradura, pero hace frío. Hay comerciantes que vienen de fuera, que traen papa, cebolla. Llevan muchos paquetitos. Venden ellos”.
- “Siempre hay mercado negro, gente que compra y vende. Yo sé de algunas señoras que tienen su cocal y se dedican a ese negocio de la coca. Ganan de todas maneras. Venden; es su trabajo, no hay que pensar mal. Tienen permiso allí por la Federación. Son empadronadas. Es su negocio”.
- “Otras se lo llevan poquito, bien camufladito con fruta. Así nomás, los que se dedican al comercio”.
- “A veces vienen y llevan solamente para hacerse un canje de víveres de la sierra, para el trueque de productos, porque en la sierra quieren la coquita, en las alturas. No tienen pues, hay que llevarles de acá.”
- “Acá siempre hay empadronadas que compran por la Federación, así poquito, por libritas”.
- “Aquí casi no vienen. ENACO nos controla, vienen a veces a ver si está la coca. Pero hay trueques, cuando vienen de arriba, donde casi no tienen coca, y nos compran para que chacchen. Nos pagan en efectivo y se llevan para su consumo, para trabajar”.
- “Vienen de provincias, y nos traen quesito, habas, papita, hacen trueque. Compran una o media arrobita, poquito nomás, porque lo quitan. Va hasta Sicuani, Combapata en micro, en combi también. Todos son conocidos. Le entregamos y a veces lo venden o lo cambian”.
- “Ofrecen más, pues, ofrecen más. Un poquito más”.

- “Lo que no llevan a ENACO, lo van llevando fuera siempre. Es a escondidas, no al aire libre. Mayoría tienen allí sus huequitos, allí venden pues”.
- “¿Cómo llevarán al Cusco? En viajes, pues, en ataditos lo viajan. Nosotros también viajamos llevamos un poquito para consumo”.
- “Viene la gente con papita, chuñito, de afuera vienen, de Cusco y de Sicuani, pero nosotros lo llevamos hasta el mercado en Quillabamba. También la de tercera, lo rematamos a un sol la libra. Nos encontramos en el mercado. Por casualidad lo llevamos [a la ciudad] por no hacer regresar [a la chacra]. Los que no han querido los *enacos* lo compran ellos o cambian con el producto también. Algunos son campesinos otros son comerciantes”.
- “Llevar de a poquitos, cantidad nomás, una o dos arrobitas. Si no fracasarían [económicamente]”.
- “Nos traen queso, trigo, no se les puede negar, son distintos a los comerciantes”.
- “Ahora el mercado negro, justamente, eso lo sabe ENACO, hay en la Federación de Campesinos. Si, eso es mercado negro”.
- “Cuando no compra ENACO entonces lo llevamos a la Federación, ahí en la puerta venden”.
- “A veces los comerciantes pagan igualito a ENACO, o un poquito más en época que escasea.”
- “Pueden llevarse hasta 4 arrobas, luego lo envolverán no sé como. Son bultos así redonditos. Cuando viajan en ómnibus”.
- “Ganan pues, porque en Quillabamba compran a un sol la libra y venden en el Cusco a seis soles”.
- “Sí, hay mercado negro, justamente eso lo sabe ENACO. Hay en la federación de campesinos. Ellos compran, inclusive las esposas de los dirigentes. Entonces, ¿con qué moral esas personas pueden defender el costo de la coca? Ahora, cuando un productor lleva su coquita, para una campaña de café, para un matecito, lo requisan con policía”.
- “Allá a veces, cuando ENACO no lo quiere recibir, ‘ya, ésto es, véndelo’. O a veces llega [a la ciudad] cuando ENACO está cerrado y se lo venden pues”.
- “A veces llevo al Cusco. He llevado hasta Huaraz, a Juliaca, a Puno. Eso de las rutas no, ahorita no se lo puedo decir pero sí le diré que la coca del valle de La Convención es bien cotizada.”

#### **SOBRE ENACO**

- “A veces en ENACO hay mucha burocracia, son demasiado abusivos. Son muy autoritarios, no saben tratar. Si son mujeres, gritan como si fueran varones”.
- “La tercera ya no compran, entonces lo echo al río pues. Yo esa coca no la voy a regresar. Gastamos en traslado, en pasaje, cobran todo, todo”.
- “Ahí esta, a la vista y paciencia de ENACO. No lo decomisan, entonces ¿dónde está la autoridad?”

- “A mí me tratan más o menos, estoy relacionado. Pero a otros ENACO abusa, nos arremete moralmente mucho; como es una empresa monopolista.”
- “Me hacen el avión en el peso. Todo aquí es la agresión de parte de ENACO, de los servidores. Yo he sido una persona que ha expuesto en los diálogos [con el gobierno]. Voy con mi DNI, con mi cédula. Pero se firma un acta y ellos no lo cumplen.”

### 3.2. Dirigente cocalero (FEPCACYL)

“A pesar de lo que se ha acordado, que el productor puede llevar hasta 3 libras para el chacqueo, no la respetan, porque se lo decomisan. Todos ellos tienen su cédula. La Federación ha entrado al negocio, de ahí siguen ahorita con su trueque. Ellos son productores que están vendiendo media arroba para abajo. Es coca de primera y también de segunda. ENACO no actúa con ellos, pero si hace advertencia que se venda al interior del mercado, no en la calle. Más de una arroba no pueden vender. Media arroba es el tope”.

### 3.3. Periodista

- “El alcalde distrital es hijo de campesinos. Gracias a la coca son abogados, médicos, ingenieros...es la caja chica de los campesinos...porque es la única que me puede mantener en sustento durante 365 días. Es la única que sirve para alimentarse y para educar”.
- “A los de La Convención favorece enormemente que haya la ENACO, porque de alguna manera garantiza nuestra producción tradicional legal. La Convención sabe controlarse a sí misma; por eso aquí no surge el narcotráfico. ENACO es un respaldo para los campesinos cocaleros porque eso significa una garantía”.

## 4. LARES (Yanatle)

### 4.1. Productores

#### SOBRE LA PRODUCCIÓN Y VENTAS

- “Nosotros solo vendemos a ENACO, no a los comerciantes”.
- “La coca también ha cambiado, antes era más grande, más rico. Nosotros primero recolectamos y luego lo hacemos secar. Lo que no nos compran, lo hacemos abono. Yo cosecho unas 60 a 70 arrobos por temporada. Tres veces al año. Nosotros estamos empadronados, y ellos nos controlan. No vendemos a otros”.
- “Tengo un pedacito de coca, no tengo medida. Estoy sacando ahora 5 arrobos, tengo un pedazo nomás. Otros tienen más. Vendemos a ENACO.”
- “Para vender coca tenemos que llevar, hacer cola para vender. ENACO compra, pero no la negrita. Lo botamos, qué vamos a hacer”.
- “Entregamos a la empresa ENACO. La carrera nos cobran, si es que hay carro. Tienes que llevarles, tenemos que pagar por saco. La coca tiene un precio estable pero nos descuentan por humedad, taras. Va directamente a ENACO. Aquí no hay drogas, este valle es sano, no

hay laboratorios. Pero comercializa nada más, no se preocupa por la industrialización, tantos derivados que hay”.

- “La planta está vieja, hay que cambiar plantita, así más producimos. ENACO solo nos paga segunda, primera ya no hay, muy poco. La tercera lo botamos o sirve como abono, ¿qué vamos a hacer? ENACO compra todo, comerciantes [contrabandistas] no hay”.
- “El café da, pero una vez al año”.

#### **SOBRE LAS FORMAS DE CONSUMO**

- “[La coca] ayuda en el trabajo, a veces uno tranquilo trabaja”.
- “Yo chaccho, para el trabajo de campo, también para el pago a la tierra. Es mi coca.”
- “La coca es rica, nos da fuerza. Cuando trabajo en el campo picchamos cuatro veces. También en el pago a la tierra, medicina, la coca es sagrada. Se piccha a partir de los 13 años, cuando trabajan en el campo. Es una tradición”.

#### **SOBRE LA IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LA COCA**

- “Más es coca lo que siembro. Con la coca tenemos ingreso seguro”.
- “La planta solito crece... Todo le compra al productor, cuando llevamos. Así nomás crece, con la lluvia. Café da, pero poco precio tiene. Tengo café, pero la coca es el principal cultivo, luego el palillo, pero más es coca”.
- “La planta que nos mantiene en realidad, para la educación y todo eso, es la hoja de coca, que produce cada tres meses que cosechamos...nos desahoga de la alimentación, de la enfermedad...No hay otra planta que iguale a la coca. La coca es la única que aguanta aquí en los cerros, donde hay piedra. Ninguna otra aguanta, entonces es la planta principal en toda la zona”.

#### **SOBRE EL TRUEQUE**

“Claro que hay, pero en pequeña escala, como le digo, la tercera. ENACO no nos recibe, ¿entonces, qué hacen? Al campesino le cuesta cosechar, hacer secar y significa un costo. A veces no podemos perder, tenemos que hacer el trueque, de llevar al mercado, también llevar a las provincias altas, allí se hace el trueque, pero es en poca escala.”

#### **SOBRE EL CONTRABANDO**

- “No vendemos a extraños, está prohibido. Todo eso le vendemos a ENACO.”
- “Vienen de Calca, de Cusco, todos vienen a la feria, todos llegan mañana, ese es el día del mercado. Contrabando nomás, ocultando nomás llevan, ocultando en bolsas chiquitas...para no llamar la atención. Llevan a Calca, a otros sitios, lejos.”
- “No sé por donde vienen los *catccas*, quizás para allá arriba. Van a Calca, bajan de Amparaes, de allá vienen. A pie nomás vienen y así se van, como pasajeros en los carros. No sé para donde llevaran. Algunos son conocidos pero otros son pasajeros nomás. Poquito nomás vendemos. Ya no le podemos vender porque hay control de ENACO.”

- “A veces vienen los *catccas*, ellos son de contrabando, de casa en casa andan. Pagan igual que ENACO”.
- “Acá no vienen los comerciantes. Solo vendemos a los campesinos, pero poquito, unas libritas nomás. A los pequeños [los contrabandistas] no vienen [a vernos], irán a ver a los mayores. Hay productores grandes que sacan 100, 200, 300 arrobas. Eso son los que se llevan la plata, en cambio un productor chico no”.
- “Los comerciantes, ellos lo llevan oculto, en camiones. Pero acá no lo compran. El campesino solo vende a sus amigos”.
- “Vienen y se llevan cinco a seis libras, eso nomás llevan, para que chacchen ellos mismos en el campo. Para consumo nomás”.
- “Hay gente que se dedica al contrabando, entonces saca, por eso la empresa organiza una batida, donde los camiones que salen a la ciudad de Calca, en cualquier sitio lo hacen parar los empleados de ENACO; lo rebuscan todo, y les quitan en su totalidad, y ese dinero se reparte entre los empleados y la policía. Hasta ese negocio sucio hacen en ENACO. Desde luego que hay gente que no es campesina. Aprovechan. Sabemos quiénes son los comerciantes. Las fruterías, son personas humildes. La mayoría de estos comerciantes son de Calca, de Cusco; otros son de acá. El campesino que llevan poquito, todo le quitan. Lleva en sus viajes para chacchar. Todo quitan los *enacos*, ese policía sinvergüenza. Ven al campesino como delincuente, le gusta humillar nomás”.

#### **SOBRE ENACO**

- “ENACO es en todo momento una amenaza para el campesino, primeramente fijando el precio, luego en la clasificación, y el pago no es puntual. Y la presión de ENACO es que no trabajemos, quiere limitarnos. Nosotros lo frenamos todo eso con las manifestaciones, cuando nos ponemos en pie de lucha, es la única forma”.
- “Aunque sea verdecito, segunda nomás nos pagan. Antes recibían bien, primera había”.
- “Ahora ENACO paga la primera como segunda. La tercera ya no nos compra. La botamos al río”.

#### **4.2. Dirigente de la Federación:**

“La fuente principal que tenemos de sostén de todas las familias es la coca. El precio es ínfimo, eso lo pone el gobierno, el Estado, FONAFE, no se sabe quien”.

#### **4.3. Comerciantes minoristas:**

- “Vendo buena coca, verdecita, más sanita. Es de primera. Viene de Yanatile. El productor, recogiendo su siembra, nos traen, del valle, aunque ENACO les quita. En la fruta lo traen, ocultando. Los esconden en los cajones de frutas, abajo lo esconden. Pero traen poquito nomás, una arroba nomás”.
- “A mí me compran los campesinos que bajan de arriba, de los pueblitos”.

- “ENACO viene al mercado. A los que llevan les quitan. Si, nos quitan, hay veces que vienen. Una vez al mes, de vez en cuando, vienen porque no tenemos licencia”.
- “La coca viene del valle de Yanatile. Los que trabajan en el campo son los que vienen, llevan para trabajar. Los domingos viene más gente del campo y vendo más”.
- “Del valle traen la coca. A la feria vienen de los pueblitos, de Calca también van a venir, llegan en la amanecida. Yo no soy comerciante, soy productora pero vendo mi coquita.”
- “Con los campesinos hacemos trueque, me dan papa, maíz, y yo les doy fruta y coquita”.
- “La batida no nos deja traer la coca, esos de ENACO. Por eso no traigo mucho, media arrobita nomás. Viene del valle de Yanatile. Es para el trueque con los campesinos que vienen de allá arriba”.
- “Se hacen trueques con frutas, con papa, así lo trabajan los campesinos. Lo traen [sus productos] y lo canjean por frutas, coca también llevan para el campo, para el pago a la tierra. Los dos acuerdan, viendo la cantidad, ellos hacen el trueque. Es al cálculo [no al peso] entre ellos siempre lo hacen, como los incaicos. También ellos traen sus mantas, sus ponchitos, nos venden también. Aquí tenemos asociación, y estamos empadronados los que venimos a vender”.
- “Vienen de Calca, venden verdura, ropa, mercadería; trayendo abarrotes, de todo”.

#### **4.4. Testimonio de un profesor de escuela**

“[El comercio informal] es por carretera, pero también de los que vienen de Calca, de Ocongate, de Paucartambo, vienen por otro lado. Utilizan caminos de herradura, por la altura, y por allí se van. Es inhóspito, van con libertad. Dicen que hay sectores que tienen animales para cargar, contratan algunos trechos, en otros trechos lo llevan. Ellos deben ser una cadena. Ellos tienen presencia en distintos valles que lo han heredado hasta los hijos, porque es una renta para ellos y ellos comercializan bien”.

#### **4.5. Capitán de la policía**

“Casi todas las semanas se hacen operativos. Cada cuatro días se van relevando. La mayoría [de los contrabandistas] viene del Cusco, pero también son de aquí, es el sistema hormiga. Dos, tres, cinco, seis libras, se van decomisando porque está prohibido. Esos operativos se hacen en los vehículos, los camiones y los ómnibus, con el personal que revisa. Algunos se ponen belicosos. Una persona dedicada al comercio de hoja de coca, no solamente ella lleva, se lo distribuye a uno, otro,... ellos reparten, así en los asientos, al final acopian. Vienen con el cuento de que van a comprar fruta y llevan coca porque es más rentable. Comprándole a los mismos agricultores que tienen sus sembríos, a ellos le compran. Ya se conocen pues, años [que se conocen]....También por Amparaes sacan con mulas. Es más difícil [el control] porque sacan por otro lado. No les conviene [a los choferes] porque ellos mismos pierden, el vehículo lo incautamos. Saben a lo que se exponen y por eso no lo hacen. El transportista solo lleva pasajeros, nada más. “

## 5. PRECIOS

El trabajo de campo realizado indica para el mes de marzo, época de cosecha o “alta”, los siguientes precios. Los precios al por menor, por libras en los mercados de las grandes zonas productoras de Quillabamba y Quebrada de HC de primera, alcanza los 2 a 3 soles, mientras que la HC en los mercados de venta al menudeo en la ciudad el Cusco llega a los 5 a 6 soles la libra.

Esta diferencia indica cuán rentable es para el contrabando llevarla regularmente de las zonas productoras, tanto que van varias veces a la semana a La Convención y Lares y que los propios productores participan en el negocio a pequeña escala. Luego venden la HC en la ciudad del Cusco y otros centros de distribución para ciudades lejanas y los pueblos y comunidades de altura.

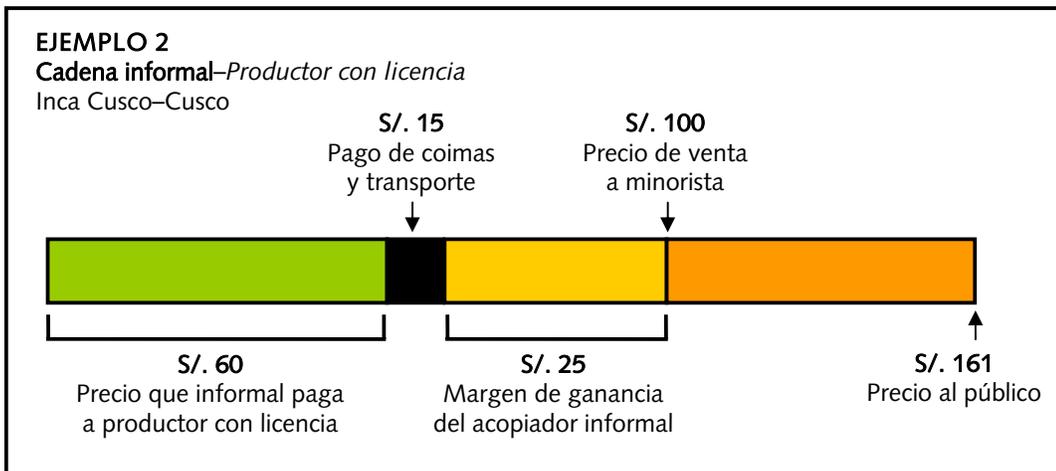
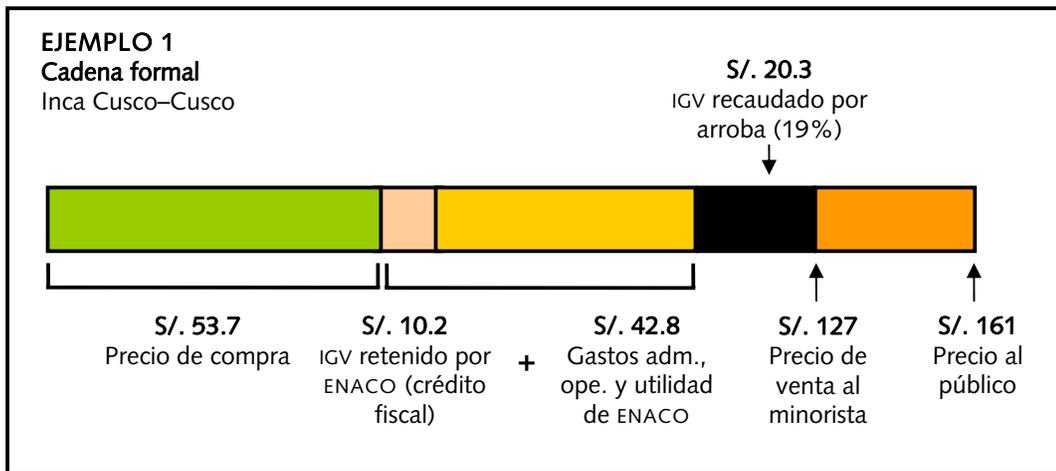
Este negocio es de mayor rentabilidad para los grandes contrabandistas que traen la HC en vehículos que pueden llevar entre 20 a 30 arrobas, y que se venden al por mayor todos los días en los puntos de llegada de vehículos y en los mercados informales o los puestos de venta.

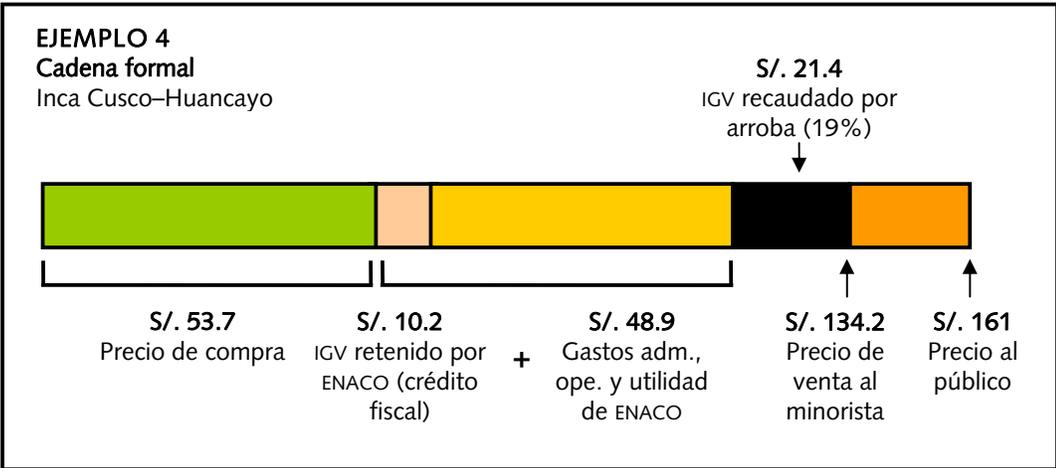
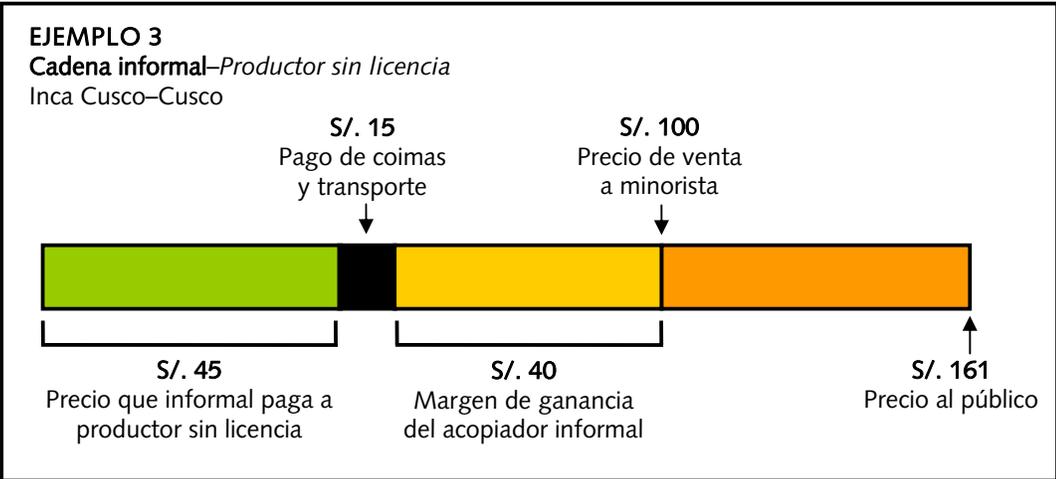
El contrabandista mayorista acopiador compra la arroba hasta a 40 soles cuando abunda en chacra al campesino con licencia, o en los mercados o expendedores de las ciudades de las zonas productoras. Puede venderla hasta a 110 soles al minorista, y éste a su vez la vende al consumidor entre 5 a 7 soles la libra de HC de primera.

Cuando baja la producción, en la temporada de lluvias, y sobretodo en la época de siembra, es decir, cuando aumenta el consumo para la faena, el acopiador contrabandista paga hasta 70 soles la primera comprando tanto al que tiene licencia (en tanto paga más que ENACO) como al que no la tiene, pagando luego el consumidor en los mercados entre 9 y 10 soles la libra. En la medida que tiene que neutralizar el sistema de control, el contrabandista mayorista debe pagar a informantes para conocer sobre los operativos y en el propio puesto de control para que le dejen pasar su mercadería. Las coimas constituyen parte de su estructura de costos así como el viaje a la chacra para escogerla y recogerla.

Sobre los costos y niveles de ganancia del contrabandista, el estudio GRADE (2005) del mercado formal de la HC presenta el Gráfico No. 3, que es de tipo comparativo:

GRÁFICO No. 3  
 PRECIOS SEGÚN CADENAS





**Fuente:** Base de datos de ENACO e información recogida en trabajo de campo.  
**Elaboración:** GRADE (2005).

Respecto al contrabando, cabe anotar que el precio de la arroba va subiendo a medida que se dirige a las grandes zonas de consumo que no son productoras y que se encuentran más alejadas, sobretodo en las alturas del mundo andino. Según Julio Tello, ex gerente de comercialización de ENACO consultado para este estudio, los contrabandistas operan con una lógica de ganancia por volumen con un margen alto que oscila entre el 100%, en períodos de alta producción, al 150% en períodos de baja producción.

## **6. RUTAS DEL CONTRABANDO**

Las rutas en el sur parten principalmente de las zonas productoras de La Convención y Lares usando carreteras o caminos de herradura y dirigiéndose hacia el valle Sagrado de los Incas y el valle del Cusco. De allí llega al consumidor y a su vez se redistribuye a zonas de altura del propio departamento, siguiendo el río Vilcanota en dirección a Sicuani y a Puno, o desviándose hacia las alturas de Arequipa y hacia la ciudad de Abancay. Hay otras rutas que llevan la hoja de Cosñipata en dirección a la ciudad del Cusco que es un importante centro consumidor.

