



LA COMERCIALIZACIÓN DE HOJA DE COCA EN EL PERÚ:
ANÁLISIS DEL MERCADO FORMAL

Informe Final

Manuel Glave
Cristina Rosemberg

Lima, junio del 2005

LA COMERCIALIZACIÓN DE HOJA DE COCA EN EL PERÚ: ANÁLISIS DEL MERCADO FORMAL

CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	4
I. ANTEDECENTES	8
II. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	9
1. Tamaño del mercado	9
2. Co-existencia de diferentes estructuras al interior del mercado de la hoja de coca .	15
<i>Transacción y consumo ilícito</i>	15
<i>Consumo tradicional</i>	16
3. Marco institucional y políticas de ENACO	22
<i>Marco normativo bajo el cual opera ENACO</i>	22
<i>Organización administrativa de ENACO</i>	24
<i>Asignación de presupuesto y relación con FONAFE</i>	28
<i>Formación de precios</i>	31
<i>Mecanismos de control a productores y comerciantes</i>	32
<i>Decomisos</i>	35
<i>Capacidad de gestión de ENACO</i>	37
III. PRODUCTORES LEGALES: PADRÓN DE ENACO Y LICENCIAS DE COMERCIALIZACION	37
IV. COMPRAS DE HOJA DE COCA DE ENACO 1998-2004	39
1. Cantidad comprada por ENACO a los productores.....	39
2. Calidad de la hoja de coca	45
3. Precio recibido por los productores	48
4. Grado de articulación con ENACO	52
5. Estudios de caso- Cusco	56
V. VENTAS DE HOJA DE COCA DE ENACO 1998-2004	58
1. Cantidad vendida por ENACO a comerciantes	58
2. Calidad de la hoja de coca vendida por ENACO a comerciantes	62
3. Precio de venta.....	63
4. Distribuidores y concentración de mercado	67
5. Estudios de caso – Huancayo	71
6. Márgenes de comercialización	72
7. El rol de SUNAT	74
VI. CONCLUSIONES	76
VII. BIBLIOGRAFIA	78

VIII. ANEXOS	80
Anexo 1: Términos de referencia	80
Anexo 2: Organigrama estructural de ENACO	86
Anexo 3: Convenio de acopio firmado entre ENACO y Nancy Obregón	87
Anexo 4: Acta de visita de campo Rancho Grande – Sucursal Trujillo	88
Anexo 5: Verificación de campo en Rancho Grande – Sucursal Trujillo	89
Anexo 6: Compras desagregado por compras móviles	90
Anexo 7: Ventas desagregado por ventas móviles	92
Anexo 8: Material fotográfico	94

LA COMERCIALIZACIÓN DE HOJA DE COCA EN EL PERÚ: **ANÁLISIS DEL MERCADO FORMAL**

RESUMEN EJECUTIVO

Antecedentes y objetivos del estudio

El funcionamiento del mercado legal de hoja de coca en el Perú es poco conocido. Algunas cifras dan cuenta de la baja participación de mercado de ENACO, empresa estatal que monopoliza la comercialización de la hoja. Dos terceras partes de la producción de hoja de coca destinada al consumo tradicional se comercializan fuera de los canales formales, y se estima que el 92% de la producción total se dirige al narcotráfico. En ese sentido, se puede argumentar que el actual sistema de control de la producción y comercialización ha fracasado.

Ante esta situación, el presente estudio responde a una estrategia de FONAFE, fondo del Estado que tiene bajo su supervisión el funcionamiento económico de ENACO, y que ha asumido el compromiso de investigar la situación actual y proponer alternativas de solución.

Bajo ese marco, los objetivos del presente estudio son:

- Analizar y explicar el funcionamiento del mercado y los mecanismos de comercialización de la hoja de coca para usos lícitos en Perú, incluyendo el papel y funcionamiento de ENACO en ese mercado y en el funcionamiento del mercado informal.
- Formular recomendaciones para reformar el sistema de comercialización de hoja de coca para usos lícitos que puedan mejorar el control estatal del mercado, bajar los costos de transacción en ese mercado, y satisfacer la demanda en términos de calidad y cantidad.

Las preguntas clave del estudio giran en torno a tres ejes temáticos: (i) ¿Por qué ENACO no puede comprar (vender) una mayor cantidad de hoja de coca, y aumentar así el control que ejerce en el mercado para consumo tradicional?; (ii) ¿Por qué ENACO no satisface la demanda de los consumidores en términos de calidad de la hoja ni garantiza una oferta sostenida a lo largo del año?; y (iii) ¿Cuáles son las principales fallas de los mecanismos de control de la producción y comercialización?

Un punto de partida del estudio es asumir que la comercialización de hoja de coca se realiza a través de tres tipos de transacciones (formal, informal, y narcotráfico) para abastecer principalmente al mercado de dos tipos de consumo: hoja de coca para consumo tradicional, y derivados de hoja de coca para consumo de narcóticos. Desde el punto de vista de la producción el estudio abarca un solo mercado. Sin embargo, desde el punto de vista de la comercialización se diferencian los tres tipos de transacciones.

Tendencias de las transacciones del mercado de la hoja de coca

Luego de una reducción de la superficie cultivada y de la producción total de hoja de coca en la década pasada, a partir de 1998 dicha tendencia se revierte y la productividad empieza a crecer a un ritmo más acelerado que el de las hectáreas. De esta manera, si bien la superficie total ha aumentado en 30% entre 1999 y 2004, la producción total se ha incrementado en 127% para el mismo período, llegando a 109,900 TM en 2004. El incremento en la productividad se debería a la mejora en las prácticas de cultivo por parte de aquellos productores que destinan su producción al narcotráfico, los cuales se ubican, principalmente, en los valles del VRAE y Alto Huallaga.

Durante 26 años (1949-1975), el comercio de hoja de coca estuvo a cargo del Estanco de la Coca, el cual tenía funciones reguladoras sobre el sembrío, cultivo, cosecha, distribución, consumo y exportación de la planta y sus derivados. En 1959 se encontraban registrados 13,975 predios, un área total de 16,093 Ha, una producción anual de 11,068 TM y una productividad implícita de 0.69 TM/Ha al año. Se estima que el consumo de hoja de coca para fines tradicionales alcanzó un promedio anual de 9,246 TM para el período 1960-1978 (ASFINSA, 2001).

En 1978 se promulgó el Decreto Ley 22095 denominado “Ley de Represión al Tráfico Ilícito de Drogas”, vigente hasta la actualidad, que transfiere la responsabilidad del comercio de la hoja de coca a ENACO y prohíbe el cultivo de hoja de coca en nuevas áreas del territorio nacional, incluyendo renovaciones y recalces de las plantas ya existentes.

Según el INEI (2003) la demanda de hoja de coca para uso tradicional ascendería a 8,787 TM. Si a ello se añade los volúmenes destinados a la industrialización de dicho producto (mates, bebidas, etc.), se estima que la demanda para uso legal es de 9,000 TM. Dicho nivel es consistente con la serie histórica de consumo.

Compras

En 2004 ENACO compró cerca de 3,000 TM de hoja de coca. El nivel más bajo del período 1998-2004 se dio en 1999, año en que adquirió cerca de 1,900 TM, es decir, solo el 22% necesario para cubrir la demanda de hoja para consumo tradicional. Cusco es el principal punto de compras de ENACO y ha concentrado cerca del 86%, en promedio, en los últimos siete años.

La calidad de hoja de coca comprada ha variado considerablemente. En promedio, entre 1999 y 2001, el 86% era hoja de primera calidad mientras. A partir de 2002, dicha composición empieza a invertirse. En 2004, el 81% de las compras se hicieron bajo la clasificación de segunda calidad. Esto se debería a un menor cuidado del agricultor en la producción de la hoja, mayor disposición de ENACO a calificar la hoja como segunda calidad para evitar pagar el precio de primera calidad y problemas de calidad que enfrenta la hoja de coca cusqueña.

ENACO no cuenta con una política de precios. El precio de compra es permanece rígido durante el año y no responde a la estacionalidad de la hoja de coca (escasez y abundancia). La decisión de modificar el precio se realiza de manera independiente a la dinámica del mercado.

El costo monetario de la última campaña de hoja de coca, sin considerar labores de preparación del terreno y plantación, es de S/. 6.4 por arroba, en promedio. Si se consideran estas actividades, el costo total es de S/. 18.2 por arroba, en promedio. Es decir, el productor que vende a ENACO tiene una ganancia promedio de S/. 46.6 por arroba (costo monetario sin actividades de preparación del terreno). Si bien se podría concluir que el precio que paga ENACO es elevado, si este disminuyera se generaría incentivos para la venta al narcotráfico.

Ventas

Las ventas de hoja de coca fueron de 3,461 TM en 2004, 467 TM por encima de lo registrado en 2003. Las principales unidades de venta entre 1999-2004 han sido Huancayo, Cusco y Juliaca. Desde 2003 se han cerrado varias unidades operativas pues su nivel de ventas no permitía cubrir sus costos operativos. Se encargó la comercialización en esas zonas a diecinueve distribuidores los cuales operan con metas mensuales de venta, al igual que las unidades operativas.

La participación de hojas de calidad Cusco e Inca en el total de ventas también se ha invertido entre 1998 y 2004. En 1998, el 90% de la hoja vendida correspondía a la primera calidad. En 2004 solo el 16.5% de la hoja vendida correspondió a la hoja de primera calidad.

El precio de venta presenta menor variabilidad que el de compra. El precio más alto corresponde a la de primera Tingo, que es una hoja apreciada para los *chacchadores* por su color y sabor. La diferencia de precios de venta entre hoja de primera y segunda calidad es casi nula (en 2004, dicha diferencia fue de S/. 1.23).

El precio al consumidor final varía de manera importante según lugar de compra (bodegas, ferias, ENACO, etc.) Aunque el precio promedio es similar en las distintas zonas geográficas, varía según la unidad en la cual el consumidor compra la hoja de coca. Así, una onza de hoja de coca cuesta S/. 0.83 y una arroba S/. 167.39. Sin embargo, si un comerciante vende toda su hoja de coca al menudeo (en onzas) podría obtener hasta S/. 325 por arroba.

Mecanismos de control

El Manual de Organización y Funciones de ENACO, bajo el cual funcionan las sucursales, especifica que una de las funciones de las unidades operativas es supervisar y controlar a los productores y comerciantes de su jurisdicción. En esa línea, se han realizado acciones dirigidas a capturar el máximo de producción posible con el fin de ganarle mercado al narcotráfico. Sin embargo, recientemente (mayo, 2005) la Gerencia General decidió suspender las labores de supervisión de esta Sucursal a pesar de que estaban programadas en el presupuesto de este año.

Por otra parte, ENACO dirige operativos de decomisos en ruta con el fin de confiscar hoja de coca trasladada por productores o acopiadores a los centros de venta. Los decomisos son financiados por ENACO pero dirigidos por la PNP. En el período 2001-2004, la cantidad de hoja decomisada en el ámbito nacional muestra una leve tendencia

decreciente, a pesar de un fuerte crecimiento en la producción total. Estas actividades de decomiso no parecen jugar un papel disuasivo del contrabando.

En la actualidad no existe un sistema de control de la hoja de coca destinada a consumo tradicional. Solo existen actividades poco coordinadas emprendidas por cada una de las Sucursales con el fin de mantener un cierto grado de vigilancia y tratar de frenar la participación del contrabando y narcotráfico.

Una de las variables que explican las debilidades de los mecanismos de control antes descritos es la capacidad de gestión de ENACO. Entre sus principales debilidades institucionales tenemos:

- Escasa voluntad política para controlar la informalidad;
- Débil (o inexistente) presencia en ciertas áreas geográficas;
- Baja calidad del capital humano, y falta de iniciativa para emprender cambios;
- Altos costos operativos y administrativos que atentan contra la posibilidad de ampliar sus compras;
- Tendencias a comportamientos oportunistas (corrupción);
- Ausencia de una política de precios. Actualmente la rigidez de los precios no garantiza alta calidad del producto ni abastece las hojas de mayor demanda.

Sin embargo, cabe destacar que existen algunos instrumentos que pueden formar parte de un futuro sistema de control. Por un lado, se cuenta con el Padrón de productores y los registros de ENACO que permiten identificar a los productores “activos”. Además, se debe actualizar la información sobre superficie y producción. Por otro lado, para el control de la producción y comercialización se requiere de una participación más activa de la SUNAT, en tanto la hoja de coca está sujeta al régimen del impuesto general a las ventas (IGV). Según su marco normativo, SUNAT podría intervenir fiscalizando a productores y comerciantes.

Es importante resaltar que la disposición de los agentes económicos a participar en el mercado ilegal se explica fundamentalmente por la baja probabilidad de detección (p), el bajo costo de la detección (C) -que puede ser asumido por el agente informal-, y los mayores precios ofrecidos principalmente por el narcotráfico. Las dos primeras son variables estratégicas en el diseño del sistema de control. La decisión de los productores de HC (y de los demás agentes) se puede entender analizando la siguiente ecuación:

$$IE = (1-p) (I) - pC$$

Donde:

IE = Ingreso Esperado de vender HC al comercio informal o al narcotráfico;

I = Ingreso producto de vender HC ilegalmente.

Finalmente, en la discusión sobre la forma de organización del mercado de la hoja de coca, se debe considerar dos puntos adicionales relevantes: los problemas derivados de la actividad empresarial del Estado (interviniendo de manera subsidiaria, corrigiendo fallas de mercado, y cumpliendo objetivos de política pública), y los efectos de la presencia de un monopolio (distorsiones de precios y menor eficiencia social).

LA COMERCIALIZACIÓN DE HOJA DE COCA EN EL PERÚ:

ANÁLISIS DEL MERCADO FORMAL

I. ANTEDECENTES

El funcionamiento del mercado legal de hoja de coca en el Perú es poco conocido. Algunas cifras dan cuenta de la baja participación de mercado de la Empresa Nacional de la Coca S.A. (ENACO), la empresa estatal que monopoliza la comercialización de la hoja. Dos terceras partes de la producción de hoja de coca destinada al consumo tradicional se comercializan fuera de los canales formales y, según las estimaciones, casi el 92% del total se dirige al narcotráfico. En ese sentido, se puede argumentar que el actual sistema de control de la producción y comercialización ha fracasado. Esto se refleja, además, en el descontento observado entre los productores y consumidores respecto del precio y la calidad de la hoja, así como en el volumen de compras.

El presente estudio es parte de una estrategia del Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado (FONAFE), fondo del Estado que tiene bajo su supervisión el funcionamiento económico de ENACO, y que ha asumido el compromiso de investigar la situación y proponer soluciones. Así, a pesar de que en el ámbito político hay presiones para sacar una nueva Ley de Coca, no existe suficiente información acerca de cómo funciona el mercado actual de hoja de coca para usos lícitos, como para proponer un sistema de comercialización que satisfaga los compromisos internacionales del gobierno peruano, responda a las demandas justas de productores y consumidores de hoja de coca lícita y sea, además, técnica y financieramente factible.

Los objetivos del presente estudio son:

- 1) Analizar y explicar el funcionamiento del mercado y los mecanismos de comercialización de la hoja de coca para usos lícitos en Perú, incluidos el papel y funcionamiento de ENACO en ese mercado y el funcionamiento del mercado informal.
- 2) Formular recomendaciones para una reforma del sistema de comercialización de hoja de coca para usos lícitos que mejore el control estatal del mercado, baje los costos de transacción en ese mercado, y satisfaga la demanda de calidad y cantidad del producto.

Así, las preguntas clave de este estudio giran en torno a tres ejes temáticos: primero, ¿por qué ENACO no puede comprar (vender) una mayor cantidad de hoja de coca para aumentar su control del mercado de consumo tradicional?; segundo, ¿por qué ENACO no satisface la demanda de calidad y cantidad de la oferta de hoja de coca ni logra garantizar una oferta sostenida a lo largo del año?; y, tercero, ¿cuáles son las principales fallas de los mecanismos de control de la producción y comercialización?

El presente informe consta de seis secciones, además de la de antecedentes (I); la sección II plantea la naturaleza del problema de cultivo de hoja de coca, e incluye una descripción del mercado legal actual y de su funcionamiento, así como el marco

institucional y las políticas de ENACO. En la sección III, se discute brevemente acerca del número de productores empadronados. La sección IV analiza las compras ENACO a los productores en el periodo 1998-2004, y la sección V, las ventas efectuadas por dicha empresa. Finalmente, la sección VI presenta las principales conclusiones de este informe. El estudio se elaboró a partir del análisis de los registros de compra y venta de ENACO, así como de entrevistas a funcionarios de ENACO, productores y comerciantes en los departamentos de Cusco, Huancayo y Trujillo.

II. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

1. Tamaño del mercado

Cerca del 8.2% de la producción total de hoja de coca que se produce en nuestro país se destina al consumo tradicional, según una encuesta realizada por el INEI en 2003¹. El 92% restante se estaría procesando ilegalmente para la elaboración de drogas, como la cocaína, producción que es controlada por el narcotráfico. Ello se revela en la evolución de la superficie cultivada de hoja de coca en nuestro país, que ha respondido, principalmente, a las presiones del narcotráfico ante los cambios políticos e institucionales de los países andinos involucrados en la producción de dicho cultivo (Perú, Colombia y Bolivia).

De esta manera, si bien la superficie total cultivada en la región se ha mantenido alrededor de las 200 mil hectáreas² hasta 2002, la participación de los países al interior de dicho total se ha modificado. Este comportamiento es conocido como el “efecto globo”. En 2004, el área cultivada del total de la región fue de 158, 000 Ha.

Entre 1996 y 1999 el área cultivada en el Perú disminuyó en 59% debido a la confluencia de tres factores³. En primer lugar, a la debilidad de la política antidrogas en Colombia, la cual incentivó a los agentes involucrados en el negocio del narcotráfico (cultivo del insumo y procesamiento) a trasladar todo el proceso productivo a dicho país. En este período la superficie total cultivada en Colombia se incrementó en 138%. Esto tuvo como correlato una disminución del precio de la hoja de coca ofrecido por el narcotráfico en Perú, lo cual desincentivó su cultivo.

Un segundo factor fue el crecimiento de la economía peruana, la cual generó un mayor dinamismo del mercado laboral, incrementó los ingresos y aumentó los costos asociados a operar al margen de la ley, haciendo menos atractiva la participación en la producción de hoja de coca.

Finalmente, también habría jugado un rol importante el avance del Perú en la lucha contra el narcotráfico (acciones de erradicación e interdicción) y el inicio del Programa de Desarrollo Alternativo (1995). Asimismo, la “destrucción” del puente aéreo Perú-Colombia a mediados de los noventa eliminó una de las principales rutas de exportación de hoja de coca y de sus derivados ilícitos, aunque —como veremos más adelante—,

¹ “Encuesta Nacional de Hogares sobre consumo tradicional de hoja de coca, 2003”. INEI, 2004. La encuesta se realizó considerando como ámbitos los pisos ecológicos de Pulgar Vidal.

² Al parecer este total permitiría cubrir la demanda mundial de hoja de coca y sus derivados (PBC, cocaína).

³ “Economía de la hoja de coca. Aspecto Macroeconómico”. Macroconsult, 2004

posteriormente surgieron rutas alternativas que complicaron las acciones de lucha contra el narcotráfico.

Como consecuencia de los desincentivos generados para la producción de hoja de coca entre 1996 y 1998, la principal causa de la disminución del área cultivada fue el abandono voluntario y, en menor medida, la erradicación. Sin embargo, en los años posteriores, la aparición de nuevos cultivos actuó en sentido contrario a los esfuerzos de erradicación (ver **cuadro 2.1**). Por otra parte, las labores de interdicción se reforzaron en 1996, año en el cual se incautaron 19 TM de Pasta Básica (PBC) y una TM de Clorhidrato de Cocaína (CC), para mantenerse luego en unas 10 TM al año, en el caso de la PBC.

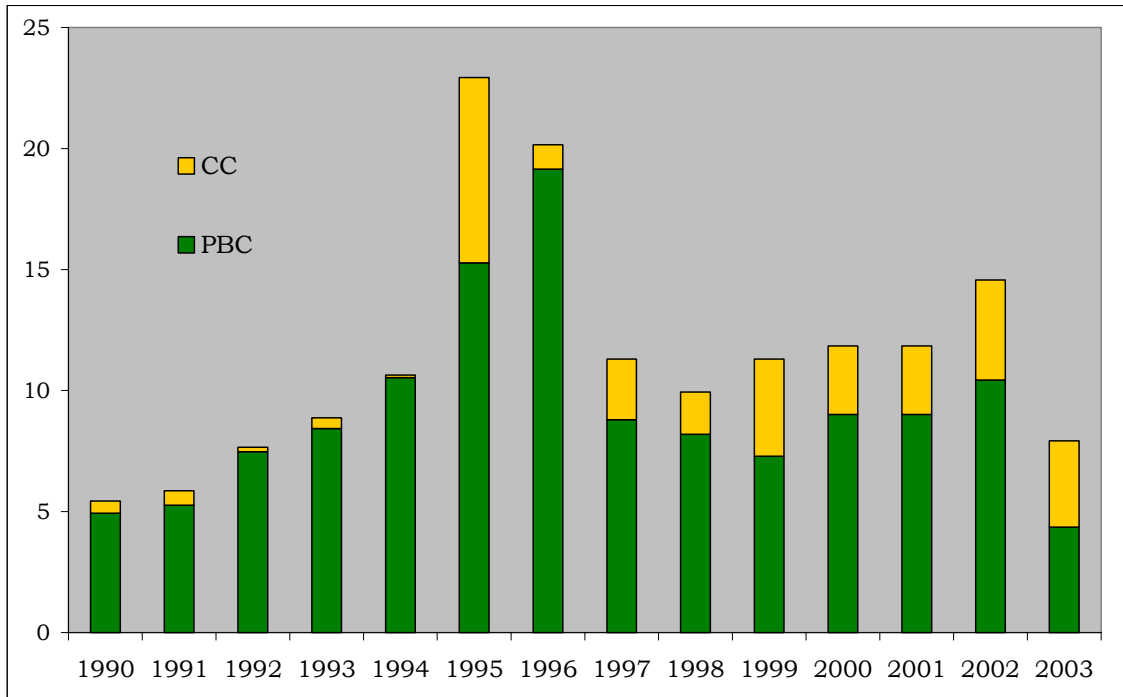
Cuadro 2.1
Fuentes de reducción de hoja de coca

Año	Área cultivada	Nuevos Cultivos	Reducción		
			Total	Erradicación	Abandono voluntario
1996	94,400		20,900	1,259	19,641
1997	69,000		25,600	3,462	22,138
1998	51,000		17,800	7,825	9,975
1999	38,700	1,500	13,800	15,111	-1,311
2000	43,400	12,400	7,700	6,206	1,494
2001	46,200	6,700	3,900	6,437	-2,537
2002	46,700	2,000	1,500	7,134	-5,634
2003	44,200	8,812	11,312	7,022	4,290

Fuente: Macroconsult (2004); UNOCD (2004)

Elaboración: Propia

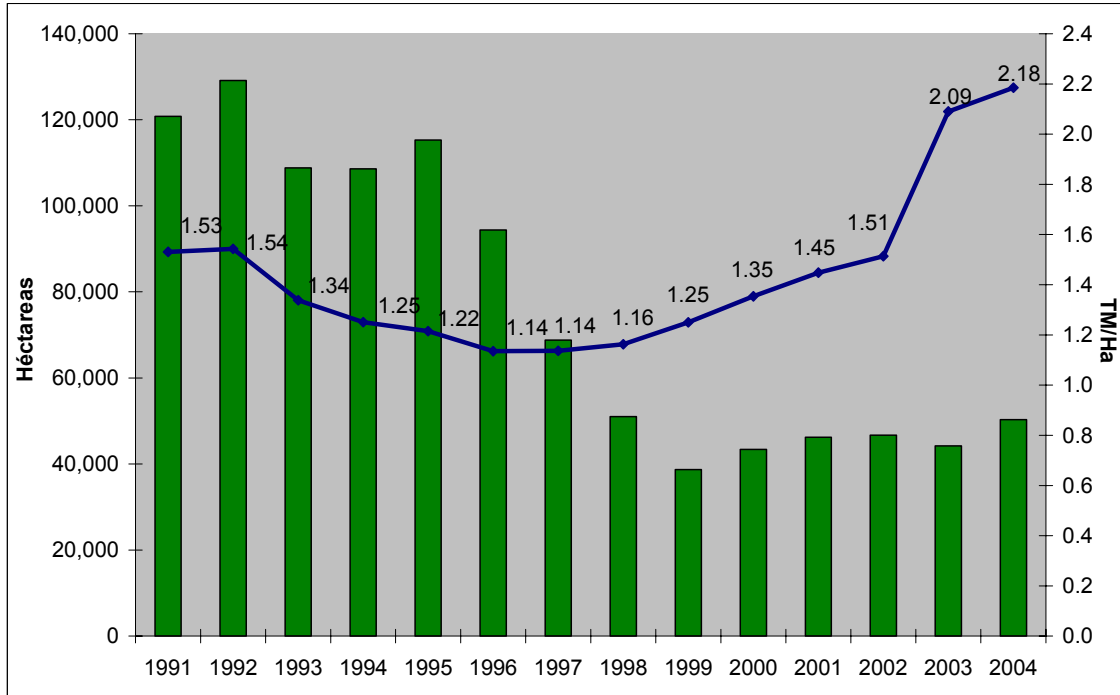
Gráfico 2.1
Incautaciones de Pasta Básica (PBC) y Clorhidrato de Cocaína (CC)
(En toneladas)



Fuente: PNP
 Elaboración: Propia

Entre los años 2000 y 2003, la superficie cultivada se mantuvo alrededor de las 45,000 Ha, en un contexto en el cual empezaron a madurar las acciones iniciadas en el marco del Plan Colombia (1999), un programa de dicho país para combatir al narcotráfico. En la actualidad, existen indicios de que esta tendencia estable ha empezado a revertirse. Según datos de la ONU, en 2004 el área aumentó en 14%, superando el nivel alcanzado en 1998 (ver **gráfico 2.2**). A ello se debe sumar el hecho de que existen reportes de incremento de la superficie cultivada en valles que hasta la fecha no han sido incluidos en las estadísticas oficiales (por ejemplo, Putumayo). En otras palabras, el incremento del área cultivada sería mayor al reportado por las fuentes oficiales. Cabe anotar que los principales valles en los que se cultiva hoja de coca son el VRAE y Alto Huallaga (ver **mapa 2.1**).

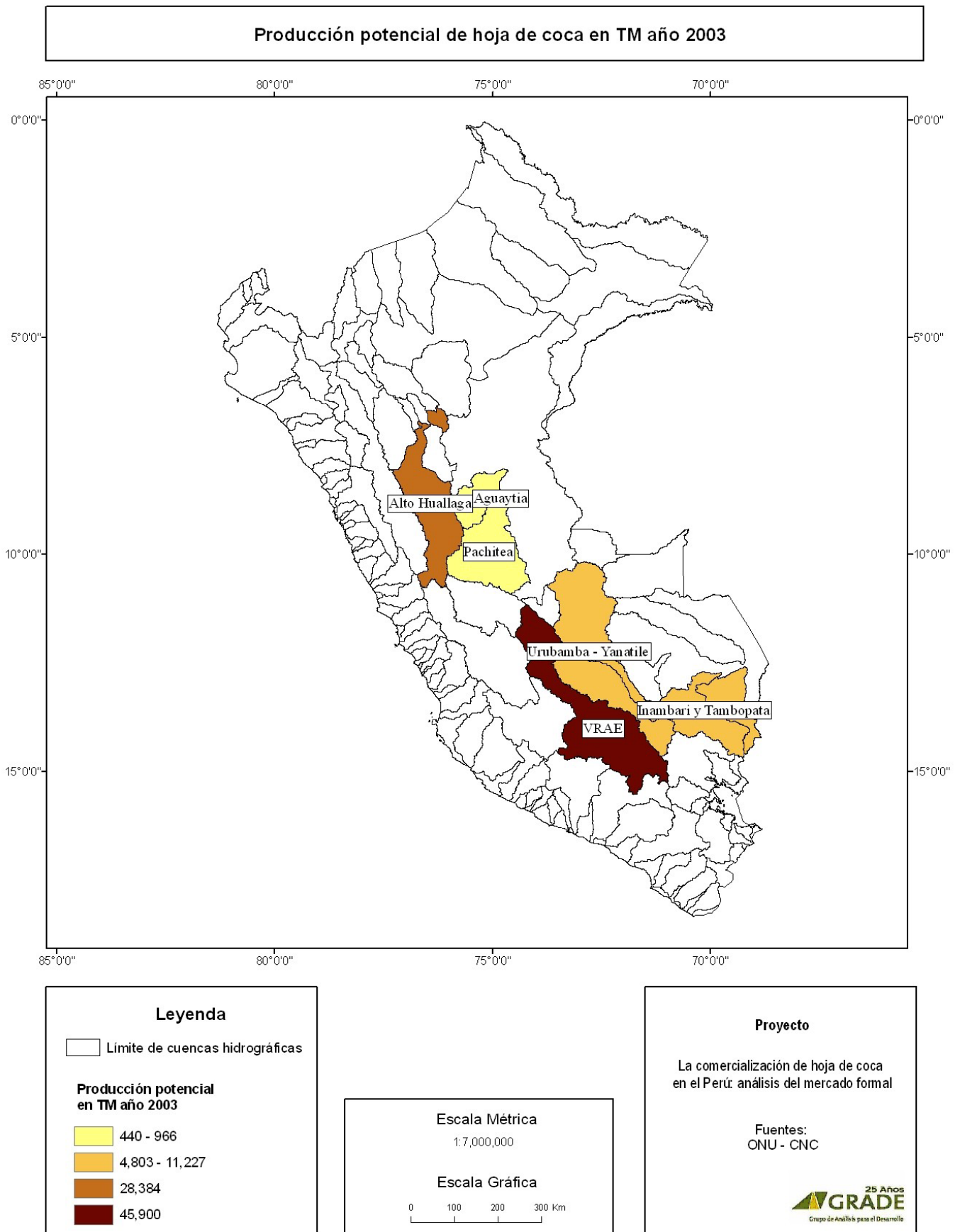
Gráfico 2.2
Área cultivada de hoja de coca y productividad
(En hectáreas y Tm/Ha)



*Datos preliminares

Fuente: CNC, ONU, Macroconsult

Mapa 2.1



Al igual que la superficie cultivada, la productividad de la hoja de coca (toneladas métricas por hectárea) también decayó entre 1991 y 1997. Sin embargo, a partir de 1998 dicha tendencia se revierte y la productividad empieza a crecer a un ritmo más acelerado que el de las hectáreas. El incremento en la productividad se debería a la mejora en las prácticas de cultivo de los productores que destinan su producción al narcotráfico, productores que se encuentran localizados, principalmente, en los valles del VRAE y del Alto Huallaga. Según un estudio realizado por la oficina norteamericana Crime and Narcotics Center (CNC), en 2003 la productividad en estos valles fue de 2.09 TM/Ha frente al 1.51 TM/Ha reportado el año anterior⁴ (ver **cuadro 2.2**). En estos valles, el número de cosechas fluctuaría entre cuatro y seis cosechas al año, a diferencia de las tres cosechas que se obtienen en los valles cuya producción se destina en mayor medida al consumo tradicional. Según el último reporte de la ONU, dicha productividad fue de 2.184 TM/Ha en 2004.

Cuadro 2.2
Productividad de hoja de coca por valle
(TM/Ha/Año)

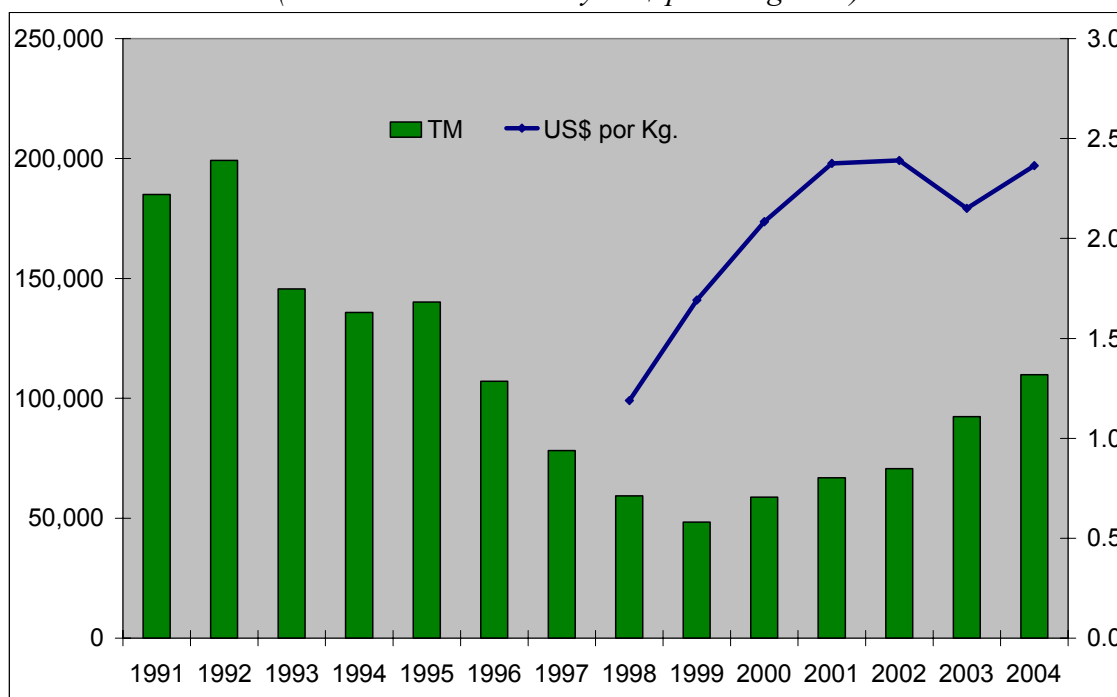
Ámbito	Secado al aire
Alto Huallaga	2.08
Aguaytía	1.91
Apurímac - Ene	3.21
La Convención- Lares	0.91
Selva Central	1.76
Inambari y Tambopata	1.76
San Gabán	1.76
Otros	1.76
Total	2.09

Fuente: CNC. FONAFE con datos de Operation Breakthrough Study

Ello explicaría por qué, si bien la superficie total ha aumentado en 30% entre 1999 y 2004, la producción total se ha incrementado en 127% para el mismo período, hasta alcanzar las 109,900 TM en 2004. Esta evolución se debe a los mayores incentivos para producir y mejorar el proceso productivo de la hoja de coca que ocasiona el incremento del precio que ofrece el narcotráfico. El **gráfico 2.3** resume la evolución de la superficie, la productividad y el efecto del precio ofrecido por el narcotráfico en la producción total.

⁴ Este aumento se debería en parte a mejores esquemas de muestreo y análisis de las hectáreas al momento de estimar la productividad.

Gráfico 2.3
Producción de hoja de coca y precio ofrecido por el narcotráfico
(En toneladas métricas y US\$ por kilogramo)



Fuente: CNC, ONU, Macroconsult

*Dato preliminar

2. Co-existencia de diferentes estructuras al interior del mercado de la hoja de coca

En el mercado de hoja de coca existen tres tipos de transacciones: formal, informal e ilícita, y dos tipos de consumo: tradicional y narcotráfico. El 92% de la producción se transa de manera ilícita y se destina al narcotráfico, mientras que el 8.2% se transa de manera formal (ENACO) e informal (contrabando) y se destina al consumo tradicional. ENACO solo comercializa la tercera parte de la hoja de coca destinada a este tipo de consumo.

Transacción y consumo ilícito

En 1995, el Valor Agregado de Total (VAT)⁵ de la producción de hoja de coca destinada a fines ilícitos fue de 2.7% con respecto al PBI total y de 14.5% con relación al PBI de los siete departamentos con mayor incidencia en el cultivo de hoja de coca⁶, según estimaciones de Macroconsult (2004). Si bien la importancia del VAT con respecto al tamaño de toda la economía disminuyó en los años posteriores, debido también al crecimiento económico experimentado en nuestro país, estos resultados serían distintos a la luz de las nuevas cifras de superficie y producción.

⁵ El valor agregado total es la suma del valor agregado agrícola (generado por las actividades de producción ilegal de hoja de coca) y el valor agregado no agrícola (generado por las actividades de transformación y comercialización de derivados).

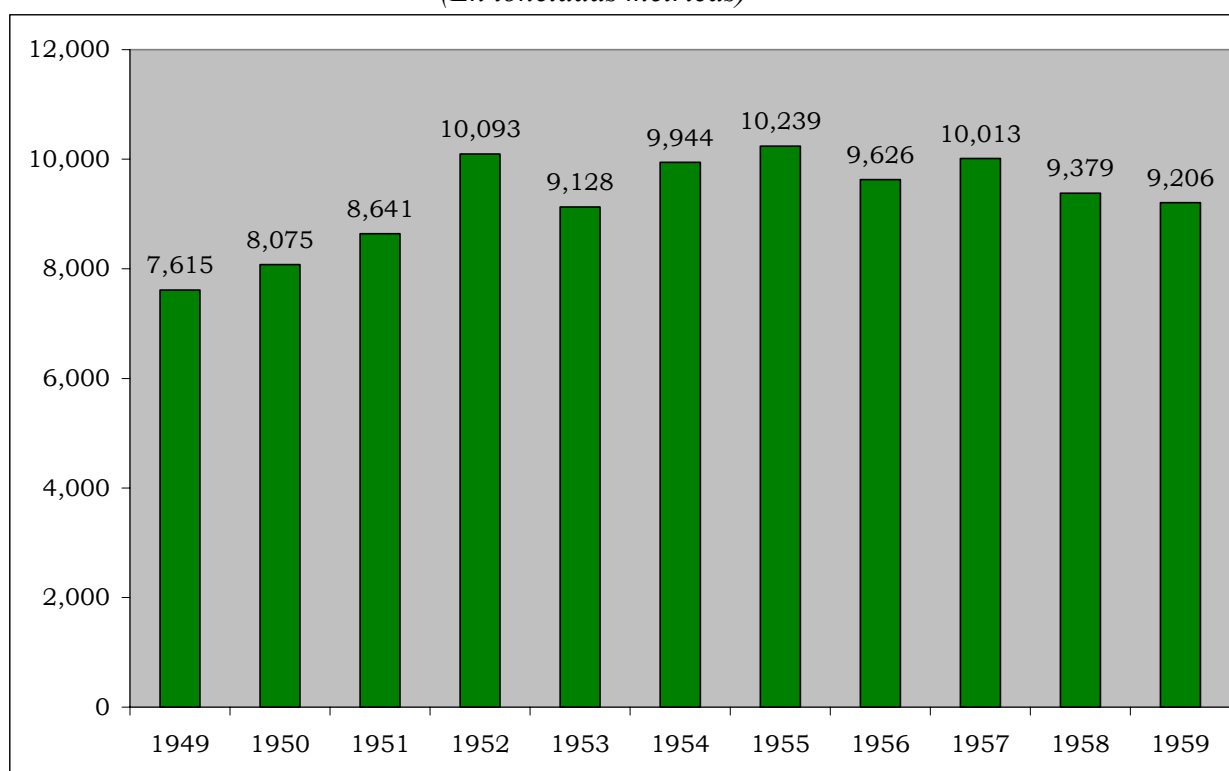
⁶ Se incluye a los departamentos de Ayacucho, Cusco, Huánuco, Junín, Pasco, San Martín y Ucayali.

A pesar de que la producción de hoja de coca destinada a fines ilegales respecto del tamaño de nuestra economía es relativamente baja, sus implicancias para el ambiente social y político del país son importantes en un contexto en el cual no existe una clara política de Estado para combatir el narcotráfico. Además, las acciones para erradicar los cultivos destinados a fines ilícitos se han producido de modo desarticulado y deficiente. Los altos índices de pobreza, los altos costos de transacción para acceder a mercados de productos lícitos, la baja presencia institucional del Estado y las difíciles condiciones agroclimáticas de los suelos incentivan a los agricultores a incluir a la hoja de coca dentro de su cartera de cultivos.

Consumo tradicional

Durante 26 años (1949-1975) el comercio de hoja de coca estuvo a cargo del Estanco de la Coca que tenía funciones reguladoras sobre el sembrío, cultivo, cosecha, distribución, consumo y exportación de la planta y sus derivados. La producción registrada a través del Estanco fluctuó entre las 7,615 TM y 10,239 TM en el período 1949-1959, según UNODC⁷ (ver gráfico 2.4).

Gráfico 2.4
Producción registrada en el Estanco de la Coca
(En toneladas métricas)



Fuente: UNODC (1962)

Elaboración: Propia

⁷ “Ten years of the Coca Monopoly in Peru”. United Nations Office on Drugs and Crime (UNODC). 1962

El Estanco registró información sobre la ubicación geográfica de predios, tenencia de la tierra, superficie cosechada y producción. En 1959 se encontraban registrados 13,975 predios con distintos regímenes de tenencia (privado o al partir). El 74% de dichos predios tenía una superficie menor a una hectárea, siendo el área total registrada 16,093 Ha. La producción anual para ese mismo año fue de 11,068 TM, con una productividad implícita de 0.69 TM/Ha al año (ver **cuadro 2.3**).

Cuadro 2.3
Superficie y producción registrada en el Estanco de la coca, 1959

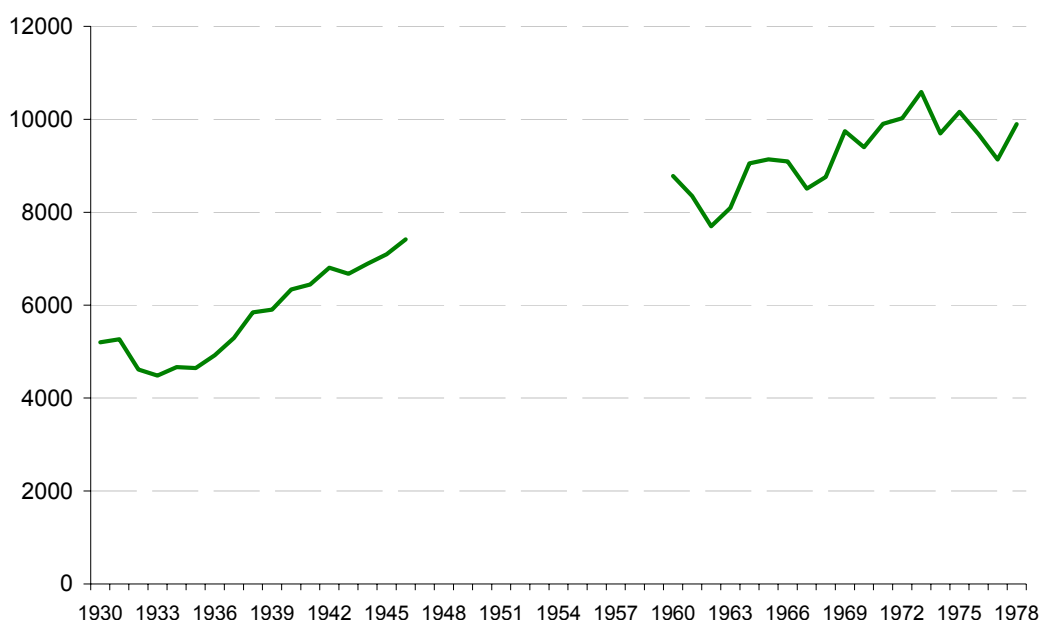
Rangos	Número de predios	Superficie total <i>(En hectáreas)</i>	Número de plantas	Producción Anual <i>(En kilogramos)</i>
Menos de 1 Ha	10,350	3,733	134,582,339	2,732,404
De 1 a 5 Ha	3,043	6,624	98,469,528	4,712,170
Más de 5 Ha	582	5,736	63,038,183	3,623,749
Total	13,975	16,093	296,090,050	11,068,323

Fuente: UNODC (1962)

Elaboración: Propia

Por otra parte, se estima que el consumo de hoja de coca para fines tradicionales alcanzó un promedio anual de 5,794 TM para el período 1930-1946 y que se habría incrementado a un promedio anual de 9,246 TM para el período 1960-1978 (ASFINSA, 2001) (ver **gráfico 2.5**).

Gráfico 2.5
Estimaciones de consumo histórico de hoja de coca 1/
(En toneladas métricas)

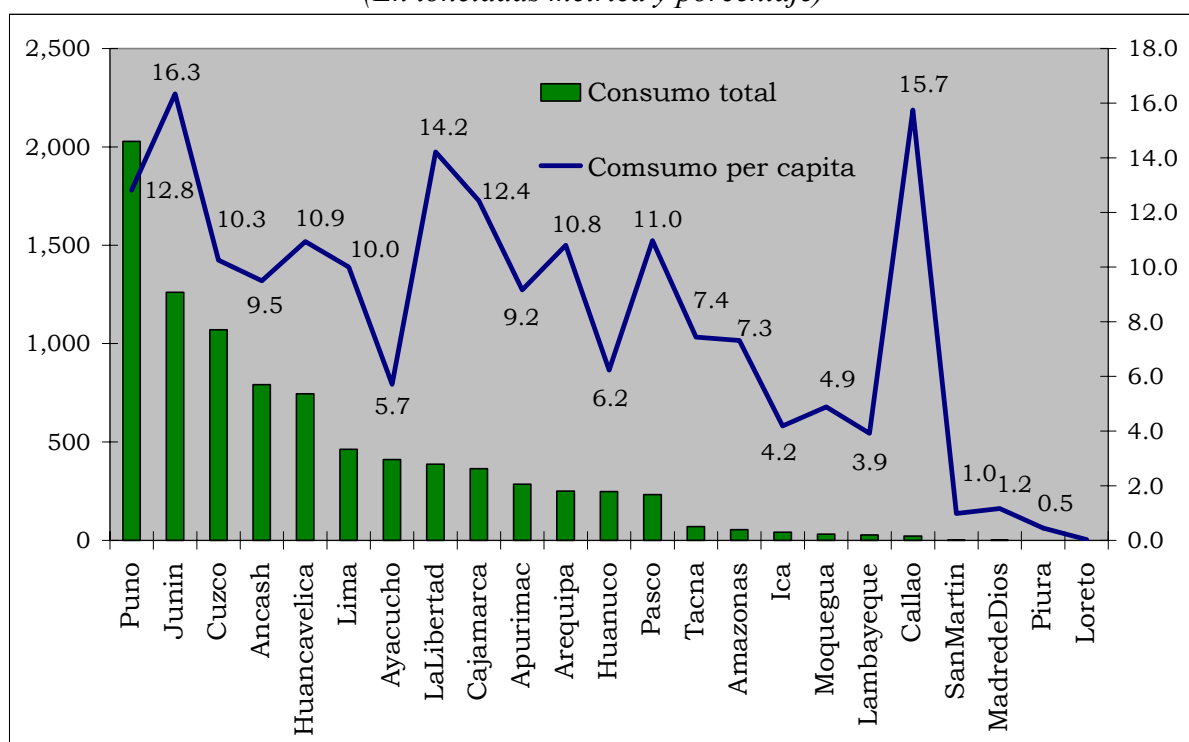


Fuente: ASFINSA (2001)

1/ La serie de 1930-1946 fue elaborada a partir del Anuario Estadístico del Perú (1946)-Ministerio de Hacienda y Comercio. La serie de 1960-1978 fue elaborada a partir del Boletín Estadístico N° 1, ENACO

En 1959, el consumo de hoja de coca para *picchado* o *chacchado* fue de 8,787 TM, según la UNOCD, sobre la base de información del Estanco de la Coca. El 58.6% del total consumido corresponde a los departamentos de Puno, Junín, Cusco y Ancash. El consumo per cápita era de 10.6 kg para el total nacional. Los departamentos de Junín, Callao, La Libertad y Puno presentaban un mayor consumo per cápita, 16.3 kg, 15.7 kg, 14.2 kg y 12.8 kg, respectivamente. Según la misma fuente, la población de *chacchadores* era de 825,441, es decir, cerca del 8% de la población estimada en la época (ver **gráfico 2.6**).

Gráfico 2.6
Estimaciones de consumo total y per cápita por departamento (1959)
(En toneladas métrica y porcentaje)



Fuente: UNOCD (1962)

En noviembre de 2003, el INEI realizó una Encuesta Nacional de Hogares para determinar el tamaño del mercado legal de hoja de coca. La demanda de hoja de coca para uso tradicional ascendía a 8,787 TM, según dicha encuesta. Si a ello se añaden los volúmenes destinados a la industrialización de dicho producto (mates, bebidas, etc.), la demanda para uso legal sería de 9,000 TM. Dicho nivel es consistente con la serie histórica de consumo de las fuentes mencionadas.

La regiones suni y puna registran una mayor proporción de pobladores de 12 años que consumen hoja de coca (63% y 50%, respectivamente). Dicho consumo es menor en la costa y la selva baja (7% y 10%, respectivamente). De la misma manera, el mayor porcentaje de consumidores se encuentra en las regiones quechua y suni, las cuales tienen una mayor densidad poblacional. En estos ámbitos se concentra el 73% del total de hoja de coca adquirida en 2003. El consumo per cápita es bastante bajo en todas las regiones en comparación con el registrado en la época del Estanco: en promedio cada consumidor adquiere cerca de 2.15 kg al año (ver **cuadro 2.4**).

Cuadro 2.4
Consumo de hoja de coca

Región Ecológica	Personas que declaran consumir hoja de coca		Cantidad adquirida	
	<i>(en porcentajes con respecto a la población mayor de 12 años de la región)</i>	<i>(en porcentajes con respecto al total)</i>	<i>(en kilogramos)</i>	<i>(En kilogramos per cápita)1/</i>
Costa (0 a 500)	7.0	18.18	336,413	0.45
Yunga1 (500 a 800)	24.5	1.70	65,767	0.95
Yunga2 (800 a 2300)	24.8	6.98	747,658	2.63
Quechua (2300 a 3500)	37.4	38.54	4,039,673	2.57
Suni (3500 a 4000)	63.5	23.51	2,411,548	2.52
Puna/Janca (4000 a más)	50.0	2.71	302,844	2.74
Selva Alta (400 a más)	21.5	5.34	644,156	2.96
Selva Baja (menos de 400)	10.3	3.03	238,478	1.93
Total		100.00	8,786,537	2.15

1/ Cantidad total entre número de consumidores

Fuente: INEI

Elaboración: Propia

Por otro lado, según la misma encuesta, la cantidad consumida no coincide con la cantidad adquirida o comprada. Se estima que la cantidad total de hoja de coca consumida de manera tradicional es de 7,488 TM, de esta el 97% se destina al picchado o chacchado y solo el 3% se utiliza para mates o infusiones, ceremonias o adivinación. Entre los principales motivos por los cuales se consume hoja de coca se encuentran el uso medicinal, sus efectos positivos para soportar largas jornadas de esfuerzo físico en el trabajo y la costumbre (ver **gráfico 2.7**).

Esta es la información más actualizada y confiable acerca del consumo de hoja de coca. Sin embargo, el consumo para fines tradicionales podría ser ligeramente mayor al que se obtiene a partir de la encuesta, pues cuando el entrevistado declara no haber consumido hoja de coca en los últimos 12 meses, el diseño no registra el motivo por el cual no consume. Así, no se sabe si el consumo no se ha producido por la dificultad de acceder al producto, lo que podría estar ocurriendo en las zonas altoandinas. Un rediseño del instrumento utilizado podría mejorar la estimación de la demanda por hoja de coca para consumo tradicional.

Mapa 2.2

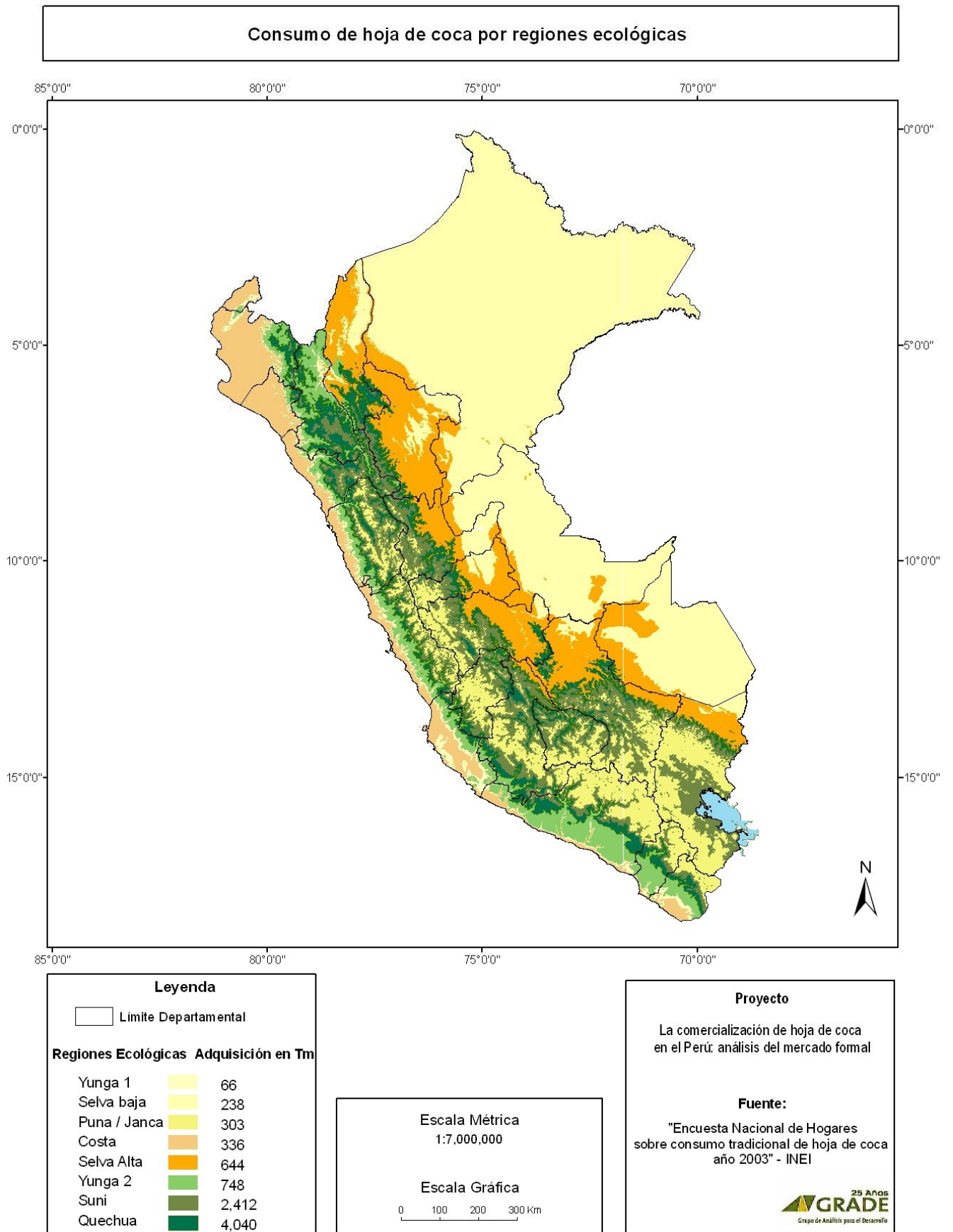
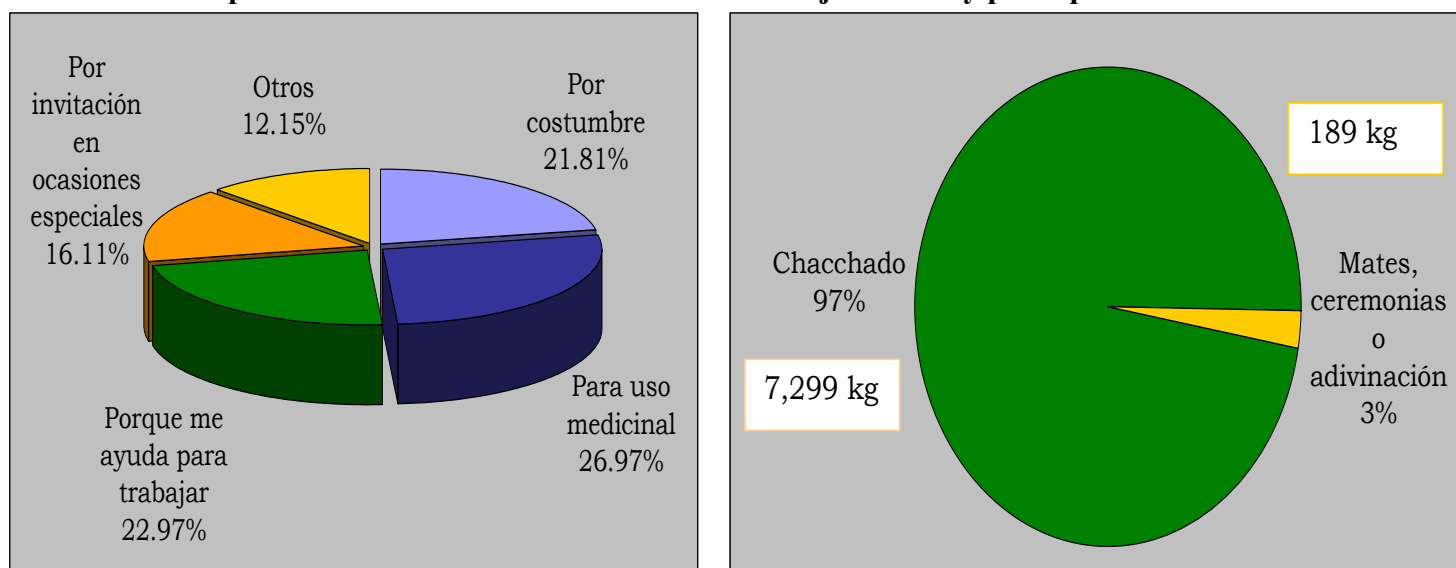


Gráfico 2.7

Principales motivos de consumo tradicional de hoja de coca y principal uso lícito



Fuente: INEI (2003)

Elaboración: Propia

Los chacchadores de hoja de coca consumen 3.15 kg al año en promedio; la mayoría vive en áreas rurales (72%); un alto porcentaje no nació en la localidad de residencia (42.7%); y muchos de ellos trabajan en la agricultura o ganadería (74%), según un estudio de Rospigliosi (2004) basado en información recogida a través de la encuesta del INEI⁸.

Estas son algunas de las principales características de los chacchadores de hoja de coca, las cuales difieren según el contexto en el cual se emplea, es decir, el trabajo, marcado de animales, fiestas, velorios, entre otros. Por ejemplo, las personas que chacchan en el trabajo y hogar consumen la mayor parte de la hoja de coca destinada a dicho fin (87%) y presentan el más alto consumo per cápita 3.15 kg al año. El consumo per cápita para el marcado de animales y la curación de síntomas es de 1.42 y 1.27 kg al año.

Una de las principales diferencias entre los chacchadores es su lugar de residencia. Aquellos que chacchan en el trabajo o el marcado de animales viven, predominantemente en el área rural, a diferencia de aquellos que chacchan en fiestas costumbristas, velorios y lo usan para curaciones. Por ello, es de esperarse que los resultados de los primeros en variables como educación, necesidades básicas e ingresos sean semejantes a los observados en las zonas rurales del país. En ese sentido, la tasa de analfabetismo, la pobreza, la precariedad de las viviendas y la carencia de servicios higiénicos es más alta para los dos primeros grupos de chacchadores. Al mismo tiempo, un mayor porcentaje tiene como lengua materna el quechua o el aymara y se identifica en estos grupos étnicos.

Cabe señalar que esta información debe ser tomada con cuidado pues no existe ningún análisis de correlación entre las variables expuestas y el chacchado de hoja de coca. Es decir, a partir de estas cifras no se puede concluir que el consumo de hoja de coca

⁸ “El consumo tradicional de hoja de coca en el Perú”. Rospigliosi et al. IEP. 2004.

explique el bajo nivel educativo o la pobreza de esta población. Tampoco se puede argumentar que el nivel educativo o las condiciones vida de los campesinos los lleven a utilizar la hoja de coca en mucha de sus actividades cotidianas.

Tal como se señaló en líneas anteriores, la demanda de hoja de coca para consumo tradicional ascendería a 9,000 TM al año. Sin embargo, ENACO comercializa cerca de 3,000 TM al año⁹. Es decir, solo la tercera parte del total de hoja de coca que llega a los consumidores tradicionales se obtiene de manera por esta vía. Estas cifras ponen en evidencia la existencia de un mercado informal de comercialización de hoja de coca en el cual estarían involucrados productores no registrados y, en menor medida, productores legales (con licencia expedida por ENACO) que no venden el total de su producción a ENACO. En ambos casos, los agricultores pueden optar por vender directamente a los comerciantes o vender a acopiadores de la zona. Además, si la comercialización no se realiza vía ENACO, sino por los canales ya expuestos, la producción podría dirigirse para fines no legales. Las diferentes modalidades de comercialización varían de acuerdo con la zona de análisis.

3. Marco institucional y políticas de ENACO

Marco normativo bajo el cual opera ENACO

Tal como se mencionó en líneas anteriores el mercado de hoja de coca estuvo regulado durante 26 años (1949-1975) por el Estanco de la Hoja de Coca que tenía funciones reguladoras sobre el sembrío, cultivo, cosecha, distribución, consumo y exportación de la planta y sus derivados. Lamentablemente, se cuenta con muy pocos registros y documentos que describan el funcionamiento del Estanco.

En 1964 se establecieron las áreas de cultivo tradicionales a través de la promulgación del Decreto Supremo 254-DGS, en lo que es el primer precedente de identificación de zonas de cultivo lícitas. Dichas zonas se encontraban agrupadas en tres grandes regiones (norte, centro y sur), las cuales sumaban una superficie total de 16,350 Ha y reportaban una producción de 13,950 TM¹⁰. Bajo ese marco normativo cada productor contaba con un plano catastral, que era controlado a través de la verificación de campo realizada por el Estanco. La comercialización estaba a cargo de los comerciantes mayoristas, quienes operaban en las zonas de producción y consumo. Estos a su vez vendían parte de la hoja de coca a los minoristas, y estos la vendían al menudeo. Las licencias para mayoristas y minoristas eran expedidas por el Estanco¹¹.

En 1978 se promulgó el Decreto Ley 22095 denominado “Ley de Represión al Tráfico Ilícito de Drogas”. A través de este decreto se estableció el marco normativo bajo el cual opera la comercialización de hoja de coca hasta la actualidad. Este transfiere la responsabilidad del comercio de la hoja de coca a ENACO y prohíbe el cultivo de hoja de coca en nuevas áreas del territorio nacional, incluyendo renovaciones y recalces de las plantas ya existentes. Sin embargo, a diferencia de lo establecido catorce años antes,

⁹ Más detalles sobre la comercialización de hoja de coca de ENACO en la Sección V.

¹⁰ “Trabajo de Localización, producción y consumo nacional de hoja de coca lícita e ilícita”. Julio Tello. 2004.

¹¹ *Idem*.

no especifica las áreas lícitas. Dentro del nuevo marco normativo se prohíbe otorgar asistencia técnica o crediticia a los predios cultivados, total o parcialmente, con hoja de coca y se deja en manos del Ministerio de Agricultura la responsabilidad de efectuar los estudios necesarios para sustituir la hoja de coca por otros cultivos. Como se puede advertir, el “espíritu de la ley” era la eliminación gradual de los cultivos, pero este no se manifestó en la práctica.

En julio del 1978 se promulgó el Decreto Ley N° 22232, “Ley Orgánica del Sector Agrario”, que determinó para que la Empresa Nacional de la Coca operase como un Organismo Público Descentralizado del Sector Agrario. Mediante el Decreto Ley N° 22370 se aprobó la Ley Orgánica de dicha empresa y se le otorgó personería jurídica de derecho público interno, con autonomía administrativa, económica y técnica. Entre las funciones de ENACO se consideraba la comercialización interna y externa de la hoja de coca y de los productos y subproductos provenientes de su industrialización, así como la industrialización de la hoja de coca.

Vía el Decreto Ley 22095, se crea, ese mismo año, el Padrón General de Productores de Hoja de Coca —vigente hasta la actualidad— con el fin de identificar a los productores que a partir de la fecha estarían autorizados para vender a ENACO. La construcción del padrón estuvo a cargo del Ministerio de Agricultura y se basó en el autoreporte de los productores acerca de su superficie, número de predios, productividad y producción¹². Sin embargo, la elaboración del padrón incurrió en varias deficiencias. Por un lado, se levantó con la declaración de los propios productores, por lo que hasta la actualidad no se sabe con certeza la ubicación de los predios ni su verdadera capacidad de producción. Por otro, no se definió cuáles eran las áreas de cultivos lícitos y se permitió la inscripción libre de los productores, lo cual se tradujo en una fuerte dispersión territorial de los empadronados.

El Padrón de 1978 registró a 22,901 productores, a quienes se les entregó 25,159 licencias correspondientes a cada uno de los predios registrados con una superficie declarada de 18,477 Ha y una producción de 10,071 TM de hoja de coca. Cada productor tenía en promedio 1.1 predios cultivados, total o parcialmente, con hoja de coca.

El número de licencias expedidas fue mayor que el número de productores debido a un vacío legal de la ley bajo la cual se creó el padrón: en esta no se establece si el derecho a la comercialización le pertenece a la persona o al predio. En esos años el grado de titulación de las tierras era muy bajo, por lo cual no era viable otorgar el derecho de comercialización al poseedor. Como consecuencia, las licencias se encuentran a nombre de la persona pero asociada a un predio y han sido, en la práctica, transferidas por cambio de propiedad, heredadas a los miembros de la familia e inclusive utilizadas por parientes.

En 1982, por Decreto Supremo N° 008-82-AG, se aprueba la conversión de la Empresa Nacional de la Coca en Empresa Estatal de Derecho Privado, bajo la forma de Sociedad Anónima, sujeta a la Ley de Sociedades Mercantiles, a la Ley de la Actividad Empresarial del Estado y demás normas que sean aplicables. Finalmente, en 1999 se

¹² *Idem.*

promulga el Decreto Supremo N° 170-99-EF, bajo el cual las acciones de ENACO S.A. son transferidas al FONAFE.

En la actualidad, ENACO sigue operando en el marco de la Ley N° 22095 y bajo la tutela de FONAFE. En 2002, dicha ley fue parcialmente modificada a través de la Ley N° 27634, en la cual se establece que ENACO solo puede comercializar la hoja de coca proveniente de los predios empadronados, abriendo la posibilidad de que los productores empadronados vendan hoja de coca como resultado de replantes.

Organización administrativa de ENACO

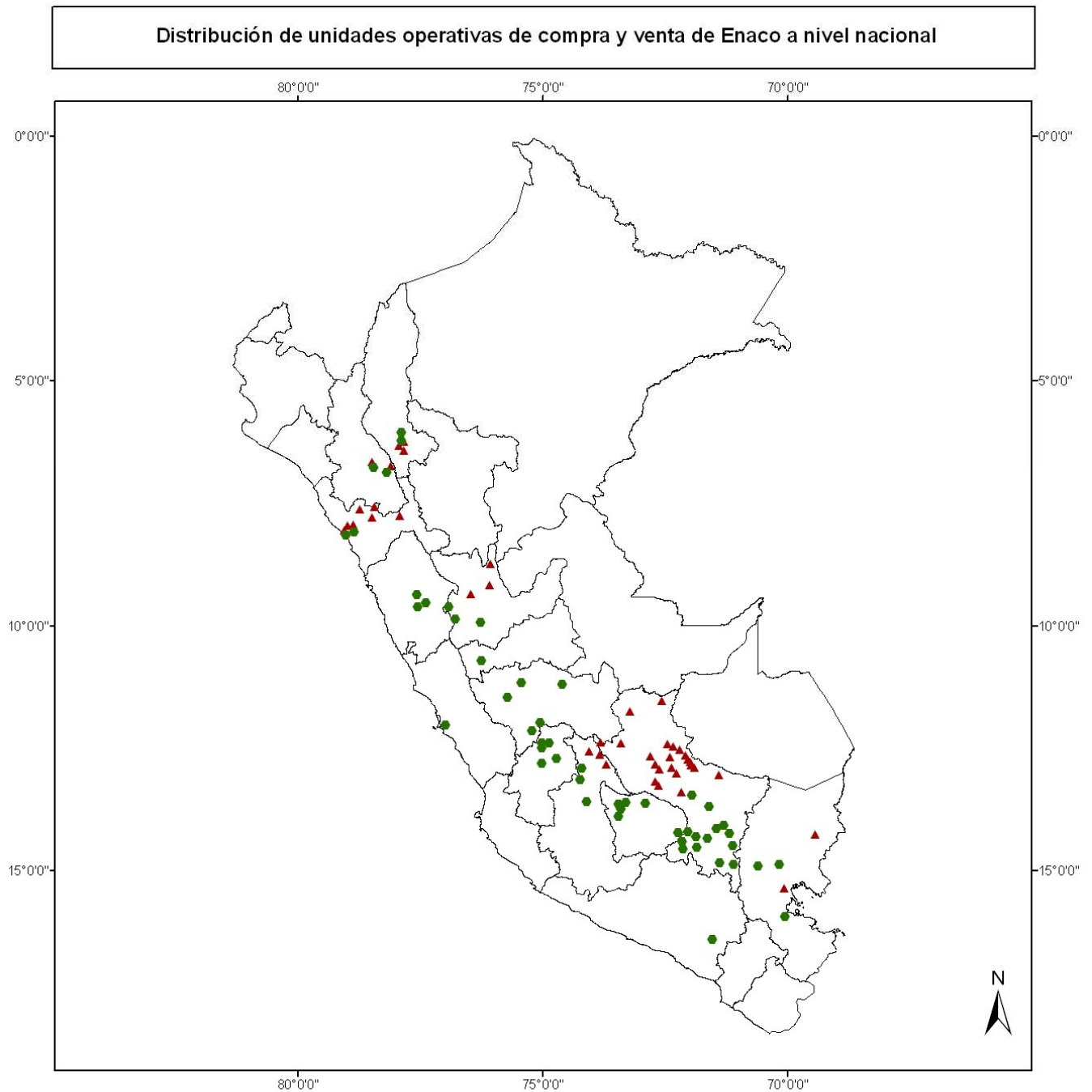
La finalidad de ENACO es coadyuvar a preservar la salud de la población a través de la comercialización de la hoja de coca y sus derivados, así como de su industrialización con fines benéficos, sustentada en el marco jurídico vigente¹³. En el marco de su finalidad, maneja el padrón de productores formales de hoja de coca, adquiere y distribuye hoja de coca a través de sus oficinas regionales, y elabora y comercializa productos derivados de la hoja de coca (filtrantes, solubles y cocaína para uso médico farmacológico). En el mercado, ENACO cumple un rol de comercializador (único autorizado por el marco normativo) y productor de derivados.

ENACO opera a través de tres sucursales (Quillabamba, Huancayo y Trujillo), dos agencias con autonomía operacional (Cusco y Juliaca), veinticuatro unidades de compras, diecinueve unidades de venta, cinco unidades de compra-venta y diecinueve distribuidores (comerciantes mayoristas) (ver **anexo 2**). Además, realiza permanentemente compras y ventas móviles. Estas transacciones están a cargo de las unidades operativas y quedan registradas bajo un código especial que las asocia con dichas agencias. A pesar que los empadronados son los únicos autorizados para vender a ENACO, esta empresa tiene la potestad de designar acopiadores oficiales. Este es el caso de convenio firmado con la dirigente cocalera Nancy Obregón en 2002 (ver **anexo 3**).

La cobertura de ENACO en el ámbito nacional puede observarse en el **mapa 2.3**, en el cual se identifican todas las unidades de venta y compra de ENACO al 2004.

¹³ Fuente: Página web de ENACO.

Mapa 2.3



Leyenda

□ Limite Departamental

Unidades de compra y venta de Enaco

- Unidades operativas de venta
- ▲ Unidades operativas de compra

Escala Métrica
1:7,000,000

Escala Gráfica

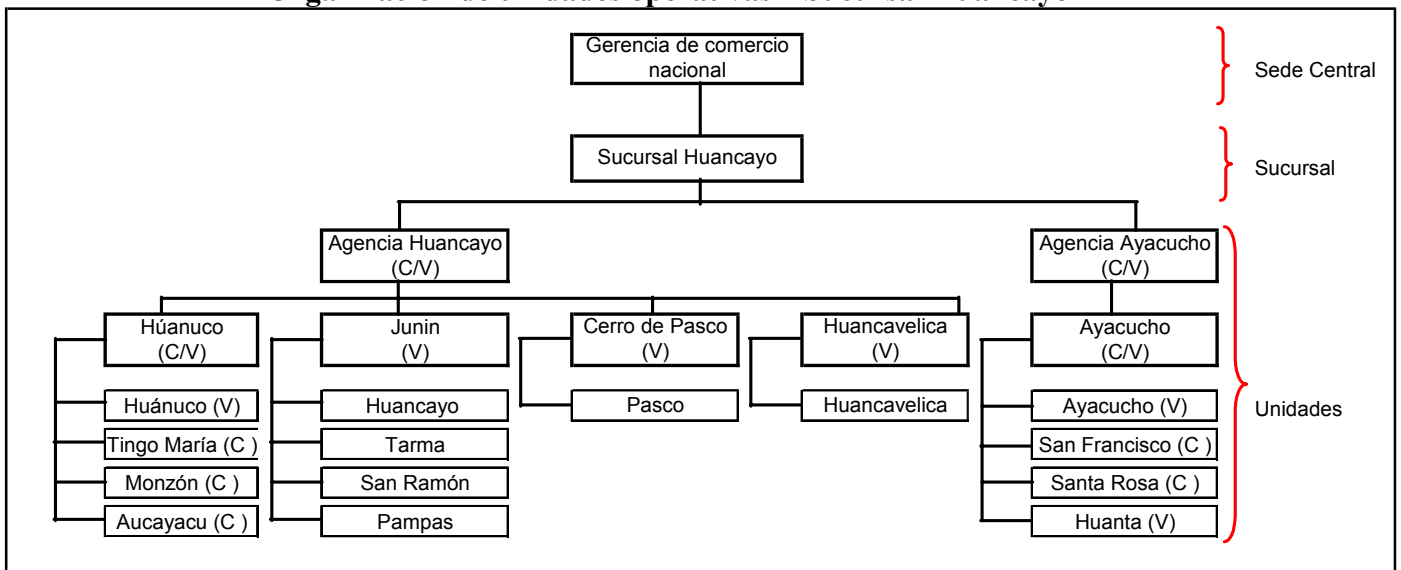
Proyecto

La comercialización de hoja de coca en el Perú: análisis del mercado formal

Fuente:
Enaco
Empresa comercializadora de hoja de coca

Cada sucursal y las agencias tienen a su cargo el proceso de comercialización —compra y venta— en un determinado espacio geográfico que abarca varios departamentos identificados como zonas de producción y consumo. Por ejemplo, la Sucursal Huancayo se encarga de la comercialización en cinco departamentos. Junín, Cerro de Pasco y Huancavelica son zonas de consumo, por lo que cuentan con unidades de venta, mientras que Huánuco tiene unidades de compra y de venta. Las unidades ubicadas en estos cuatro departamentos están a cargo de la Agencia Huancayo. La Agencia Ayacucho solo opera en este departamento mediante unidades de compra y venta (ver **gráfico 2.8** y **mapa 2.4**). De las catorce unidades con las que cuenta esta Sucursal, cuatro se destinan solo a la compra y reportan volúmenes de transacción muy bajos, manteniéndose operativas por motivos políticos (Tingo María, Monzón y Aucayacu).

Gráfico 2.8
Organización de unidades operativas – Sucursal Huancayo



Fuente: ENACO- Sucursal Huancayo; Memoria ENACO-2004
Elaboración: Propia

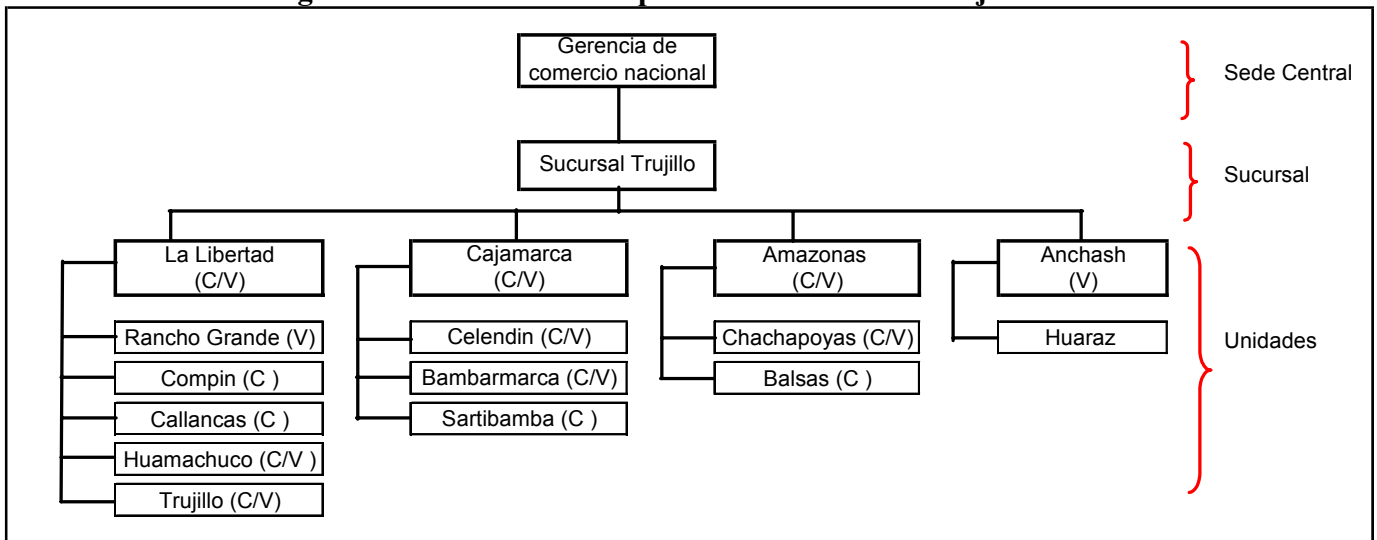
Mapa 2.4
Área de influencia de Sucursal Huancayo



Fuente: ENACO

La Sucursal Trujillo controla las operaciones de comercialización de cuatro departamentos: La Libertad, Cajamarca, Amazonas y Áncash. En cada uno de ellos operan unidades de compra, unidades de venta y unidades que realizan ambas labores. Cada unidad depende directamente de la Sucursal, y no de agencias como en el caso de anterior (ver **gráfico 2.9** y **mapa 2.5**). Esta Sucursal tiene un circuito de comercialización particular dado que opera en un territorio de producción y consumo.

Gráfico 2.9
Organización de unidades operativas – Sucursal Trujillo



Fuente: ENACO- Sucursal Trujillo; Memoria ENACO-2004

Elaboración: Propia

Mapa 2.5
Área de influencia de Sucursal Trujillo



Fuente: ENACO

Según la información recogida en las diferentes entrevistas realizadas a funcionarios de ENACO, hacia 2002 se inició el cierre de algunas unidades operativas debido a que su volumen de comercialización no les permitía cubrir sus costos operativos. En el caso de las unidades de venta, se encargó la compra a diecinueve mayoristas o distribuidores que operan en diversas zonas del país.

Asignación de presupuesto y relación con FONAFE

De acuerdo con las obligaciones de las empresas que se encuentran subordinadas a FONAFE, que actúa como principal accionista, ENACO debe presentar anualmente una propuesta de Plan Estratégico y un Presupuesto para su aprobación.

El Presupuesto es aprobado por FONAFE, pero se especifica que, si en el transcurso del año los niveles de abastecimiento superan lo planeado, ENACO deberá presentar la solicitud de ampliación de presupuesto debidamente sustentada (Oficio Circular N° 045-2004/DE-FONAFE). Es decir, se indica de manera explícita que existe flexibilidad en la asignación (y reasignación) del presupuesto si ENACO tiene la iniciativa de aumentar sus volúmenes de compra (y venta) y sigue el procedimiento adecuado para dicha solicitud. A diferencia de las ampliaciones de presupuesto, ENACO tiene autonomía para la reducción de gastos y medidas que conlleven a un manejo más eficiente de los recursos.

La propuesta de presupuesto de ENACO para este año fue aprobada por FONAFE sin ningún recorte. En 2004 se aprobó una modificación del presupuesto pero a través de la reasignación del gasto en las diferentes partidas y, en 2003, se rechazó una solicitud de reconsideración del presupuesto aprobado porque FONAFE consideró que el crecimiento de 8% en el nivel de ingresos de operación era suficiente para las operaciones de ese año.

Cuadro 2.5
Presupuesto de ENACO aprobado por FONAFE para 2005
(En nuevos soles)

RUBRO	Presupuesto
	Anual 2005
PRESUPUESTO DE OPERACION	
1 INGRESOS	34,277,122
1.1 Venta de Bienes	33,600,000
1.2 Ingresos Financieros	39,622
1.3 Ingresos Extraordinarios	637,500
2 EGRESOS	30,020,522
2.1 Compra de Bienes	16,341,048
2.2. Gastos de personal (GIP)	8,090,336
2.3 Servicios prestados por terceros	2,567,283
2.4 Tributos	1,043,755
2.5 Gastos diversos de Gestión	1,440,000
2.6 Gastos Financieros 2/	138,100
2.7 Egresos Extraordinarios	200,000
2.8 Participación Trabajadores D.Legislativo N. 892	200,000
RESULTADO DE OPERACION	4,256,600
3 GASTOS DE CAPITAL	609,380
3.1 Presupuesto de Inversiones - FBK	609,380
4 INGRESOS DE CAPITAL	66,500
4.1 Ventas de activo fijo	66,500
RESULTADO ECONOMICO (1-2-3+4)	3,713,720
GIP-TOTAL	10,006,619

Fuente: ENACO

En 2004, la información de las *Notas de los Estados de Pérdidas y Ganancia de ENACO* (2004) nos muestra que los costos de venta asociados a la compra de hoja de coca representaron el 50% de las ventas de dicho producto. Además, ENACO incurre en altos gastos operativos, lo cual incide directamente en el precio de venta. Estos gastos, y el bajo volumen de ventas, han ocasionado el cierre de algunas unidades operativas en los últimos años, tal como se señaló en líneas anteriores. Así, el gasto operativo total (ventas y administración), significó el 83% de las ventas netas totales (ventas menos costos) de ese mismo año¹⁴ (ver **cuadro 2.6**).

Por otro lado, según las mismas *Notas*, en 2004 el 92% de las ventas de ENACO se explican por la comercialización de hoja de coca, mientras que el 96% de los costos de venta fue por este rubro. Por ello, no existiría un fuerte subsidio cruzado entre hoja de coca y otros productos como el procesamiento industrial de esa materia prima. Lamentablemente, no se tuvo acceso al detalle de la asignación de los gastos operativos. Cabe resaltar que en 2002 el rubro de “Gastos Extraordinarios” fue de S/. 8.3 millones, de lo cuales S/7.8 millones fueron registrados como “cargas diversas de ejercicios anteriores” (*Notas de los Estados de Pérdidas y Ganancia de ENACO, 2002*).

Cuadro 2.6
Estado de Pérdidas y Ganancias de ENACO 1/
(En nuevos soles)

	2004	2003	2002
VENTAS	33,396,516	33,506,249	31,632,429
A terceros			29,473,036
A empresas vinculadas	133,648	184,440	2,159,393
A terceros			181,065
TOTAL INGRESOS BRUTOS	33,530,164	33,690,689	31,813,494
Costos de ventas	-17,972,578	-18,376,466	-16,606,322
UTILIDAD BRUTA	15,557,586	15,314,223	15,207,172
Gastos de ventas	-9,025,890	-9,142,407	-9,496,686
Gastos de administración	-3,797,556	-5,029,194	-5,027,289
RESULTADO DE OPERACIÓN	2,734,140	1,142,622	683,197
Ingresos financieros	44,281	26,642	93,299
Otros Ingresos	558,875	636,340	1,758,860
Gastos Financieros	-275,595	-518,906	-493,666
Resultado por exposición a la inflación	-94,963	-28,205	-21,145
RESULTADO ANTES DE PARTIDAS EXTRAORDINARIAS	2,966,738	1,258,448	2,020,545
Gastos extraordinarios	-808,711	-103,900	-8,351,585
Ingresos extraordinarios	62,261	--	325,926
UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE IR	914,738	1,154,548	-6,331,040

1/ Valores ajustados por efectos de la inflación

Fuente: ENACO

Elaboración: Propia

¹⁴ Las ventas netas totales y los costos totales incluyen aquellos referidos a procesamiento industrial de la hoja de coca.

En la actualidad (año 2005), ENACO y FONAFE han firmado un Convenio de Gestión con el fin de mejorar la *performance* de la empresa del Estado, bajo principios de eficacia, eficiencia y calidad¹⁵. Los indicadores de gestión incluyen una mayor cobertura del mercado interno, es decir, mayores ventas, menor rentabilidad de la inversión, mayor industrialización, mayor cobertura de las compras móviles y mayor venta promedio por comerciante minorista (ver **cuadro 2.7**).

Cuadro 2.7
Indicadores de gestión acordados entre FONAFE y ENACO

Indicador de gestión	Tipo de indicador 1/	Unidad de medida	Datos Históricos 2/			Valor año 2004	Meta año 2005
			2001	2002	2003		
Cobertura del mercado interno	E	TM	2,549	2,829	2,994	3,234	mayor a 4,000
Rentabilidad de la inversión	E	%	31.9%	-50.9%	9.5%	18.8%	mayor o igual a 0%
Industrialización de la hoja de coca	CI	TM	15	29	31	46	113
Cobertura de las ventas móviles	CI	TM	324	275	127	48	100
Venta promedio por comerciante minorista	CI	Arrobas	42	45	50	54	65

1/ E: Específico; C: Continuo de incremento.

2/ Los valores de venta difieren de lo reportado en este estudio, que estima las ventas totales a partir de los registros entregados por ENACO.

Fuente: FONAFE

A partir de estos indicadores se puede advertir que el objetivo último de este convenio es que ENACO tenga una mayor participación en las transacciones destinadas a consumo tradicional, es decir, que le gane mercado al contrabando. Además, se establece que la finalidad de la empresa no es maximizar su rentabilidad, lo cual la hace distinta a las demás empresas estatales con régimen privado que actúan bajo el ámbito de FONAFE.

Si el convenio de gestión se cumple según las directivas del FONAFE, los trabajadores de ENACO tendrán derecho a un bono. De acuerdo con el grado de cumplimiento, el monto total del bono puede ser equivalente al 4%, 5% o 6% del rubro sueldos y salarios del presupuesto, que este año es de S/. 6.5 millones.

Si bien un convenio de dicha naturaleza es positivo, pues establece indicadores de gestión que atienden una de las principales falencias de ENACO (nivel de cobertura), puede también generar incentivos perversos dado que no establece cuáles son los lineamientos generales para alcanzar dicho objetivo. En otras palabras, dicha empresa se podría ver tentada a reducir costos en áreas estratégicas (como la supervisión de campo o decomisos) con el fin de reducir costos y poder vender y comprar más.

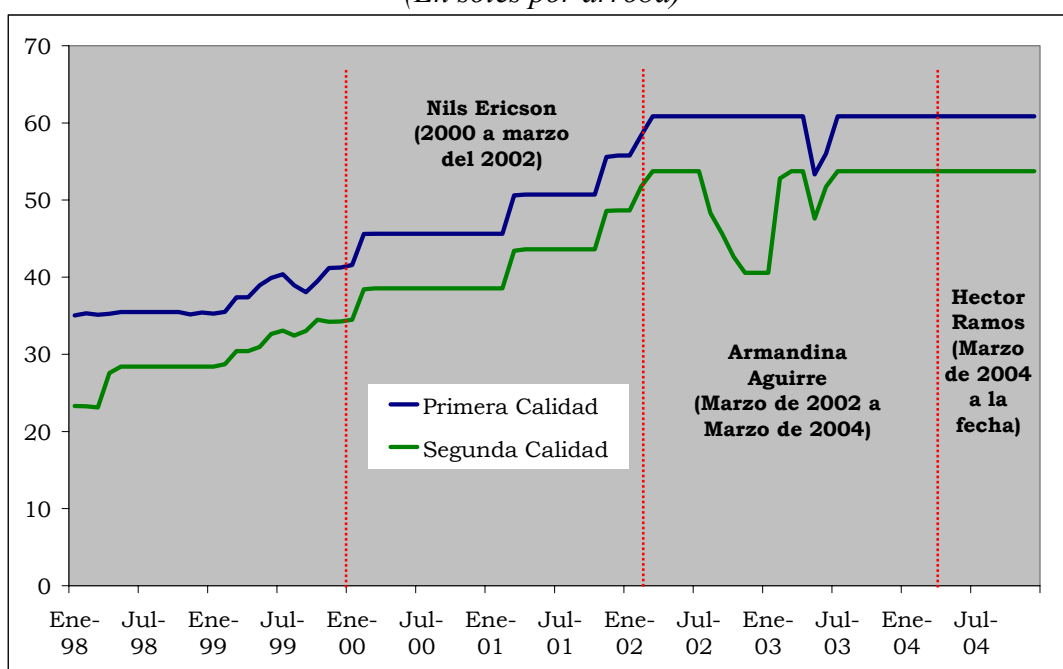
¹⁵ Todas las empresas estatales bajo el ámbito de FONAFE pueden firmar convenios de gestión de manera voluntaria.

Formación de precios

El precio de la hoja de coca se encuentra influido, de manera importante, por las presiones que ejerce el narcotráfico para incentivar una mayor producción en los distintos países de la región. El precio que ofrece el narcotráfico influye en el nivel de precios en los dos mercados destinados al consumo tradicional, es decir, ENACO y el mercado informal.

El precio ofrecido por ENACO a los productores es establecido por el directorio de dicha institución y permanece fijo a lo largo del año, a pesar de que tanto la producción como la venta presentan estacionalidad. Según información de los propios funcionarios, el precio de la hoja responde más a cuestiones políticas que técnicas y se encuentra muy por encima de su verdadero valor. Sin embargo, si este precio fuera menor al actual se generarían más incentivos para que los productores destinasen parte de su producción al mercado informal o al ilegal. El **gráfico 2.10** muestra la relación entre el precio y los cambios de directorio.

Gráfico 2.10
Precio de compra de hoja de coca y cambios en el directorio de ENACO
(En soles por arroba)

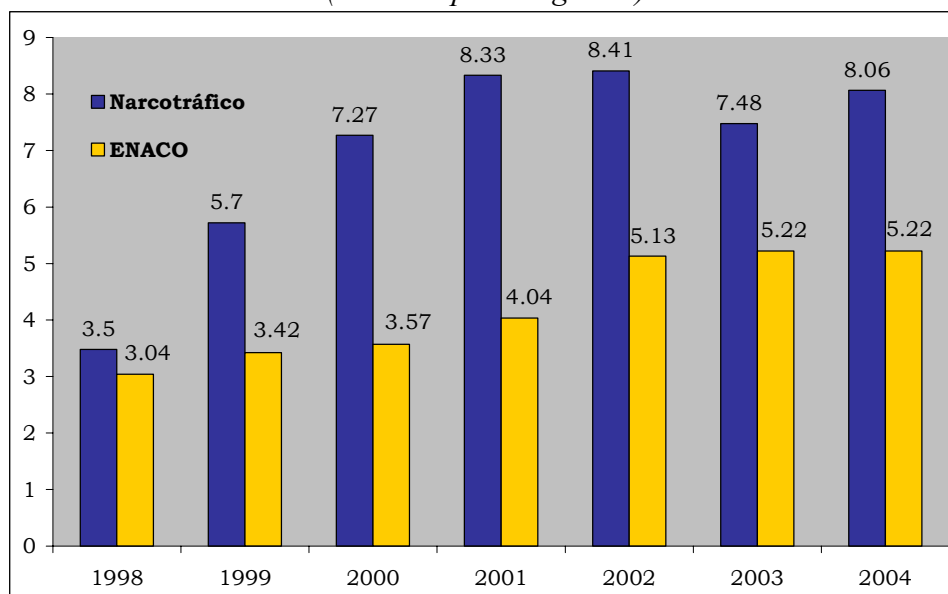


Fuente: ENACO

Elaboración: Propia

Por otro lado, el precio del mercado informal sería muy cercano al precio ofrecido por ENACO y dependería de la condición de legalidad del productor, aunque este varía según la zona. En Cusco, por ejemplo, a los productores con licencia se les ofrece un precio superior al ofrecido por ENACO (entre S/.5 y S/.10) mientras que a aquellos sin licencia se les ofrece un precio menor (ver **sección V**).

Gráfico 2.11
Precio ofrecido por el narcotráfico vs. precio de ENACO 1/
(En soles por kilogramo)



Fuente: DEVIDA, ENACO

1/ Precio pagado por más alto que paga ENACO por la calidad Copac Túpac Primera.

Mecanismos de control a productores y comerciantes

El Manual de Organización y Funciones, bajo el cual funcionan las sucursales de ENACO, especifica que una de las obligaciones de las unidades operativas es supervisar y controlar a los productores y comerciantes de su jurisdicción.

Por el lado de los **productores**, ENACO cuenta oficialmente con dos registros a partir de los cuales se pueden realizar labores de control. Por un lado, cuenta con el Padrón de Productores (1978 y ampliaciones) que establece la relación de productores autorizados a vender a ENACO, y a través del cual se puede verificar la producción potencial de cada uno de los predios inscritos. Por otro lado, ENACO presenta a SUNAT un reporte sobre sus actividades de compra dado que la hoja de coca está sujeta al pago de IGV (ver **sección V.7**). ENACO emite una Liquidación de Compra, que tiene tres copias, cada vez que realiza una transacción. Una de estas copias es entregada a SUNAT que tiene la facultad para intervenir en la fiscalización de dichos productores. A la fecha, dicho documento no ha sido utilizado para actividades de control.

A través de la información referida en el padrón, se han establecido algunas prácticas con el fin de controlar la producción vendida a ENACO. En principio, el padrón se utiliza para vigilar que los productores no vendan más de lo establecido como su máximo potencial. Por otro lado, en 2004 se establecieron cuotas de venta en base al promedio histórico de los últimos tres años.

En cuanto a la supervisión en campo, se han realizado acciones dirigidas a capturar el máximo de producción posible con el fin de ganarle mercado al narcotráfico. En las entrevistas realizadas en tres sucursales (Cusco, Trujillo y Huancayo), solo la de

Trujillo reportó haber realizado verificación de campo durante muchos años. Sin embargo, recientemente (mayo, 2005), la Gerencia General decidió suspender las labores de supervisión de esta Sucursal a pesar de que estas son parte de las actividades programadas en el presupuesto de este año.

Dicha verificación se realizaba en los predios registrados en el Padrón. Se seleccionaba una muestra de chacras que serían visitadas antes de la cosecha por un especialista. El trabajo de campo se hacía tres veces al año y se variaban las chacras visitadas. En dicha sucursal, no se llegaba a cubrir el 100% de los predios registrados por falta de recursos financieros.

La supervisión buscaba estimar el monto de producción que cada agricultor podía obtener en una determinada cosecha. De esa manera, se podía comprobar si el empadronado estaba vendiendo el total de su producción a ENACO. El trabajo se realizaba en presencia de una autoridad de la zona (como el teniente gobernador, por ejemplo) y se levantaba un acta en la cual se certificaba que el productor estaba de acuerdo con el estimado del trabajador de ENACO (ver **anexo 4**).

Además, hasta hace dos años, los agricultores recibían una tarjeta de identificación de color verde, amarillo, naranja o rojo, según su nivel de cumplimiento. ENACO no iniciaba ninguna acción contra el agricultor que no cumplía con su estimado; sin embargo, los funcionarios de dicha sucursal afirman que el método era efectivo pues los productores visitados entregaban casi la totalidad de su producción estimada. Los agricultores querían recibir el “reconocimiento” por su grado cumplimiento con ENACO. Otra posible explicación sería que los colores de la tarjeta le permitían protegerse frente a una posible erradicación en la zona. Un agricultor con tarjeta verde tenía la prueba de que el total de su producción se comercializaba de manera legal (ver **anexo 5**).

Si bien el nivel de licencias activas es bajo en La Libertad, su nivel de cumplimiento es uno de los más altos con respecto a otros departamentos. El 45% del total de licencias registradas (1,692 licencias) registraron al menos una transacción de venta con ENACO en 2003 y 2004 (FONAFE, 2005). Cusco registra 44% de licencias activas y Ayacucho solo 28%. En 2004, el 51% de las licencias de la Libertad registraron ventas y el 33% entregó más del 40% de su producción estimada (FONAFE, 2005). Estos resultados solo son superados por Cusco, donde el 48% registró ventas el 2004 y 47% entregó más del 40% de su producción estimada. En el caso de La Libertad, esto evidenciaría que las labores de supervisión están dirigidas a aquellos productores que venden regularmente a ENACO debido, probablemente, a restricciones en el presupuesto para la ubicación de los vendedores poco frecuentes¹⁶.

En conclusión, a pesar de estos instrumentos de control, la capacidad y efectividad de ENACO para evitar la realización de transacciones informales es baja. Al interior de esta empresa no existe una estrategia destinada a realizar un control eficiente de los productores, de tal manera que estos se sientan obligados a vender el íntegro de su producción a ENACO, en un contexto en el cual existen fuertes incentivos para participar en transacciones informales (precio, ahorro de costos de transporte).

¹⁶ El padrón registra el nombre del predio registrado y su ubicación geográfica general (departamento, provincia, distrito) pero no su ubicación exacta (centro poblado, por ejemplo).

En cuanto a la venta, los **comerciantes** minoristas no se encuentran registrados en un padrón “cerrado”, como sí es el caso de los productores. Sus principales datos (nombre, razón social, ubicación geográfica) y sus transacciones se encuentran registrados en ENACO. Sin embargo, y a diferencia de los productores, los comerciantes pueden entrar y salir de ese registro libremente. Para ello deben acercarse todos los años a renovar su licencia presentando los siguientes documentos¹⁷:

- Declaración jurada de no tener antecedentes policiales
- Copia de licencia de funcionamiento municipal
- Copia del RUC o RUS
- Tres fotografías recientes
- Copia de DNI
- Número de cuenta corriente de banco
- Un pago de S/. 30

El control actual de comerciantes no incluye una cuota de comercialización, con la excepción de los meses de escasez (octubre-diciembre), cuando la venta de ENACO se restringe. El control se realiza directamente a los comerciantes en los mercados principales. Por ejemplo, se reportó que tanto la Sucursal Huancayo como la Sucursal Cusco realizan operativos de control en los principales mercados con el fin de verificar los volúmenes de venta de los comerciantes. El personal de apoyo pesa la mercadería y la compara con los registros de compra del comerciante. Si hay indicios de que ha comprado hoja de coca a informales, se procede a decomisar la mercancía sobrante.

Según la información recogida en el trabajo de campo, ENACO no realiza actividades de control del destino de las ventas de aquellos minoristas que le compran volúmenes elevados (que en el estudio son calificados como mayoristas). Los registros de venta de ENACO indican que cerca del 75% de los comerciantes compra más de 0.5 TM al año. Tampoco existe control sobre las zonas de distribución en las cuales los diecinueve distribuidores autorizados venden la hoja de coca. Si bien estos deben reportar adónde destinaron el total de sus ventas, y presentar las facturas correspondientes, no tienen la obligación de cubrir cierta área geográfica. A diferencia de los minoristas, los distribuidores sí tienen que cumplir metas de venta.

Los comerciantes ya se encuentran registrados en la base de datos de SUNAT, en la medida que uno de los requisitos para obtener la licencia de minorista es contar con un código de RUC o RUS (Régimen Simplificado). A diferencia de los productores, SUNAT sí fiscaliza a los comerciantes de hoja de coca en tanto están sujetos no solo al pago de IGV, sino también al del Impuesto a la Renta.

En el Plan de Presupuesto presentado y aprobado por FONAFE para el año en curso (2005), la Gerencia General de ENACO propone una serie de actividades destinadas a fortalecer sus acciones de control y ganarle mercado al contrabando. Estas actividades incluyen trabajo de campo, supervisión a comerciantes y apoyo a la Policía Nacional del Perú (PNP) para la realización decomisos (ver **cuadro 2.8**). Sin embargo, y con el fin de reducir costos, actividades como el trabajo de campo han sido suspendidas.

¹⁷ Información obtenida a través de FONAFE y durante trabajo de campo de GRADE (2005).

Cuadro 2.8
Actividades propuestas por Gerencia General en el presupuesto 2005

Actividad	Unidad de medida	Total
Trabajo de campo de visita a productores de hoja de coca	Número de visitas	3,000
Supervisión de comerciantes de hoja de coca número de inventarios	Número de intervenciones	11,000
Evaluación permanente para el cierre y apertura de unidades de compra y/o venta y garitas de control		Permanente
Proponer precios de compra y/o venta de acuerdo al comportamiento del mercado		Permanente
Apoyo ala PNP y Ministerio Público en los operativos de control al comercio ilegal	Número de operativos	1,000
Evaluación a comerciantes (cancelaciones, calificaciones y consideraciones)		Permanente

Fuente: ENACO

Es importante resaltar que la disposición de los agentes económicos a participar en el mercado ilegal se explica fundamentalmente por la baja probabilidad de detección (p), el bajo costo de la detección (C) -que puede ser asumido por el agente informal-, y los mayores precios ofrecidos principalmente por el narcotráfico. Las dos primeras son variables estratégicas en el diseño del sistema de control. La decisión de los productores de HC (y de los demás agentes) se puede entender analizando la siguiente ecuación:

$$IE = (1-p) (I) - pC$$

Donde:

IE = Ingreso Esperado de vender HC al comercio informal o al narcotráfico;

I = Ingreso producto de vender HC ilegalmente.

Una reforma de la organización del mercado de la hoja de coca y un futuro sistema de control debe considerar dos puntos adicionales relevantes: los problemas derivados de la actividad empresarial del Estado (interviniendo de manera subsidiaria, corrigiendo fallas de mercado, y cumpliendo objetivos de política pública), y los efectos de la presencia de un monopolio (distorsiones de precios y menor eficiencia social).

Decomisos

ENACO dirige operativos de decomisos en ruta con el fin de confiscar hoja de coca trasladada por productores o acopiadores sin licencia de ENACO a los centros de venta. Los decomisos son financiados por ENACO pero dirigidos por la PNP. En el período 2001-2004, la cantidad de hoja decomisada a nivel nacional muestra una leve tendencia decreciente, a pesar del fuerte crecimiento en la producción total (ver **sección II.1**).

Estas actividades de decomiso no parecen jugar un papel disuasivo del contrabando (ver cuadro 2.9).

Cuadro 2.9
Decomisos por departamento

Departamento	2001		2002		2003		2004	
	# dec	kg	# dec	kg	# dec	kg	# dec	kg
Amazonas	45	1,456	41	1,573	40	1,361	35	1,548
Ancash	2	36	6	109	0	0	2	17
Apurímac	0	0	4	142	18	284	0	0
Arequipa	16	344	20	461	15	217	14	135
Ayacucho	298	48,946	238	39,307	230	33,727	131	19,142
Cajamarca	10	616	20	480	43	964	17	289
Cusco	604	131,727	495	97,935	570	95,210	576	114,414
Huancavelica	12	1,005	7	367	10	361	10	228
Huanuco	296	18,376	228	8,736	154	7,277	109	6,478
Junín	86	4,388	77	3,796	105	3,878	175	7,727
La libertad	143	6,048	117	4,923	146	6,877	116	4,780
Lima	35	740	30	633	10	428	7	420
Pasco	36	467	14	182	6	120	2	38
Puno	137	8,694	128	9,418	208	17,870	218	29,231
Otros ubigeos no def.	3	72	5	67	6	116	44	29,932
TOTAL	1,723	222,911	1,430	168,127	1,561	168,688	1,456	214,377

Fuente: Base de datos de ENACO

En las sucursales de Cusco y Huancayo, ENACO subvenciona el costo del combustible y los viáticos de los policías que participan en el operativo. En cambio, en Trujillo solo se otorga un “bono” de S/. 3 por kg decomisado. Si se encuentra mercadería, se procede a levantar un acta que certifica los datos de procedencia de la hoja incautada, su calidad, volumen y monto a pagar a la Policía por lo decomisado (ver cuadros 2.10).

Cuadro 2.10
Costos por decomisos

Concepto	Costo
Combustible	variable
Viáticos del personal de apoyo	S/. 25 por día
Viáticos de los policías	S/. 25 por día
Precio pagado a la policía por kilogramo de hoja incautada	S/. 2.18 por kg
Precio pagado a la policía por kilogramo de hoja incautada en operativos no auspiciados por ENACO	S/. 3.6 por kg

Fuente: FONAFE (2004).

Capacidad de gestión de ENACO

A pesar de los mecanismos de control descritos en el acápite anterior, es claro que estos no son variables que induzcan a los agentes a no participar en el mercado informal. Así, con una baja probabilidad de detección, la participación en el mercado informal es más atractiva. Si bien una parte fundamental de esta baja probabilidad de detección se explica por la inexistencia de un sistema integral de control, una de las variables que explican la ineficacia de los mecanismos de control es la débil capacidad de gestión de ENACO. En ese sentido, la capacidad de gestión de ENACO también puede estar asociada al predominio del mercado informal.

Entre los factores más importantes que ilustran la debilidad institucional de esta empresa, tenemos:

- 1) Falta de voluntad política para controlar la informalidad;
- 2) Débil (o inexistente) presencia en ciertas áreas geográficas;
- 3) Baja calidad del capital humano, y falta de iniciativa para emprender cambios;
- 4) Altos costos operativos y administrativos que atentan contra la posibilidad de ampliar sus compras;
- 5) Tendencias a comportamientos oportunistas (corrupción);
- 6) Falta de una política de precios. Actualmente la rigidez de los precios no garantiza alta calidad del producto ni abastece las hojas de mayor demanda.

A esto se suma la alta rotación de personal, que lleva a que en la actualidad un número importante de cuadros tenga muy poca experiencia previa en la empresa y a que, por lo tanto, desconozca la problemática del mercado interno de hoja de coca para consumo tradicional.

III. PRODUCTORES LEGALES: PADRÓN DE ENACO Y LICENCIAS DE COMERCIALIZACION

En la actualidad, existen 31,768 productores registrados en ENACO, es decir 39% más de los registrados inicialmente (ver **cuadro 3.1**). Según funcionarios de ENACO, la única ampliación del padrón se realizó entre los años 1988 y 1989, sin embargo, las nuevas cédulas tienen dos códigos distintos. Esto llevaría a pensar que dicha ampliación se produjo, por lo menos, en dos períodos distintos. Según un informe realizado por la gerencia de la Sucursal Trujillo una de las ampliaciones del Padrón se produjo en el año 1997¹⁸.

Cuadro 3.1
Padrón de productores

	NUMERO DE PRODUCTORES	NUMERO DE PREDIOS / LICENCIAS
PADRON AÑO 1978	22,901	25,159
PADRON ACTUAL	31,768	34,245

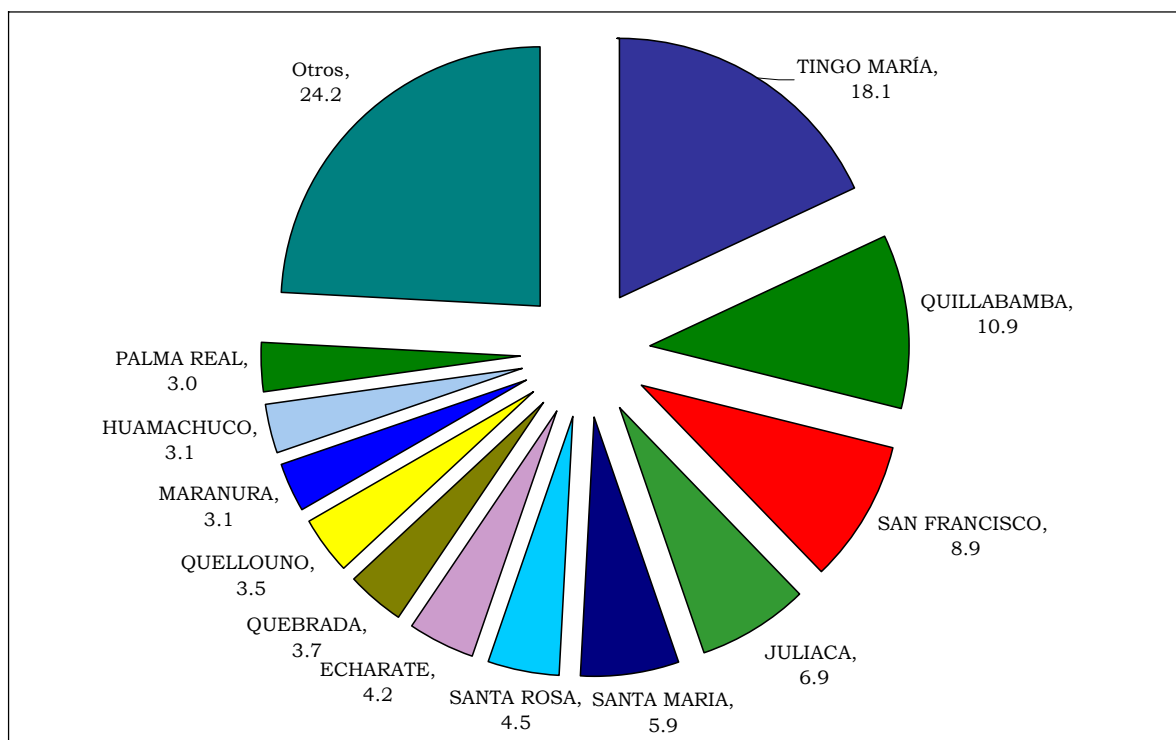
Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

¹⁸ “Del Padrón de Productores de ENACO S.A y del Cumplimiento de los Productores”. Sucursal Trujillo. 2003.

Las agencias que registran el mayor número de licencias son la Tingo María, Quillabamba, San Francisco, Juliaca y Santa María. Juntas explican más del 50% del total de licencias o predios registrados para la comercialización de hoja de coca. A nivel departamental Cusco, Ayacucho y Huánuco concentra más del 74% de las licencias otorgadas a la fecha (ver gráfico 3.1 y cuadro 3.2).

Gráfico 3.1
Licencias por unidad operativa



Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

Cuadro 3.2
Licencias por departamento de registro

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
Otros 1/	882	456	1,338
Total	25,159	9,086	34,245

1/ Amazonas, Ancash, Cajamarca, Ucayali

Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

El número de licencias que registran transacciones en ENACO es menor del total autorizado. Este porcentaje ha ido aumentando en los últimos siete años. Mientras que en 1998 solo el 40% del total de licencias autorizadas registraron ventas, en 2004 este

porcentaje fue de 57% (ver **cuadro 3.3**). Además, durante los siete años de análisis se puede observar que alrededor del 65% de las licencias reportadas corresponde a aquellas registradas en 1978, mientras que cerca del 31% corresponden a licencias registradas en años posteriores. Además, existe un porcentaje de licencias que se encuentran en la base de compras pero no se registran en la base correspondiente a los padrones. En 1999 estos casos representaron el 12% del total de licencias a través de las cuales se realizaron ventas a ENACO.

Cuadro 3.3
Número de licencias que registran compras de ENACO
(Por año de registro)

Año	Padrón 78	Ampliaciones	No registrados	Total	% con respecto al total 1/
1998	7,622	2,448	587	10,657	40
1999	8,054	3,780	1,613	13,447	47
2000	7,570	4,366	947	12,883	47
2001	7,636	4,433	485	12,554	48
2002	9,380	4,776	52	14,208	56
2003	9,637	4,434	2	14,073	56
2004	9,905	4,484	8	14,397	57

Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

1/ No incluye a los no registrados

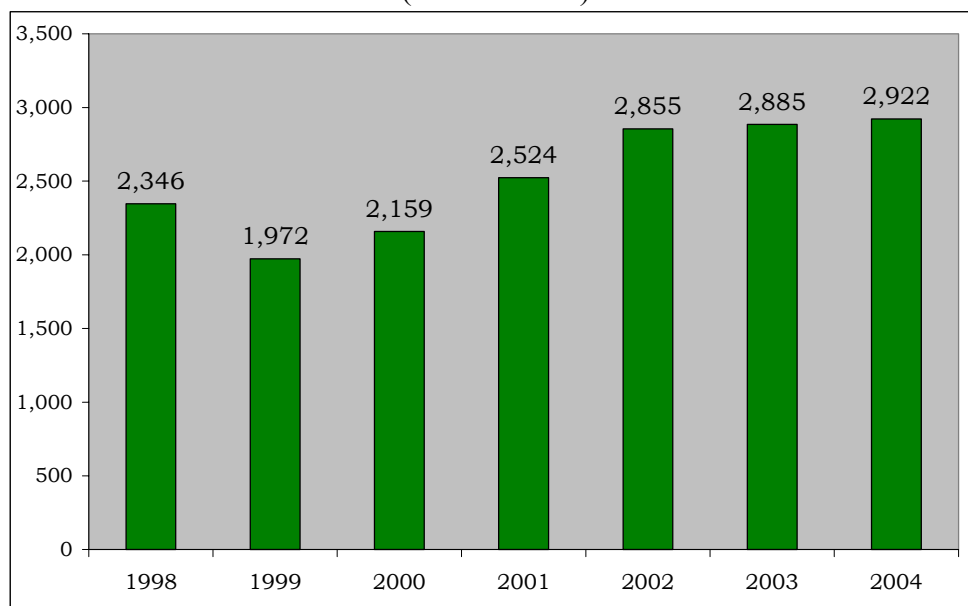
En el contexto actual donde se discute la actualización del Padrón, es necesario tomar en consideración el nivel de actividad de los productores empadronados. Una alternativa es la de calificar como productor activo aquellos que han realizado transacciones de venta de hoja a ENACO en los últimos cuatro años (2001-2004). De esta manera solamente quedarían 8,647 licencias correspondientes a 8,453 productores activos, es decir, cerca del 27% del total de empadronados (FONAFE; 2005).

IV. COMPRAS DE HOJA DE COCA DE ENACO 1998-2004

1. Cantidad comprada por ENACO a los productores

Entre 1998 y 2004 las compras de hoja de coca de ENACO a los productores aumentó en 24%. El nivel más bajo se alcanzó en 1999, año en el cual dicha institución compró cerca de 1.9 TM, es decir, solo el 22% necesario para cubrir la demanda de hoja para consumo tradicional. En los tres años posteriores el nivel de compras se incrementó ligeramente (tanto en 2003 como en 2004 solo se ha incrementado en 1%) (ver **gráfico 4.1**).

Gráfico 4.1
Compras netas de ENACO, 1998-2004
(En toneladas)



Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

Las unidades operativas que tienen una mayor participación en el total comprado son Quebrada, Quillabamba y Santa María. Las tres unidades pertenecen al departamento de Cusco y, en 2004, agruparon el 43% de las compras totales. A pesar que la unidad de Tingo María registra la mayor cantidad de licencias (18%), solo representa el 1.1% de la compras totales (ver **cuadro 4.1**).

En promedio, el 15% del total de compras del período 1999- 2002 se han realizado a través de las unidades de compras móviles. Sin embargo, a partir de 2003 solo las unidades operativas San Francisco (Cusco) y Bambamarca (Cajamarca) registran ingresos de hoja de coca por esta modalidad. Ello a pesar que personal de ENACO afirma que dichas compras se realizaban con regularidad hasta 2003, luego de lo cual fueron suspendidas por temas presupuestales. En octubre de 2004, las unidades de compras móviles habrían salido otra vez al campo. La compra de hoja de coca se producía, principalmente en Quebrada, San Francisco y Quellouno (Cusco). En el caso de San Francisco y Chachapoyas, esta modalidad llegó a representar su única forma de compra en algunos años (ver **anexo 6**).

Cuadro 4.1
Compras netas de ENACO, por agencia 1998-2004
(En kilogramos)

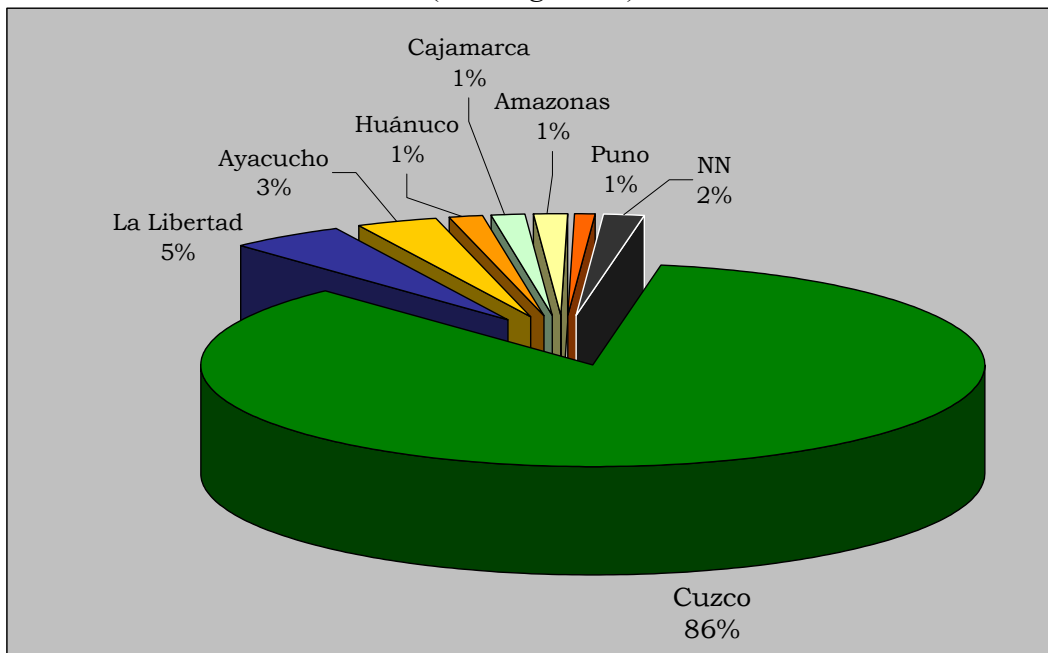
Unidad Operativa	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Quebrada	529,345	368,307	398,771	488,469	558,885	655,860	665,189
Quillabamba	440,820	320,817	434,802	380,067	418,405	424,327	404,213
Santa Maria	105,406	97,510	116,733	144,219	171,863	185,460	199,443
Colca	32,600	9,620	34,467	83,694	134,879	142,371	193,337
Versalles	110,359	74,535	101,948	127,931	131,589	152,311	157,346
Kiteni	90,441	115,180	167,007	203,134	184,386	192,836	149,869
Echarate				157,227	150,398	117,122	138,552
San Lorenzo	161,120	126,023	115,015	137,744	125,268	120,682	125,531
San Francisco		84,919	100,083	57,909	129,122	116,457	119,041
Maranura	61,976	67,752	94,990	120,314	131,630	108,259	113,559
Putucusi	127,570	129,217	108,928	124,232	130,285	113,313	113,283
Quellouno	100,983	96,017	108,523	128,578	117,461	95,278	93,615
Kosñipata			14,854	27,920	65,185	70,601	76,636
Santa Rosa	145,970	70,759	71,054	65,606	70,845	64,210	61,786
Palma Real	42,054	40,428	59,021	63,668	68,379	60,813	53,262
Rancho Grande	33,185	31,568	32,033	37,711	47,441	48,203	44,822
Compín	9,405	18,419	23,875	26,803	35,787	39,516	40,055
Tingo Maria	33,301	35,713	22,221	9,731	30,691	41,982	32,436
Celendín	25,338	19,774	22,361	21,242	24,908	30,676	31,230
Callancas	13,692	16,455	22,602	18,726	23,719	26,444	31,113
Chachapoyas	41,827	27,061	38,097	35,728	39,383	27,818	18,573
Palmera-Sandia		5,980	5,387	14,141	18,823	9,035	17,975
Trujillo	38,113	20,260	14,994	16,092	19,000	19,226	15,632
Huamachuco				10,160	11,906	11,370	15,130
Monzon	1,142	3,303		1,722	3,223	6,669	6,563
Aucayacu				1,345	2,274	3,468	3,128
Bambamarca	13,115	17,294	20,440	10,599	2,577	818	647
Juliaca	36,874	33,192	2,848				426
Cusco	16,107	24,746					
Palmapalma		14,773					
Pichari		18,019					
Sartimbamba	2,682						
NN	132,419	84,628	28,153	8,907	7,010		
Total	2,345,841	1,972,267	2,159,207	2,523,616	2,855,322	2,885,126	2,922,389

Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

A nivel departamental, Cusco es el principal punto de compras de ENACO y ha concentrado cerca del 86%, en promedio, en los últimos siete años (ver **gráfico 4.2**). Menos importantes son los departamentos de La Libertad y Ayacucho. Los departamentos de Huancavelica y San Martín no figuran dentro de las zonas de compras a pesar que sí tienen registradas licencias en el padrón. Si se analiza la información por cuencas hidrográfica los valles de Urubamba-Yanatile y Madre de Dios, Apurímac y Chicama. Si se compara las compras de ENACO con la producción potencial de los principales valles cocaleros se puede advertir que la presencia de ENACO en el VRAE y Alto Huallaga es casi nula (ver **mapa 4.1 y 4.2**).

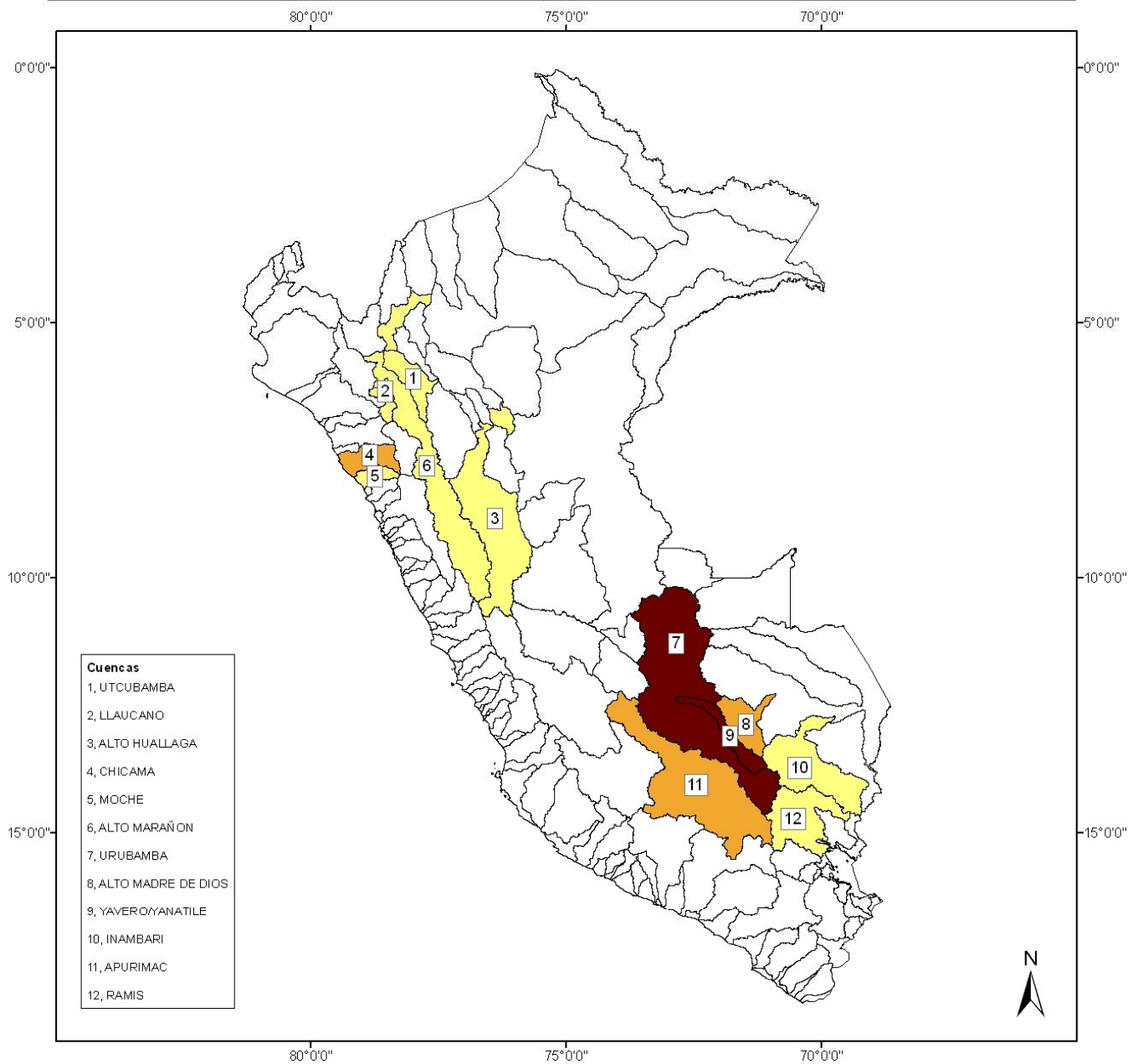
Gráfico 4.2
Compras netas de ENACO, por departamento 1998- 2004
(En kilogramos)



Fuente: Base de datos ENACO
Elaboración: Propia

Mapa 4.1

ENACO: Compra de hoja de coca año 2004



Leyenda

□ Cuencas Hidrográficas

Compra de hoja de coca en TM año 2004 - Enaco

- 0.42 - 42
- 77 - 119
- 1065 - 1404

Escala Métrica
1:6,987,850

Escala Gráfica

0 100 200 300 Km

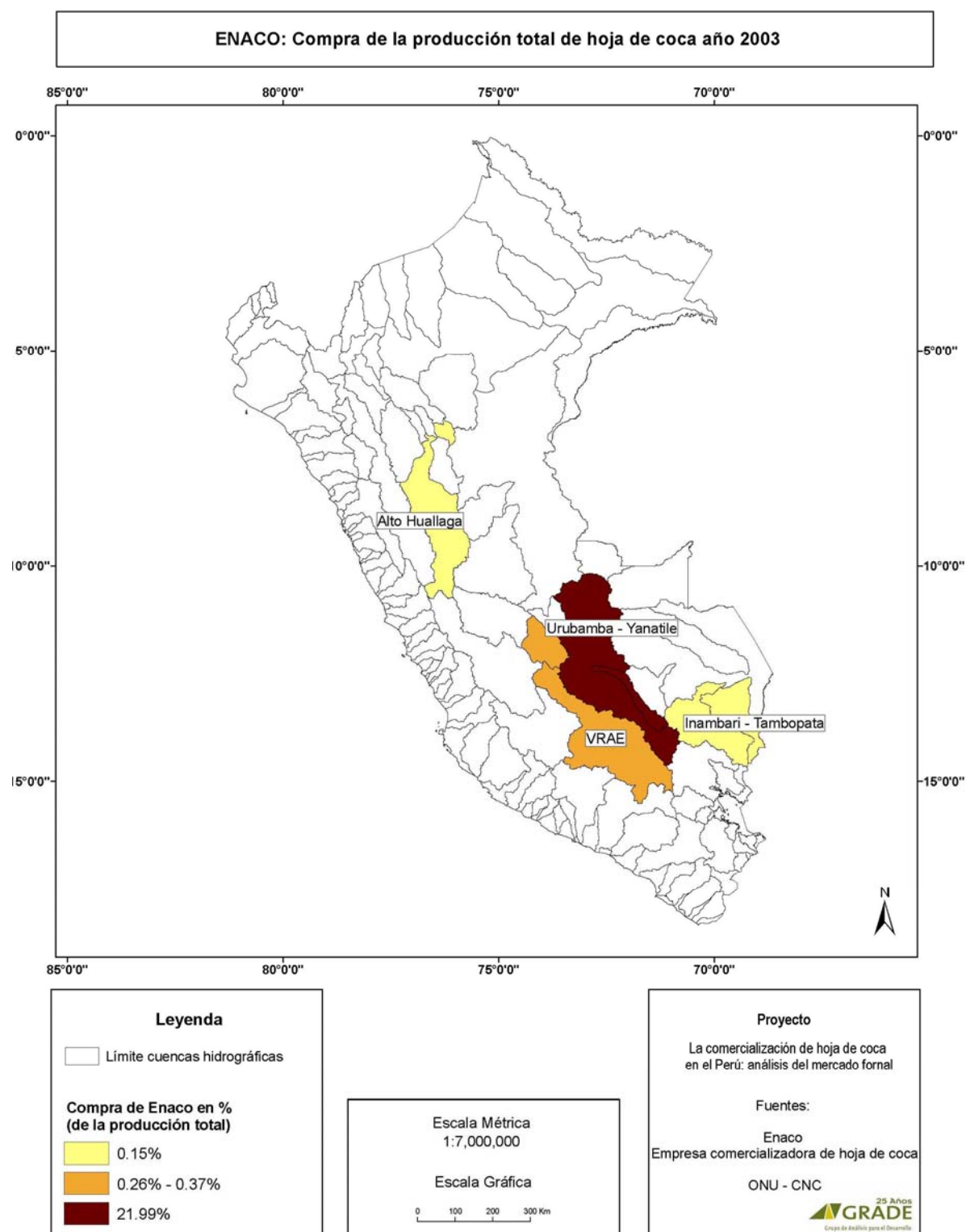
Proyecto

La comercialización de hoja de coca en el Perú: análisis del mercado formal

Fuente:
Enaco
Empresa comercializadora de hoja de coca

25 AÑOS
GRADE
Grupo de Análisis para el Desarrollo

Mapa 4.2



Por otro lado, en promedio el 67% de las compras totales realizadas en el período 1998-2004 corresponden a los productores registrados en el padrón de 1978, el 30% es explicado por los productores incluidos en los años posteriores y el 3% restante corresponde a las licencias que no figuran en el padrón (ver **cuadro 4.3**). Esto reproduce la composición de los productores que realizan transacciones de venta a ENACO según el año de inscripción.

Cuadro 4.3
Compras según año de registro en padrón
(En kilogramos)

Año	Padrón 78	Ampliaciones	No registrados	Total
1998	1,769,640	431,052	145,150	2,345,841
1999	1,363,022	438,651	170,595	1,972,267
2000	1,376,223	707,069	75,915	2,159,207
2001	1,648,346	859,914	15,355	2,523,615
2002	1,887,254	967,290	778	2,855,322
2003	1,888,627	996,393	106	2,885,126
2004	1,948,335	973,137	917	2,922,389

Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

2. Calidad de la hoja de coca

La composición en la compra de hoja de coca según la calidad ha variado de manera importante en los años de análisis. Entre 1999 y 2001, el 86% correspondían a hoja de coca de Primera Calidad mientras que solo el 12% correspondía a hoja de Segunda Calidad, en promedio. A partir de 2002 dicha composición empieza a variar hasta invertirse. En 2004 el 81% de las compras se hicieron bajo la clasificación de Segunda Calidad mientras que el 17% fue calificado como hoja de Primera (ver **cuadro 4.4** y **gráfico 4.3**).

Cuadro 4.4
Cantidad de hoja de coca, según calidad
(En kilogramos)

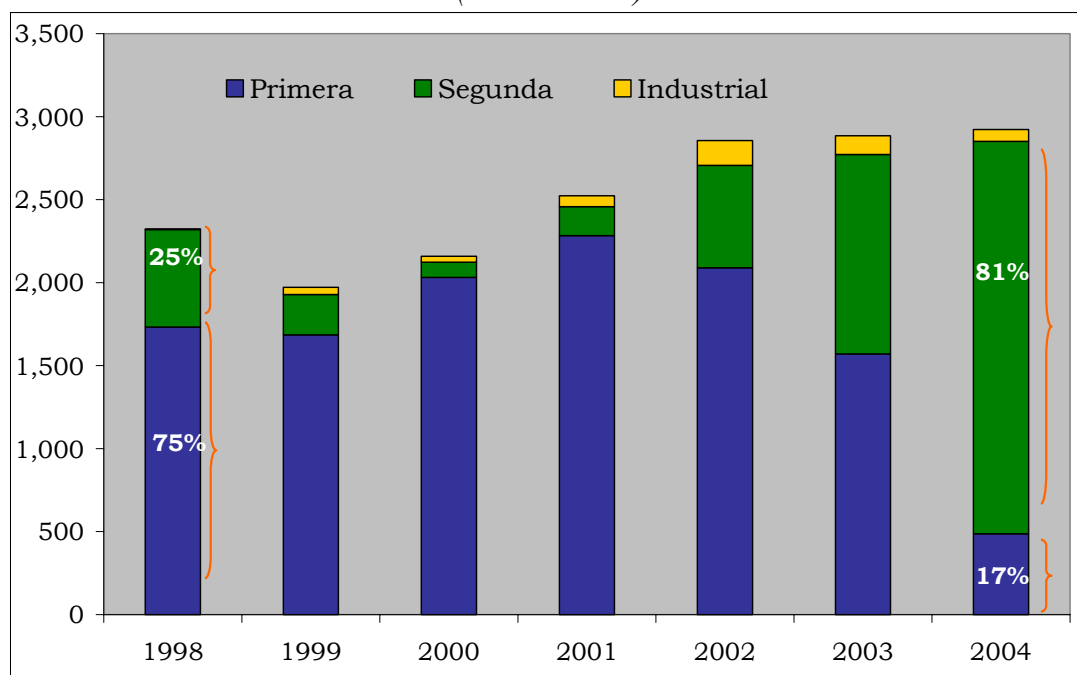
Calidad	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Copac Tupac Primera	186,189	166,277	180,533	172,318	185,486	203,667	197,202
Primera Huanta	119,978	232,023	175,281	118,413	141,461	173,676	171,766
Primera Cusco	1,356,304	1,218,896	1,646,788	1,966,087	1,715,474	1,139,343	87,975
Primera Tingo	34,204	37,897	21,243	12,798	28,403	47,990	30,015
Primera Sandia	36,835	30,285	8,235	14,141	18,823	6,171	426
Sub-total (1)	1,733,509	1,685,378	2,032,079	2,283,756	2,089,647	1,570,846	487,383
Inca Cusco	438,157	215,631	77,684	160,924	543,271	1,186,747	2,325,155
Inca Tingo	95	1,119	967		7,042	4,111	12,111
Inca Huanta	146,013	21,222	4,972	3,384	55,951	6,991	9,061
Inca Sandia						2,864	17,975
Inca Trujillo	1,518	4,408	7,759	9,408	10,449	340	
Sub-total (2)	585,783	242,379	91,382	173,716	616,713	1,201,052	2,364,302
Industrial Cusco	2,012	44,510	30,588	60,185	129,882	113,210	70,704
Industrial Tingo	144		12		742	19	
Industrial Trujillo			3,980	4,242	15,782		
Industrial Huanta	1,227		1,167	1,718	2,555		
Industrial Sandia	39						
Sub-total (3)	3,422	44,510	35,747	66,145	148,961	113,229	70,704
Total (1+2+3) 1/	2,322,714	1,972,267	2,159,207	2,523,617	2,855,321	2,885,127	2,922,389

Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

1/ En 1998 no se incluyen 23,1 TM correspondientes a un código de calidad no identificado

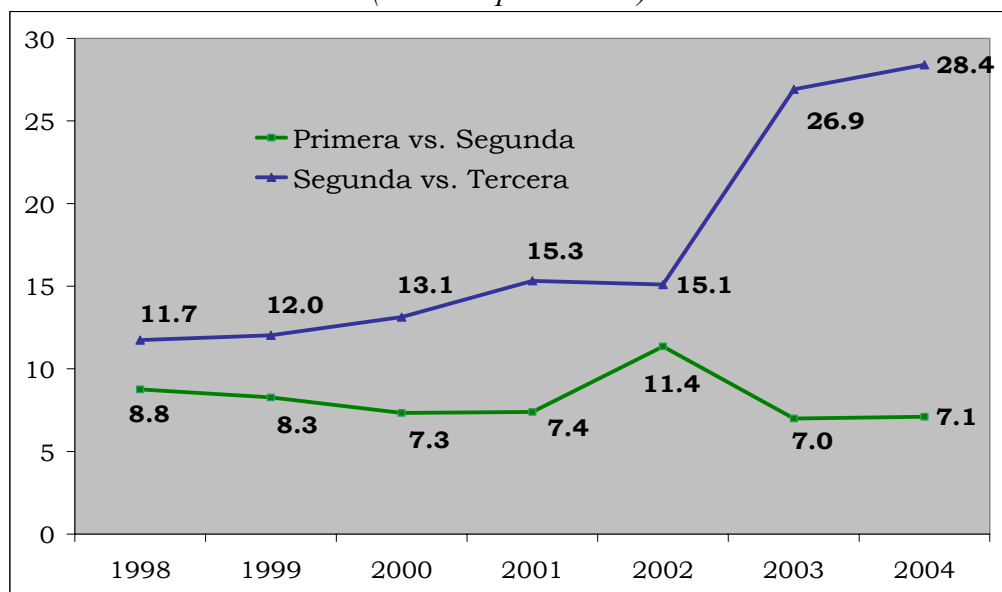
Gráfico 4.3
Evolución de la composición de las compras según calidad
(En toneladas)



Fuente: Base de datos ENACO
 Elaboración: Propia

Según funcionarios de ENACO, el cambio en la composición del total de compras según calidad se debería a la eliminación del diferencial de precios que existía, hasta mediados de los 90's, entre la hoja de primera y segunda, lo cual a su vez habría eliminado el incentivo de los agricultores a invertir en tiempo y recursos en la producción de hoja de coca. Sin embargo, al analizar la evolución de los precios se comprueba que el diferencia entre el precio de la hoja de primera y segunda se ha mantenido entre S/. 8.8 y S/. 7 por arroba, a excepción de 2002 donde el mismo alcanzó las S/. 11.4 por arroba (ver **gráfico 4.4**).

Gráfico 4.4
Diferencial de precios, según calidad: Primera Cusco
(En soles por arroba)



Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

Se puede argumentar que la discrecionalidad en la calificación de la hoja ha jugado un rol importante en el cambio de la composición de las compras. La determinación de si una hoja es de primera o segunda calidad no es del todo clara y depende de la percepción del funcionario que la recibe. Tal como se observa en el **cuadro 4.5** la única diferencia entre ambas hojas es su color.

Cuadro 4.5
Tabla de clasificación de la hoja de coca

Características	Tipo de Hoja	
	Primera Calidad	Segunda Calidad
Color	Verde, verde oscuro, verde claro, hasta 20% de variación y % mínimo de otras características	Verde, verde oscuro, verde claro, hasta 40% de variación como manchada o marrón
Hojas	Pequeña, medianas, grandes	Diferentes tamaños
Olor	Característico	Característico
Textura	Flexible	Flexible
Humedad	15 al 18%	15 al 18%
Condición	Libre de impurezas	Libre de impurezas
Destino	Para consumo	Para consumo

Fuente: ENACO, FEPCACYL

En conclusión, existen cuatro factores que explican este cambio en la calidad. En primer lugar, los **acopiadores informales tienen ventajas frente a ENACO** en la elección de la hoja de coca, toda vez que realizan las transacciones en la misma chacra del

productor. De esta manera, el agricultor le vendería hoja de mejor calidad al contrabando y de menor calidad a ENACO.

Un segundo factor, es el **bajo diferencial de precios que existe entre hoja de primera y segunda calidad**. Este diferencial, de acuerdo a la información proporcionada por los funcionarios de ENACO, habría disminuido en la última década, generando desincentivos para que los productores realicen el adecuado cuidado de sus plantas (cosecha y secado).

En tercer lugar, existe una fuerte **discrecionalidad en la clasificación de hoja de coca** por lo cual esta elección es, hasta cierto punto, arbitraria. Según información de funcionarios de ENACO la calidad de la hoja de coca proveniente de Cusco (86% del total de compra) ha ido deteriorándose hace varios años atrás. A partir de la administración de Armandina Aguirre se habría decidido calificar como hoja de segunda a aquella que años antes se calificaba como primera a pesar de sus deficientes características. Es decir, se trataría de la misma hoja de coca pero calificada correctamente.

Y, por último, y quizás más importante, es el problema de calidad que arrastra la hoja de coca proveniente de Cusco, y que se encuentra asociado a la técnica de secado, posibles problemas sanitarios y a la edad de las plantas. Este factor influye en el resto de factores mencionados.

3. Precio recibido por los productores

El precio, para las distintas calidades de hoja de coca, se ha elevado en cerca de 70% en el periodo 1998-2004. Sin embargo, entre 2002 y 2004 el precio de las principales calidades no ha variado de manera importante (ver **cuadro 4.6**). Además, el precio presenta no variaciones por zona de compra y se mantiene constante a lo largo del año.

Cuadro 4.6
Precio promedio según calidad
(En soles por arroba)

Calidad	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Copac Tupac Primera	34.96	39.37	41.06	46.41	59.01	60.03	60.03
Primera Cusco	35.28	38.32	45.17	50.85	59.99	59.26	60.85
Primera Huanta	31.16	46.48	43.61	48.58	53.36	50.03	50.03
Primera Sandia	16.10	24.60	42.81	51.21	60.52	59.61	27.60
Primera Tingo	36.00	46.89	42.84	48.86	59.65	60.03	60.03
Promedio	30.70	39.13	43.10	49.18	58.51	57.79	51.71
Inca Cusco	26.52	30.05	37.84	43.46	48.64	52.26	53.75
Inca Huanta	20.09	32.58	30.25	36.13	45.56	34.96	34.96
Inca Sandia						53.75	53.75
Inca Tingo	20.01	38.96	28.60		50.48	40.02	40.02
Inca Trujillo	22.58	25.42	27.07	31.88	52.40	40.02	
Promedio	22.30	31.76	30.94	37.16	49.27	44.20	45.62
Industrial Trujillo				19.88	37.38		
Industrial Huanta	11.96		21.97	24.36	37.87		
Industrial Cusco	14.78	18.02	24.71	28.14	33.55	25.35	25.35
Industrial Tingo	8.05		21.97		31.26	24.96	
Industrial Sandia	6.90						
Promedio	11.60	18.02	22.88	24.13	35.02	25.15	25.35

Fuente: Base de datos ENACO

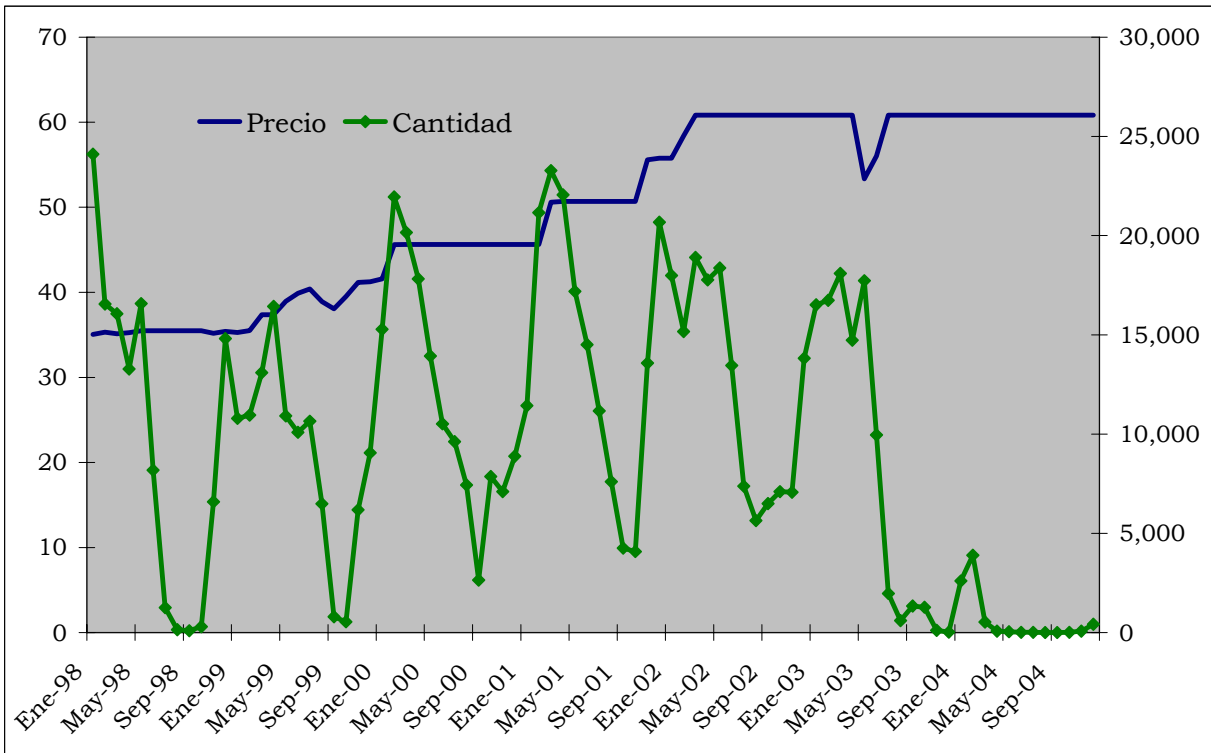
Elaboración: Propia

Por otro lado, se observa que existe estacionalidad en la producción de hoja de coca pero no en el precio que se paga por ella. En el caso de la calidad Primera Cusco los picos más altos se presentan entre diciembre-mayo, los cuales corresponden a la cosecha más grande en Cusco; mientras que entre junio-noviembre la cantidad comprada disminuye, alcanzando su punto más bajo en setiembre (ver **gráfico 4.5**). También se observa que en los últimos meses la hoja calificada como primera es casi nula.

Dicho comportamiento no es tan claro para el caso de la calidad Inca Cusco. El precio de este tipo de hoja tampoco presenta estacionalidad y ha crecido a un mayor ritmo que el de la primera. Permanece estático desde julio de 2003. En cuanto a la cantidad, la estacionalidad empieza a ser más clara a partir de 2002, ante una mayor adquisición de la misma. Dicha evolución apoya la hipótesis de que se trata de la misma hoja solo que calificada de manera distinta.

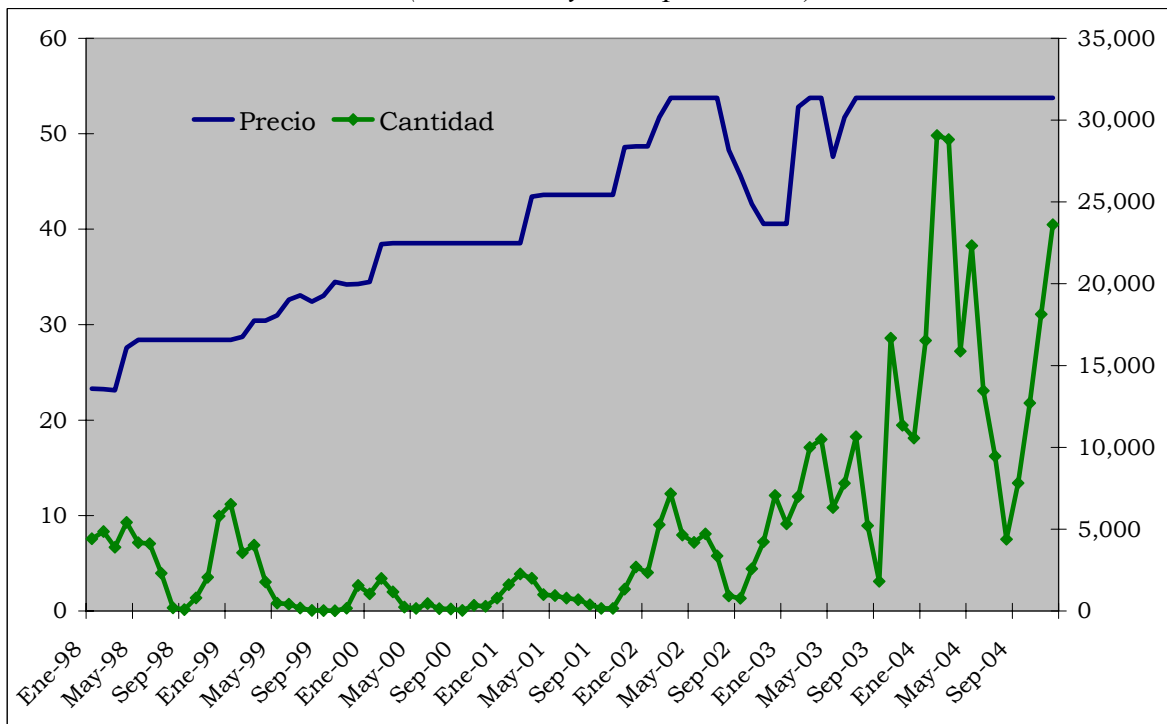
Ello da cuenta de la ausencia de una política de precios al interior de ENACO lo cual significa mayores ventajas para el contrabando que sí tiene flexibilidad de precios según estacionalidad (Durand, 2005).

Gráfico 4.5
Estacionalidad de la cantidad y el precio: Primera Cusco
(En arrobas y soles por arroba)



Fuente: Base de datos ENACO
 Elaboración: Propia

Gráfico 4.6
Estacionalidad de la cantidad y el precio: Inca Cusco
(En arrobas y soles por arroba)



Fuente: Base de datos ENACO
 Elaboración: Propia

Costos de producción de hoja de coca

Tal como se dijo en líneas anteriores el precio de la hoja de coca se establece de manera arbitraria y sin un análisis técnico del mismo. Por esto es que como un ejercicio preliminar, sujeto a revisión por otra investigación específica, en este estudio se realizó una pequeña encuesta sobre la estructura de costos de producción a productores de hoja de coca de Quillabamba (abril 2005) con distintos tamaños, productividades, y edades de sus plantas (ver **cuadro 4.7**). Este ejercicio puede ser útil más adelante para acercarse a un precio de hoja de coca que cubra los costos de producción y comercialización en los cuales incurren de estos productores.

Se identificaron cuatro actividades para la producción y transporte de hoja de coca, a saber, la preparación del terreno, plantación, labores culturales (poda y deshierbe), cosecha o recojo y transporte. También se tuvo en cuenta los costos monetarios y no monetarios, es decir, los jornales que tienen que pagar y aquellos que son parte de la mano de obra familiar o vecinal. El costo monetario de la última campaña si no se realizan labores de preparación del terreno y plantación es de S/. 6.4 por arroba, en promedio mientras que el costo total es de S/. 11.4 por arroba. Si se incluyen ambas actividades el costo total es de S/. 18.2 por Ha en promedio (ver **cuadro 4.8**). Por otro lado, el costo total de producción y transporte por arroba es de S/. 11.4 y S/. 18.2 según se realicen las labores de preparación y plantación o no.

Es decir, el productor que vende a ENACO tiene una ganancia promedio de S/. 46.6 por arroba (costo monetario sin actividades de preparación del terreno). Si bien se podría concluir que el precio que paga ENACO es elevado en caso que este disminuyera se generaría incentivos para vender al narcotráfico.

Cuadro 4.7
Descripción de informantes de encuesta de costos -Quillabamba

Nº	Centro Poblado	Posee cédula	Limite registrado en padrón (en arrobos)	Tamaño del predio (en hectáreas)	Área con hoja de coca	Producción de la última campaña (en arrobos)	Rendimiento (@ por Ha)	Edad de los cultivos de hoja de coca (en años)
1	Huayanay	Si	40	6	1.00	34	34	20-25
2	Maranura	Si	60	6	1.00	40	40	20
3	Cumpirushiato	Si	40	10	1.00	30	30	30
4	Santa Ana	Si	20	3	0.75	8	11	no sabe
5	Sta. Ana	No	25	2	0.67	15	23	5
6	Santa Ana	Si	20	4	0.50	22	44	no sabe
7	Santa Ana	Si	30	7	0.50	25	50	3
8	Uchumayo	Si	5	0.5	0.33	5	15	20
9	Santa María	Si	40	5	0.33	30	90	mas de 20
10	Santa Ana	Si	30	3	0.17	14	84	25
11	Huayanay	Si	25	6	0.17	10	60	25
12	Vilcabamba	Si	20	7	0.17	10	60	no sabe

Fuente: Encuestas de costos de producción. GRADE 2005

Cuadro 4.8
Costos de producción por hectárea de la última campaña

Informante	Costos sin incluir preparación y plantación del terreno			Costos incluyendo preparación y plantación del terreno		
	Valor Monetario	Valor no Monetario	Total	Valor Monetario	Valor no Monetario	Total
1	168	52	220	348	172	520
2	188	72	260	318	110	428
3	102	195	296	102	428	530
4	31	159	190	31	276	306
5	281	206	487	491	311	802
6	316	146	462	540	174	714
7	416	60	476	696	116	812
8	249	188	437	285	342	627
9	381	243	624	591	411	1002
10	456	305	761	456	828	1284
11	714	249	963	714	536	1250
12	183	827	1010	183	1391	1574
Promedio (por Ha)	290	225	515	396	425	821
Promedio (por @)	6.4	5.0	11.4	8.8	9.4	18.2

Fuente: Encuestas de costos de producción. GRADE 2005

4. Grado de articulación con ENACO

Por otro lado, el sistema de información de ENACO permite comparar si los productores están entregando toda su cosecha a esta empresa. Lamentablemente, solo se cuenta con la información “autoreportada” en el padrón acerca de la superficie, producción y productividad de los agricultores, la cual nunca ha sido verificada. Se observa que, en promedio, el 24% de las licencias activas registran un nivel de ventas a ENACO mayor al que figura en el padrón entre 1998 y 2004. Este margen alcanzó las 879.6 TM en 2003 y disminuyó a 579.5 TM en 2004, lo cual representa el 30% y 20% del total de compras de ENACO para cada uno de los años, respectivamente (ver **cuadro 4.10**). En ese último año ENACO impuso como tope de compras el promedio histórico de los productores, sin embargo, dicha medida tuvo que suspenderse ante la presión de los cocalleros.

En las entrevistas realizadas en Cusco se comprobó que es una práctica común que los productores con cédula vendan como suya la producción de otros agricultores que no están empadronados como un favor personal. Generalmente estos arreglos se realizan entre familiares o vecinos. En algunos casos los distintos miembros de una familia utilizan la cédula del padre o abuelo para vender su producción. Por otra parte, existen productores “acopiadores” que tienen cédula y que compran a los productores que no la tienen para venderla a ENACO. En este caso el precio ofrecido al productor es más bajo que aquel que el ofrecido por dicha empresa. Cabe anotar que este caso es distinto al de los acopiadores que llevan la hoja de coca directamente al mercado y que ofrecerían un precio ligeramente mayor al de ENACO.

Cuadro 4.10
Vende a ENACO más de lo que registra en padrón

Año	Número de licencias	Total	Promedio	Mediana
		<i>(En kilogramos)</i>		
1998	2,338	621,279	266	118
1999	2,385	415,171	174	68
2000	2,955	556,795	188	77
2001	3,232	698,003	216	90
2002	3,751	838,758	224	73
2003	3,970	879,556	222	65
2004	3,411	579,532	170	53

Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

Por su parte, cerca del 75% vende a ENACO menos de lo que registra en el padrón. En 1999 dicho monto fue de 3,720 TM y en 2004 aumentó a 4,430 TM (ver **cuadro 4.11**). Es decir, si los agricultores vendieran a ENACO el total de la producción registrada en el padrón las compras podrían haber alcanzado las 6,773 TM, potencialmente.

El monto de compras de ENACO se establece en base al nivel alcanzado el año anterior, sin embargo, esta empresa tiene la facultad de solicitar a FONAFE ampliaciones en el presupuesto con el fin de incrementar sus compras. La producción que agricultores no venden a ENACO podría dirigirla al mercado informal o al narcotráfico.

Cuadro 4.11
Vende a ENACO menos de lo que registra en padrón 1/

Año	Número de licencias	Total	Promedio	Mediana
		<i>(En kilogramos)</i>		
1998	7,732	3,720,185	481	263
1999	9,449	4,296,370	455	250
2000	8,981	3,939,504	439	234
2001	8,837	3,826,697	433	226
2002	10,405	4,264,555	410	208
2003	10,101	4,398,080	435	225
2004	10,321	4,430,159	429	223

1/ Incluye casos en los cuales la diferencia es igual a 0

Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

Este comportamiento se registra en todos los departamentos. La clasificación por departamento se realiza teniendo en cuenta aquel en el cual el productor realiza más del 75% de sus ventas. Existen productores que venden en unidades operativas que pertenecen a distintos departamentos. En el caso de Cusco, a pesar que cerca del 86% de las compras de ENACO se realizan en dicho departamento, un alto porcentaje de licencias registran ventas cuyo nivel es menor a la producción registrada en el padrón.

Este porcentaje fue de 76% en 1998 y disminuyó a 66% en el último año. Un comportamiento similar se reproduce en el departamento de La Libertad, donde el porcentaje de licencias que registran ventas menores a las registradas en el padrón ha ido disminuyendo en los últimos años. En el caso de Ayacucho dicho porcentaje se ha mantenido alto en los seis años de análisis y sin tendencia a disminuir.

Por otro lado, también se puede comparar el número de cosechas reportadas con el número de transacciones realizadas en el año, de tal manera que se pueda advertir diferencias entre las mismas. Si el número de cosechas es menor que el número de transacciones se puede argüir que dichos productores almacenan su producción de tal manera que tengan ingresos en distintos puntos del tiempo a lo largo del año o que estos actúan como una especie de acopiadores, haciendo uso de la licencia de ENACO para vender la producción de aquellos que no cuentan con este documento. En el **cuadro 4.12** se observa que en 2004 cerca del 60% de las licencias activas registran niveles de transacciones superiores al número de cosechas reportadas. En ese mismo año, dichos productores realizaron cerca de catorce transacciones por licencia y en cada una de estas operaciones vendió a ENACO cerca de 20 kg (1.7 arrobas). Por otra parte, cada uno de estos productores vendió, en promedio, 154 kilos menos de lo que declara producir en el padrón. En 1998, el porcentaje de licencias era menor (cerca de 50%) pero el monto vendido en cada transacción era de 29.5 Kg (2.6 arrobas).

Cuadro 4.12
Cosechas son menores al número de transacciones realizadas

Año	% de licencias 1/	Número promedio de cosechas	Número promedio de transacciones	Cantidad promedio por transacción (en kilos)	Diferencia entre lo que venden y producen (en kilos)
1998	49.5	2.74	13.12	29.50	254
1999	46.6	2.71	13.17	21.58	327
2000	55.4	2.68	13.24	20.71	246
2001	61.8	2.66	15.90	18.64	200
2002	60.3	2.58	17.60	17.10	168
2003	61.5	2.51	17.40	16.92	165
2004	59.8	2.52	14.62	19.53	154

1/ Porcentaje con respecto al total de licencias que reportaron transacciones dicho año y que figuran en el padrón actual de ENACO.

Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

Por otro lado, si el número de cosechas es mayor que el número de transacciones hay razones para sospechar que estos productores utilizan la licencia de ENACO como una especie de seguro que les permite comercializar su hoja de coca a través de otros canales y mantenerse al mismo tiempo en el ámbito de la legalidad. Estos casos representaron el 50.5% de las licencias activas en 1998, realizaron una o dos transacciones al año, en las cuales vendieron a ENACO cerca de tres arrobas, en promedio a pesar que reportan más de tres cosechas al año. En 2004, dicho porcentaje disminuyó a 40%, el número de transacciones promedio al año no varió y se entregaron, en promedio, una arroba y media en cada transacción (ver **cuadro 4.13**). Por otra parte,

cada uno de estos productores vendió a ENACO 339 kilos (en promedio) más de las que declara producir en el padrón.

Cuadro 4.13
Cosechas son mayores o iguales al número de transacciones realizadas

Año	% de licencias 1/	Número promedio de cosechas	Número promedio de transacciones	Cantidad promedio por transacción <i>(en kilos)</i>	Diferencia entre lo que venden y producen <i>(en kilos)</i>
1998	50.5	3.24	1.70	34.32	360
1999	53.4	3.25	1.68	25.10	329
2000	44.6	3.30	1.83	20.13	330
2001	38.2	3.34	1.86	18.45	317
2002	39.7	3.40	1.92	18.80	309
2003	38.5	3.44	1.94	18.15	341
2004	40.2	3.43	1.92	17.66	339

1/ Porcentaje con respecto al total de licencias que reportaron transacciones dicho año y que figuran en el padrón actual de ENACO.

Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

Esta información nos permite identificar a aquellos productores que se encuentran más articulados a ENACO y a aquellos que utilizan la licencia como una especie de “seguro”, para proteger sus cultivos de hoja de coca de una posible erradicación dada su condición de “legalidad”. Estos realizan pocas transacciones y de bajo monto. De esta manera, tenemos que cerca de un 37% de las licencias activas en 2004 registran un bajo nivel de transacciones y de ventas, el cual es menor a la producción autoreportada en el Padrón. Ese mismo año las compras provenientes de estos productores solo fue de 174 TM y vendieron en promedio, cerca de tres arrobas cada uno (ver cuadros 4.14).

Cuadro 4.14
Desarticulados de ENACO: cosechas mayor a número de transacciones y venta menor a producción autoreportada

Año	Número de licencias	Número promedio de transacciones	Total <i>(En kilogramos)</i>	Promedio
1998	4,711	1.66	232,185	49
1999	5,769	1.66	224,868	39
2000	4,881	1.78	169,238	35
2001	4,257	1.81	140,084	33
2002	5,223	1.87	181,375	35
2003	5,020	1.88	169,256	34
2004	5,371	1.87	174,422	32

Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

Por otro lado cerca del 28% de las licencias activas en 2004 podrían pertenecer a productores que podrían ser identificados como articulados. Estos registran un nivel de transacciones superior a las cosechas reportadas y venden más de lo registrado en el

padrón. En total, estos productores vendieron 1,550 TM en 2004 y cerca de treinta y tres arrobas al año (ver **cuadro 4.15**).

Cuadro 4.15

Articulados a ENACO: cosecha menor a número de transacciones y venta mayor a producción autoreportada

Año	Número de licencias	Número promedio de transacciones	Total	Promedio
			<i>(En kilogramos)</i>	
1998	1,970	16.20	1,042,721	529
1999	1,832	16.22	707,749	386
2000	2,525	15.94	952,056	377
2001	3,152	18.95	1,306,981	415
2002	3,801	20.97	1,533,061	403
2003	4,038	19.98	1,577,075	391
2004	4,080	16.28	1,549,404	380

Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

Tal como se señaló en líneas anteriores FONAFE propone identificar como productores activos a aquellos que han realizado transacciones de venta de hoja a ENACO en los últimos cuatro años (2001-2004). De esta manera solamente quedarían 8,647 licencias de 8,453 productores activos, es decir, cerca de 27% del total de empadronados (FONAFE; 2005).

5. Estudios de caso- Cusco

Con el fin de validar la información estadística del informe se realizaron nueve entrevistas a productores grandes, medianos y pequeños de los distritos de Maranura, Echarate y Santa Ana en la provincia de La Concepción. Los productores se caracterizan por destinar una proporción pequeña de su superficie total cultivada a la producción de hoja de coca. Esto es consistente con la información proporcionada por otras fuentes secundarias como la Encuesta de Monitoreo del PDA. En sus predios con hoja de coca también cultiva otros productos pero de manera menos intensiva. La mayoría no realiza mejoras productivas ni utiliza fertilizantes o plaguicidas pero cada cierto tiempo podan la planta (*cuchupa*). ENACO califica la coca de todos estos productores como Inca Cusco (ver **cuadro 4.16**).

Cuadro 4.16

Características de personas entrevistadas

Informante	Distrito	Superficie cultivada total <i>(en hectáreas)</i>	Área con hoja de coca <i>(en hectáreas)</i>	Mejoras productivas	Cultivos asociados	Calidad de la hoja de coca
1	Maranura	1.6	0.33	Ninguna	Café	Inca
2	Maranura	2.0	0.33	Ninguna	Varios	Inca
3	Echarate	Nr	1.50	Curvas a nivel	Árboles	Inca
4	Echarate	Nr	0.67	Ninguna	Frutas en linderos	Inca
5	Santa Ana	5.0	0.17	Ninguna	Café y cacao	Inca
6	Santa Ana	3.0	1.00	Ninguna	Frutas en linderos	Inca
7	Santa Ana	9.0	1.00	Ninguna	Frutas en linderos	Inca
8	Maranura	10.0	6.00	Ninguna	Yuca, achote, frutas	Inca
9	Maranura	Nr	1.50			Inca

1/ Nr: no responde

De los productores entrevistados se ha elegido a uno pequeño que tiene una cartera de cultivos diversificados y a un productor grande que se dedica gran proporción de su superficie al cultivo de hoja de coca. Estos estudios de caso son un primer acercamiento al análisis de las características de los productores, sus prácticas y percepción de ENACO.

Productor Grande

Distrito Maranura

Productor grande que tiene predios por un total de ocho hectáreas, seis de las cuales se encuentran cultivadas con hoja de coca. Sus plantaciones de hoja de coca tienen entre 25 y 30 años, período en el cual no ha realizado ninguna mejora tecnológica en sus cicales. El único cuidado que da a sus plantas es el deshierbe antes de cada cosecha. Tampoco utiliza fertilizantes ni herbicidas. La hoja de coca es su principal cultivo. También siembra yuca, achote y frutales pero en menor medida y sin importancia en términos de comercialización. Afirma que la hoja de coca crece mejor sola.

En cuanto a sus costos de producción, afirma que una hectárea la desyerban 9 a 10 personas, por lo tanto para su extensión de coca requiere entre 50 a 60 jornales. La alimentación corre por cuenta del contratante (desayuno y almuerzo). También afirma que diez personas recogen 3 arrobas por día y que el total del área la terminaría en 20 - 25 días. Es decir, contrata entre 250 y 310 jornales por cosecha.

Cosecha 30 arrobas por hectárea y realiza tres cosechas al año. Esta producción se encuentra por debajo de lo registrado en su cédula. Comenta que en los últimos años la productividad de los cicales ha disminuido y que la hoja se encuentra afectada por una plaga que ellos llaman “cuki” y que no afecta a otros cultivos. En la actualidad, su hoja es siempre calificada como Inca Cusco aunque él considera que en muchos casos reúne las características suficientes para ser calificada como hoja de primera calidad.

Sabe que existen acopiadores en la zona pero afirma que nunca les ha vendido. Sin embargo, afirma que se les puede encontrar en el mercado Maracana y en el primer piso del local donde funciona la Federación. Además, según este informante, los comerciantes que adquieren la hoja de manera directa de los productores pagan un precio inferior al de ENACO. El productor prefiere vender al informal la hoja de coca que ENACO rechaza y, por lo tanto, no puede negociar el precio que el comerciante le ofrece.

Al igual que muchos otros productores entrevistados está a favor que ENACO siga existiendo y estaría dispuesto a someterse a cualquier tipo de regulación con tal de mantener sus cicales.

Productor pequeño

Distrito: Maranura

Productor pequeño que se caracteriza por la alta diversidad de su cartera de cultivos en sus predios. Solo tiene 1/3 de hectárea cultivada con hoja de coca la cual combina con el cultivo de café, achiote, maíz y frutales. Sus plantaciones tienen varios años y la cédula en con la cual vende está a nombre de su padre que ya falleció. En estos años no ha realizado ninguna mejora tecnológica y como único cuidado a la planta realiza el deshierbe en cada cosecha. No utiliza plaguicidas ni fertilizantes en sus cocales.

Para trabajar su extensión de chacra cultivada con hoja de coca utiliza 5 jornales para deshierbe y 20 jornales para el recojo en cada cosecha. El jornal que paga se encuentra entre S/. 5 y S/. 7 e incluye alimentación. Además, cada vez que se acerca a la oficina de ENACO a vender su producción gasta cerca de S/. 12, costo que puede aumentar dependiendo de la cantidad de arrobas que traslade.

El año pasado recogió entre cuatro y cinco arrobas por cosecha y obtuvo tres cosechas al año. También coincide en que la productividad de la hoja de coca ha disminuido. Si bien reconoce que podría deberse a la edad de sus plantaciones afirma que hay problema de sanidad en la zona que, en su caso, no solo afecta a sus cultivos de hoja de coca sino también a sus otros cultivos. El chiro sería la plaga que estaría afectando a sus cocales.

Desde hace unos años su hoja siempre es calificada como segunda calidad. El considera que dicha clasificación no es justa. Un factor que puede afectar la calidad de su hoja del clima, pues en muchos casos seca su hoja a la intemperie. Por ello, ha acondicionado un ambiente cerrado para realizar el secado.

Afirma que no conoce de la existencia de acopiadores en la zona y que está de acuerdo con que exista ENACO y pide que el gobierno realice un mejor control sobre el contrabando de hoja de coca y el narcotráfico.

V. VENTAS DE HOJA DE COCA DE ENACO 1998-2004

1. Cantidad vendida por ENACO a comerciantes

Las ventas de hoja de coca fueron de 3,461 TM en 2004, es decir, 467 TM más de las ventas registradas en el año anterior. Las principales unidades de venta en los años de análisis (1999-2004) han sido Huancayo, Cusco y Juliaca. La unidad de Lima ha recobrado importancia y ha sido desafiada de la sucursal Huancayo. De manera similar al caso de las compras, varias unidades operativas han dejado de funcionar desde noviembre de 2003 debido a que el nivel de ventas registrado no permitía cubrir los costos operativos (ver **cuadro 5.1**). Para no perder presencia en dichas zonas se encargó el las labores de comercialización a diecinueve distribuidores (ver **sección V.3**) los cuales operan con metas mensuales de venta, al igual que las unidades operativas.

A partir de 2001 se registran transacciones a través de ventas móviles. Dicha modalidad de comercialización se utiliza cada vez que se produce una acumulación de inventarios

y hay necesidad de “salir” a vender la hoja de coca para evitar un sobre stock de la misma. Evidentemente, en épocas de escasez, este tipo de ventas se restringen. A pesar que las estadísticas de ENACO no reportan ventas móviles para el 2003 y 2004, se comprobó que la Sucursal Huancayo mantiene esta modalidad de venta (ver **anexo 7**).

Cuadro 5.1
Venta de hoja de coca, por unidad
(En kilogramos)

Unidad	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Huancayo	536,590	467,165	500,181	549,206	559,153	619,689
Cusco	291,663	139,518	332,362	282,049	218,546	338,123
Juliaca	257,646	277,725	300,162	256,680	218,926	328,061
Lima	115,874	102,730	10	203	403	225,110
San Ramon	174,099	131,779	134,447	179,251	176,951	200,675
Trujillo	70,955	53,527	177,330	231,231	296,689	197,375
Arequipa	110,998	118,577	164,347	175,180	165,313	176,180
Unidad Lima Puno			102,212	166,980	139,058	173,156
Huaraz	70,139	101,005	173,949	154,480	113,931	165,451
Ayacucho	98,636	85,192	63,227	72,772	81,777	135,413
Huancavelica	85,319	73,152	78,833	90,091	97,106	117,634
Juli	30,038	34,581	49,312	63,814	86,768	112,677
Huanta	92	1,530	15,571	53,257	117,898	105,398
Huanuco	50,842	44,413	49,715	61,008	68,862	104,719
Ayaviri	100,108	75,613	105,800	101,384	93,208	91,184
Tarma	64,722	54,477	65,044	79,178	77,108	81,202
Puno	23	633	27,140	69,104	70,702	74,302
Sicuaní	81	276	47,691	73,577	75,567	67,229
Pampas	49,255	43,148	47,553	55,419	54,936	57,995
Azangaro	37,030	39,307	43,102	45,874	38,732	41,780
Chachapoyas	4,336	7,728	27,922	36,915	35,064	29,095
Cerro de Pasco	34,477	27,842	25,760	21,666	22,632	18,734
SU	93,574	404,910				
Tacna	2,622					
Cangallo	1,369	1,265		11,799	28,290	
La Union	12					
Llata			23			
Cajamarca	12	518				
Chiclayo	23,207	16,250				
Chimbote	57,546	56,891				
Sede Central	115	357				
Andahuaylas	667	610		5,555		
Yauri	2,289	633		50,255	85,204	
Santo Tomas	1,587	1,668	12,167	37,927	71,323	
NN	131,031	101,660	3,991			
Total	2,496,947	2,464,670	2,547,847	2,924,849	2,994,140	3,461,175

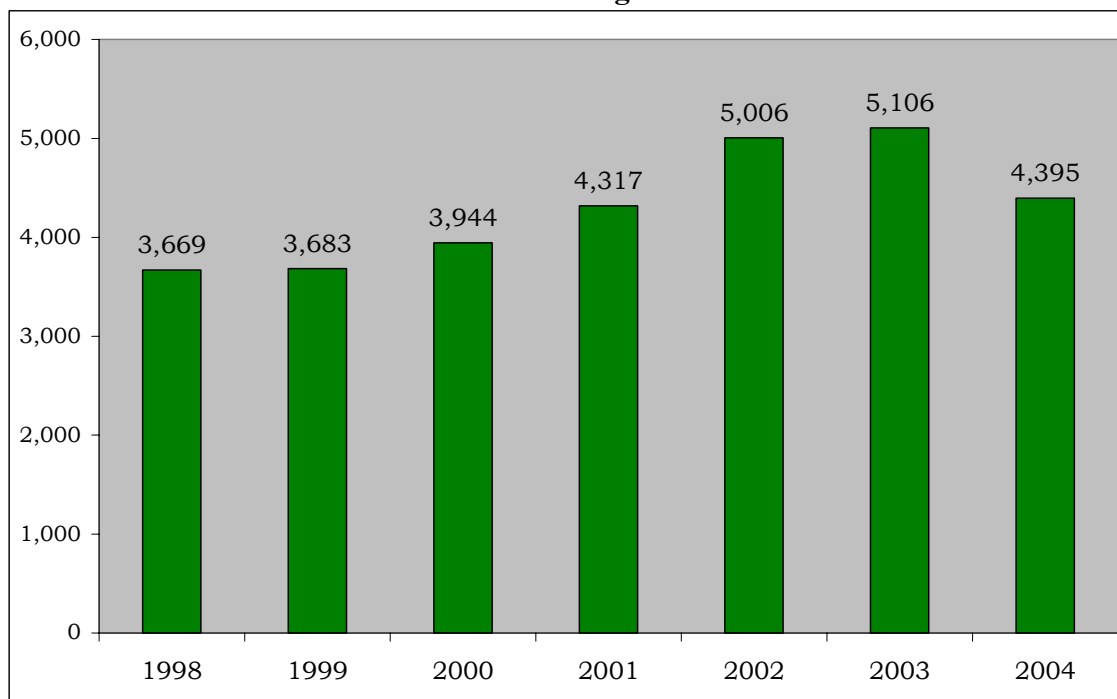
Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

Por otro lado, si se analiza la ubicación geográfica de los comerciantes según el distrito de los departamentos de residencia, se puede observar que existe una fuerte presencia de ENACO en Apurímac, Cusco, Puno y Arequipa a pesar que la mayor cantidad vendida se registra en las unidades pertenecientes a la Sucursal Huancayo (ver **mapa 5.1**). Entre

1998 y 2004 el número de comerciantes que realizaron transacciones con ENACO se mantuvo cercano a los 4,000. Sin embargo, en 2002 y 2003 este número creció de manera importante, para luego volver a su nivel promedio en 2004 (ver **gráfico 5.1**).

Gráfico 5.1
Número de comerciantes registrados en ENACO



Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

Mapa 5.1

ENACO: Venta de hoja de coca a comerciantes en TM



Leyenda

□ Limite Departamental

Venta de hoja de coca en TM

- 0 - 12
- 13 - 43
- 44 - 191
- 192 - 377
- 378 - 699

Escala Métrica

1:7,000,000

Escala Gráfica

0 100 200 300 Km

Proyecto

La comercialización de hoja de coca en el Perú: análisis del mercado formal

Fuente:

Enaco
Empresa comercializadora de hoja de coca

2. Calidad de la hoja de coca vendida por ENACO a comerciantes

De manera similar a lo observado para el caso de las compras, la participación de la calidad Primera Cusco e Inca Cusco se ha invertido entre 1998 y 2004. En 1998, el 90% de la hoja vendida correspondía a la Primera Calidad, principalmente a la variedad Cusco, y solo 10% a la calidad Inca. En 2002 dicha composición fue de 78% y 21%, respectivamente para luego pasar a invertirse en 2004, año en el que solo el 16.5% de la hoja vendida correspondió a la hoja de primera calidad (ver **cuadro 5.2**). Ello sería consistente con la hipótesis sostenida para el caso de compras. A una mayor producción y compra de hoja de segunda calidad, le corresponde una mayor venta de la misma calidad.

Cuadro 5.2
Venta de hoja de coca, según calidad
(En kilogramos)

Tipo de hoja	Año						
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Primera Cusco	1,955,644	1,829,685	1,899,031	2,044,953	1,859,168	1,342,568	146,302
Copac Tupac Primera	180,619	213,406	203,383	205,252	217,201	225,895	206,575
Primera Huanta	219,972	318,585	232,542	137,402	158,355	180,102	182,275
Primera Tingo	82,812	59,904	36,053	33,165	44,344	53,878	34,730
Primera Sandía	29,026	33,960	15,537	16,066	21,804	14,042	1,656
Sub-total	2,468,073	2,455,538	2,386,545	2,436,838	2,300,872	1,816,485	571,538
Inca Cusco	13,823	14,996	35,041	89,758	576,805	1,130,899	2,704,669
Inca Huanta	252,989	23,989	26,761	21,160	46,644	35,374	31,050
Inca Tingo	1,771	1,564	3,071	92	529	8,200	21,528
Inca Sandía						3,186	15,031
Sub-total	268,583	40,549	64,872	111,010	623,978	1,177,659	2,772,278
Industrial Cusco							97,811
Industrial Tingo		12					19,550
Sub-total	0	11.5	0	0	0	0	117,361
NN		849	13,254				
Total	2,736,655	2,496,948	2,464,670	2,547,847	2,924,849	2,994,141	3,461,176

Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

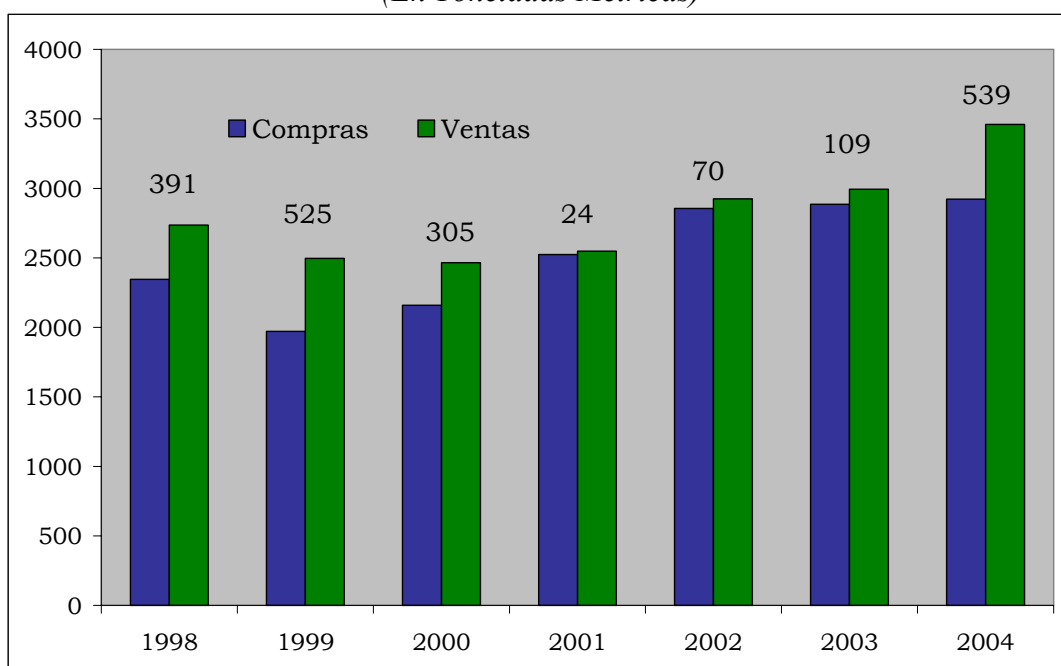
El proceso de empaque previo a la comercialización deteriora aún más la calidad de la hoja de coca que vende ENACO (ver **sección IV.2**). La hoja de coca pasa, hasta tres veces, por un proceso de empaque antes de llegar al consumidor final. Primero, el productor empaqueta la hoja para venderla en las unidades de compra de ENACO. En estas oficinas, la hoja es vaciada en el piso y zarandeada para su posterior clasificación. Aquí nuevamente la hoja es nuevamente empaquetada pero no con los sacos que finalmente van a ser utilizados para su posterior distribución a las unidades de venta.

Finalmente, la hoja llega a la Sucursal correspondiente donde vuelve a ser empacada, esta vez en los sacos oficiales de la empresa, y con la ayuda de una prensadora. Estos sacos contienen información sobre unidad de procedencia, mes de compra y calidad. La hoja se mantiene en un almacén por un período que varía según la época del año (escasez y cosecha) y que puede durar hasta cinco meses. La hoja que no ha sido secada de manera adecuada tiene más probabilidad de deteriorarse. En conclusión, tanto el

proceso de empaque como el tiempo que demora la hoja en llegar al comerciante deterioran la calidad de la hoja que este ofrece al consumidor final.

Por otro lado, se observan diferencias entre los montos comprados y vendidos, en el total y por calidad de hoja. En 2004, se vendieron 452 TM más de las que se compraron de la calidad Inca Cusco (1,845 TM). Del mismo modo, se vendieron 51 TM más de las que se compraron de la calidad Primera Cusco (82 TM). Ello podría explicarse por los ingresos que se producen por decomisos. Sin embargo, las fuerte diferencias que se observan entre el total de hoja de coca comprada y vendida aún no han logrado ser explicadas.

Gráfico 5.1
Diferencias entre ventas y compras
(En Toneladas Métricas)



Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

3. Precio de venta

El precio de venta no ha cambiado de manera importante en el período de análisis 1998-2004 y presenta menor variabilidad a la observada en el precio de compra. El precio más alto corresponde a la Primera Tingo que, según lo confirmado en las zonas de consumo, es una hoja apreciada para los cachadores en términos de color y sabor (ver **cuadro 5.3**).

Cuadro 5.3
Precio de venta, según calidad
(En soles por arroba)

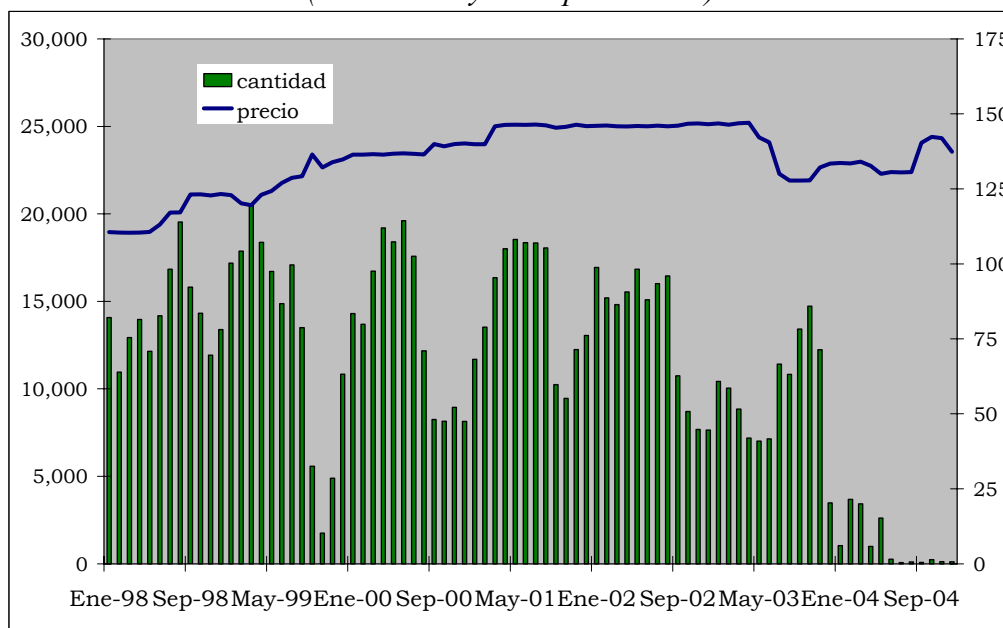
Calidad	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Primera Cusco	116.38	126.20	137.41	145.23	146.10	136.67	133.82
Primera Huanta	102.80	131.71	129.46	135.37	121.05	109.16	118.34
Primera Tingo	105.52	134.46	139.99	147.44	148.43	148.98	154.38
Primera Sandia	110.43	125.73	133.76	141.06	142.52	137.22	134.04
Copac Tupac Primera	118.48	128.50	137.54	146.38	147.15	147.29	146.65
Promedio	110.72	129.32	135.63	143.10	141.05	135.86	137.45
Inca Tingo	102.97	115.58	126.79	138.14	132.90	131.58	133.28
Inca Cusco	109.74	128.05	127.40	135.10	113.85	124.57	133.17
Inca Huanta	92.95	105.74	118.53	130.56	112.29	100.15	106.60
Inca Sandia	-	-	-	-	-	123.38	130.25
Promedio	101.88	116.46	124.24	134.60	119.68	119.92	125.82
Industrial Tingo	-	129.19	-	-	-	-	10.16
Industrial Cusco	-	-	-	-	-	-	10.59

Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

Además se observa que no existe estacionalidad en el precio de venta. En nivel de ventas de la hoja Primera Cusco, se redujo de manera significativa, tal como se explico en líneas anteriores. Dicha disminución vino acompañada de una ligera caída en el precio de aloja de esa calidad (ver **gráfico 5.2**). También se observa que en años anteriores se experimentaron períodos de escasez de esta hoja lo cual coincide con el período de siembra en muchas zonas de la sierra y evidencia alguno de los problemas de administración de inventarios de ENACO. Se puede advertir que en dichos períodos se incrementa la participación de mercado del sector informal en el abastecimiento de la hoja.

Gráfico 5.2
Ventas: Precio y cantidad- Primera Cusco
(En arrobas y soles por arroba)

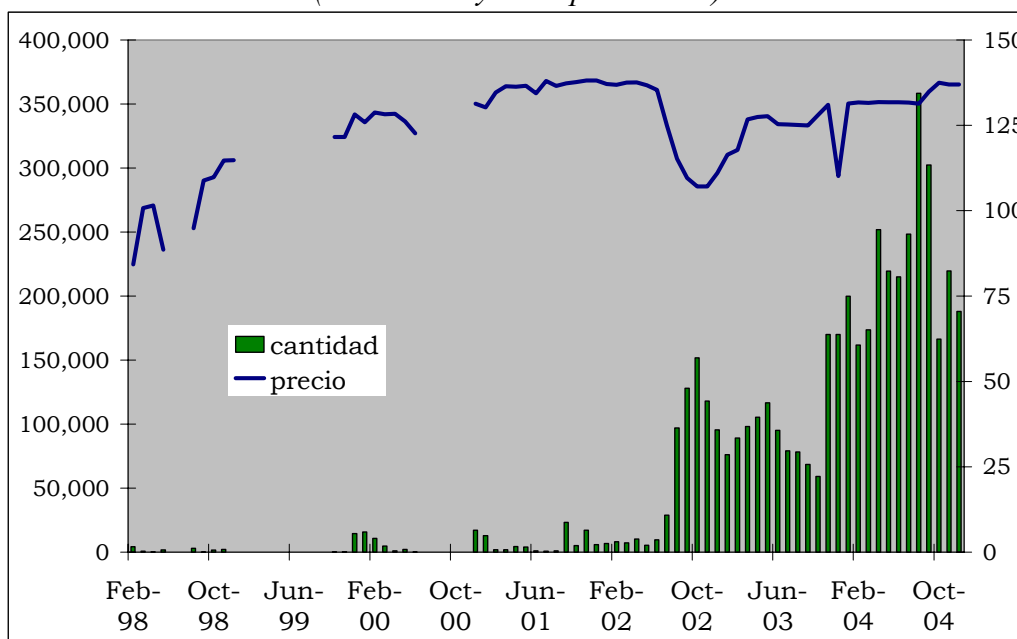


Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

Entre 1998-2000, existieron dos momentos en los cuales ENACO no registró compras por la calidad Inca Cusco lo cual refuerza la hipótesis de discrecionalidad en la calificación de la hoja de coca. Tanto el octubre de 2002 como en enero de 2004, el precio de dicha hoja presentó disminuciones importantes para luego recuperar su nivel. Tal como se mencionó en líneas anteriores la cantidad vendida de este tipo de hoja ha aumentado de manera importante en los últimos años y presenta la misma estacionalidad que presentaba la hoja de primera calidad (ver **gráfico 5.3**).

Gráfico 5.3
Ventas: Precio y cantidad- Inca Cusco
(En arrobas y soles por arroba)

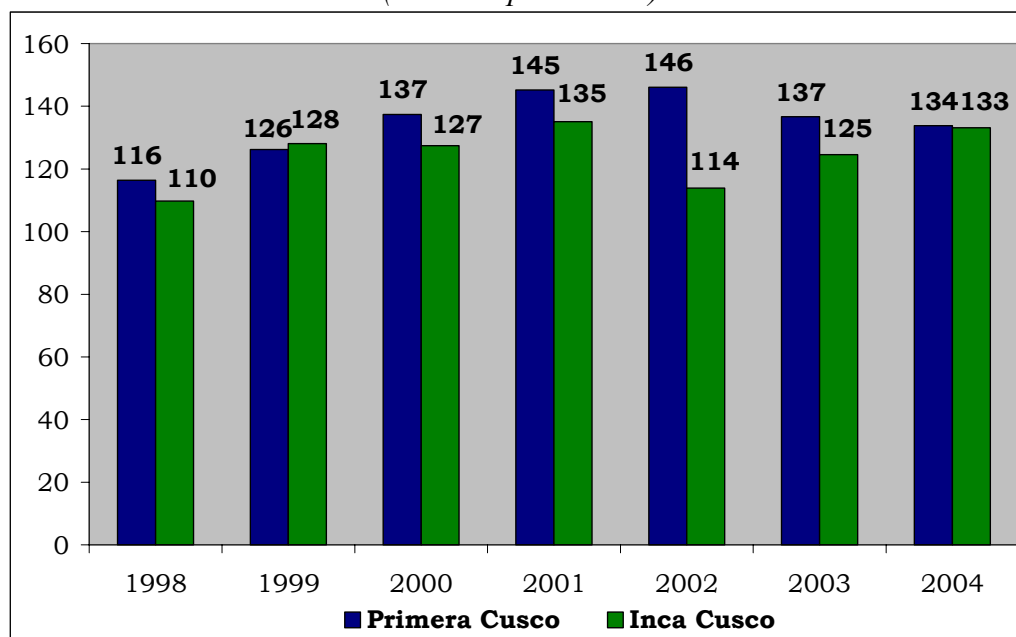


Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

La diferencia de precios de venta entre hoja de primera y segunda calidad es casi nula. En 2004, dicha diferencia fue de S/. 1.23. Esto se debería a que la calidad de la hoja de primera y segunda es muy similar, y los comerciantes no estarían dispuestos a pagar un diferencial muy alto por la hoja de primera (ver **gráfico 5.4**).

Gráfico 5.4
Diferencial de precios de venta, según calidad
(En soles por arroba)



Fuente: Base de datos ENACO

Elaboración: Propia

El precio de venta de los comerciantes al consumidor final varía de manera importante según lugar de compra y al interior del mismo, según la encuesta del INEI (ver **cuadro 5.4**). El precio promedio más alto es el que cobran las bodegas (S/. 22.2 por kg) y el más bajo lo cobran ENACO y otras fuentes de adquisición (S/. 16.3 y S/. 14.6 por kg, respectivamente). Sin embargo, cabe señalar que el precio puede llegar hasta a 40 por kg.

Cuadro 5.4
Precio de hoja de coca por lugar de compra
(en kilogramos)

Lugar de compra	Promedio	Mínimo	Máximo	Mediana
Ambulante	20.6	9.8	40.0	17.6
Bodega	22.2	9.1	40.0	19.8
Mercado x menor	21.3	9.4	40.0	19.6
Mercado x mayor	21.0	9.8	40.0	20.0
Feria	18.8	9.4	40.0	17.6
Enaco	16.3	10.4	35.3	15.4
Otro	14.6	9.8	20.5	14.7
Total	21.0	9.1	40.0	17.6

Fuente: INEI (2003)

Elaboración: Propia

Además el precio promedio es similar de acuerdo a la zona geográfica en la cual se adquiere pero varía de acuerdo a la unidad en la cual el consumidor compra la hoja de coca. De esa manera, una onza de hoja de coca cuesta S/. 0.83, una libra S/. 8.16, un kilo S/. 18.73 y una arroba S/. 167.39, en promedio, si el consumidor compra

directamente en cada una de esas medidas. Sin embargo, si se tomara en cuenta las equivalencias en peso entre estas medidas el precio debería ser distinto. Así, teniendo como punto de partida el valor de una onza, el precio de una libra debería ser S/. 13.3, un kilo debería costar S/. 29.3 y una arroba S/. 325, en promedio (ver **cuadros 5.5 y 5.6**). Es decir, si un comerciante vende toda su hoja de coca al menudeo (en onzas) podrá obtener una ganancia de S/. 185 por arroba (teniendo en cuenta que paga a ENACO cerca de S/. 140 por arroba).

Cuadro 5.5
Precio de hoja de coca por unidad de compra y piso ecológico

Región	Onza	Libra	Kilo	Arroba
Costa (0 a 500)	0.81	10.3	19.0	235.8
Yunga1 (500 a 800)	0.81	8.7	25.1	
Yunga2 (800 a 2300)	0.93	8.2	18.3	
Quechua (2300 a 3500)	0.89	7.4	16.9	158.8
Suni (3500 a 4000)	0.80	7.6	17.1	142.4
Puna/Janca (4000 a más)	0.86	7.9	19.6	150.0
Selva Alta (400 a más)	0.86	7.7	14.9	
Selva Baja (menos de 400)	0.69	7.6	19.0	150.0
Promedio	0.83	8.16	18.73	167.39

Fuente: INEI (2003)

Elaboración: Propia

Cuadro 5.6
Precio de hoja de coca por unidad de compra respetando equivalencias

Región	Onza	Libra	Kilo	Arroba
Costa (0 a 500)	0.81	12.74	28.11	308.92
Yunga1 (500 a 800)	0.81	12.9	28.5	
Yunga2 (800 a 2300)	0.93	14.8	32.7	
Quechua (2300 a 3500)	0.89	14.3	31.5	362.8
Suni (3500 a 4000)	0.80	12.8	28.3	325.4
Puna/Janca (4000 a más)	0.86	13.7	30.3	348.4
Selva Alta (400 a más)	0.86	13.7	30.3	
Selva Baja (menos de 400)	0.69	11.0	24.3	279.6
Promedio	0.83	13.26	29.26	325.03

Fuente: INEI (2003)

Elaboración: Propia

4. Distribuidores y concentración de mercado

Por otro lado, ENACO trabaja con 19 distribuidores o mayoristas asignados oficialmente (ver **cuadro 5.7**). Para poder ser asignado como distribuidor un productor debe contar con establecimiento comercial y almacén, experiencia en comercialización, conocimiento de la zona propuesta y solvencia económica, según la directiva de ENACO sobre el otorgamiento y uso de licencias para distribuidores mayoristas. Según el mismo documento son obligaciones del distribuidor:

- Comercializar obligatoriamente las cantidades mensuales asignadas por ENACO en un periodo determinado. No cumplir con esta disposición podría ser motivo de cancelación de la licencia.
- Cada compra debe ser por lo menos del 30% de su dotación mensual.

- Registrar un stock de reserva del 20% de su dotación mensual de tal manera que se garantice un abastecimiento continuo al mercado.
- Vender hoja de coca a los comerciantes minoristas según cartera de clientes otorgada por ENACO.
- Registrar libros de ventas y expedir boleta o factura de venta.
- Vender a un precio menor igual al establecido por ENACO.
- Realizar coordinaciones con la Policía Nacional y/o Ministerio Público por lo menos dos veces al mes para realizar acciones de control al comercio informal de hoja de coca.

Cuadro 5.7
Distribuidores asignados por ENACO

No	Sucursal/Agencia	Distribuidor	Zona	2001	2002	2003	2004
				<i>En Kilogramos</i>			
1	CUSCO	Juan Cancio Huamán R.	Sto. Tomas				58,190
2		Moises Alegría F.	Yauri				64,895
3		Marina Pacheco V.	Andahuaylas				77,303
4		Dalila Ponce	Grau				7,820
5		Luciana Choque de F.	Antabamba				2,841
6	JULIACA	Ismael Cachicatari	Tacna	3,105		11,213	10,523
7		Arnaldo Cahuana E.	Puno/Coaza	20,355	22,103	14,088	9,672
8		Pedro P. Torres Ito	Puno/Huatta	29,958	31,050	27,692	22,437
9		Juana F. Perez Condori	Moquegua-Ilo			4,554	4,163
10	TRUJILLO	Oswaldo Mori García	Cajamarca				
11		Pedro Salas Diaz	Cajamarca/Cutervo			15,215	37,559
12		Rep. Grau- Miguel Grau 1/	Ancash-Casma	42,044	48,634	56,730	47,587
13		Roger s. Ramirez Burgos	Cajamarca-Contumaza				21,206
14		Humberto A. Avila Rodriguez	Huari				35,685
15		Nelly Avila Rodriguez	Otuzco				
16	PLANTA INDUSTRIAL	Antonio Ramirez Alarcon	Ica-Pisco	10,212	13,846	12,524	12,190
17		Juna Carlos Martinez Gamio	Barranca				23,495
18		Luis Buitron Palomino	Puquio	29,417	32,108	29,394	11,914
19	HUANCAYO	Benigno Eusebio Baustista 2/	Vilcashuaman	20,355	22,540	33,281	30,590

1/ La relación de ENACO incluye a un Miguel Grau, según SUNAT es el Representante Legal de Rep. Grau.

2/ Jose Martines Huacle (Urcay-Huancavelica). Esta persona no figura en la relación original de ENACO, sin embargo, su nombre aparece en el registro de ventas del 2001 con el RUC de Benigno Eusebio Bautista.

El resto de comerciantes registrados son considerados minoristas a pesar que en muchos casos el nivel de transacciones de estos últimos es superior al de los llamados mayoristas (distribuidores). Ninguno de los dos tipos de comerciantes tiene límites de compra, sin embargo, el comerciante minorista tiene límite de ventas siendo este de 2 kg por persona por día. No quedan claros cuáles son los mecanismos de control que aplica ENACO para fiscalizar que dichos límites se cumplan.

La información analizada da cuenta de la existencia de concentración en la venta de hoja de coca, identificándose la existencia de grandes vendedores. El índice de Gini, que mide grado de concentración, fue 0.71 en 2004 (cuando el Gini es cercano a 1 existe más concentración).

Este resultado se ve expresado en el **cuadro 5.8**, donde se observa que cerca del 25% del total de comerciantes, que compran a ENACO, adquieren cerca del 75% del total. Dichos comerciantes compran más de 550 kg al año y la cantidad promedio de compra fue 2,133 kg en 2004 (ver **cuadro 5.9**). A estos los denominamos en este estudio como comerciantes “mayoristas”.

Cuadro 5.8
Concentración en la venta de ENACO

Año	Cantidad (en %)	Número de compradores (en %)
2001	73	24
2002	73	25
2003	74	27
2004	78	25

Fuente: ENACO

Cuadro 5.9
**Cantidad adquirida por mayoristas 1/
(En kilogramos)**

Año	Cantidad (promedio)	Cantidad (total)	Número de compradores
2001	1,818	1,863,114	1,025
2002	1,717	2,129,432	1,240
2003	1,603	2,225,331	1,388
2004	2,133	2,327,183	1,091

1/ Se define como mayorista a aquel que compra más de 550 kg, al año

Fuente: ENACO

Estos comerciantes “mayoristas” (aquel que compra más de 550 kg al año) tienen como principal agencia de compra Huancayo y Juliaca. La unidad Cusco presenta un bajo número de mayoristas a pesar de ser el segundo lugar de venta más importante (ver **cuadro 5.10**).

Cuadro 5.10
Número de “mayoristas” por principal unidad de venta

Unidad	2001	2002	2003	2004
Huancayo	249	155	268	236
Juliaca	127	125	115	133
San Ramón	89	39	98	99
Arequipa	88	87	88	76
Ayacucho	25	31	32	65
Huánuco	29	31	36	51
Huanta	10	17	38	45
Huancavelica	40	45	46	45
Lima (Jr. Puno)	31	19	41	45
Juli	20	37	47	41
Huaraz	16	27	37	41
Tarma	39	34	39	35
Ayaviri	48	41	40	28
Cusco	35	26	34	28

Fuente: ENACO

5. Estudios de caso – Huancayo

De manera similar al caso de las compras se realizaron entrevistas a comerciantes con el fin de validar los hallazgos encontrados a partir de la información estadística. Se entrevistaron 5 comerciantes en la ciudad del Cusco, y 7 comerciantes en el ámbito de la ciudad de Huancayo, 3 medianos en el mercado modelo de la ciudad, y 4 pequeños en la feria campesina de Acostambo.

Comerciante grande

Mercado modelo de Huancayo

La comerciante tiene un puesto permanente en el Mercado Modelo y algunos los fines de semana se instala en la feria de Chupaca. Hace ocho años obtuvo su licencia y no solo vende hoja de coca sino también licor y cigarro pues afirma que son productos que se “acompañan”.

Su esposo también vende hoja de coca y en conjunto compran 35 arrobas a la semana. Con la licencia que está a su nombre compra 8 arrobas a la semana. En años anteriores compraban hasta 80 arrobas a la semana pero se endeudó con SUNAT por realizar mal el cálculo de sus impuestos y ha tenido que reducir su volumen de compras.

Afirma que la hoja de coca que vende ENACO es pequeña, está manchada y es amarillenta por eso la mezcla con hoja del contrabando para que se vea mejor. Coincide con otros comerciantes en que la calidad de la hoja que vende dicha empresa ha venido empeorando desde hace dos años.

La comerciante compra hoja Huanta para venderla directamente a los clientes que se lo piden y que le pagan además un precio más alto por esa hoja. Afirma que la hoja que ofrecen los contrabandistas es más barata por lo cual no solo vende más sino que puede obtener un mayor margen de ganancia. Ella vende la onza a S/. 0.50, un 0.25 de Kg., a S/. 3.5, y un kilo a S/. 14-15.

Comerciante pequeño

Feria de Acostambo - Huancayo

La informante obtuvo su licencia de ENACO hace 23 años. Todos los viernes se instala en la Feria de Acostambo pero cerca de su casa tiene dos bodegas en las cuales vende abarrotes, licor, menestras y la hoja de coca que no pudo vender en la feria. Los productos que le generan mayor ganancia son la coca y el licor de caña, que son los que vende en su puesto de la feria.

En dicho puesto también cobra los recibos de luz lo cual atrae a un mayor número de consumidores. Siempre ha vendido en esta feria y desde hace dos años se ahorra entre S/.15 y S/. 20 gracias a las ventas móviles de ENACO, debido a que ya no tiene que acercarse a la agencia de Huancayo. Ella compra la arroba de hoja de coca a ENACO a S/. 140 y la vende a S/. 4 el $\frac{1}{4}$ de Kg, y entre S/. 14 -15 soles el kg.

Compra entre 5 y 7 arrobas por semana pero afirma que antes vendía entre 15 y 16 arrobas. La caída en sus ventas se debería principalmente al incremento de la competencia, legal e ilegal. No solo hay más comerciantes que tienen licencia de ENACO sino también una mayor presencia de contrabando en la zona. Esta competencia es más difícil de superar debido a que los contrabandistas venderían hoja de mejor calidad.

Reclama que la hoja que ENACO califica como “primera” se ha deteriorado. Hace dos años era mejor y sus compradores se quejan constantemente por eso. Afirma que en algunas ocasiones le han vendido sacos con hoja podrida.

Explica que los días de feria los contrabandistas llegan antes que las unidades móviles de ENACO y venden directamente a los consumidores y a los comerciantes. Ella dice que solo compra $\frac{1}{2}$ arroba de hoja Huanta, para mejorar el aspecto de la hoja de coca que ENACO le vende. En algunas ocasiones vende la hoja Huanta temprano en la mañana y cuando llega la unidad de ENACO la hoja de “buena calidad” ya se le ha terminado. Además, menciona que los consumidores pagan un precio más alto si se trata de una hoja de buena calidad.

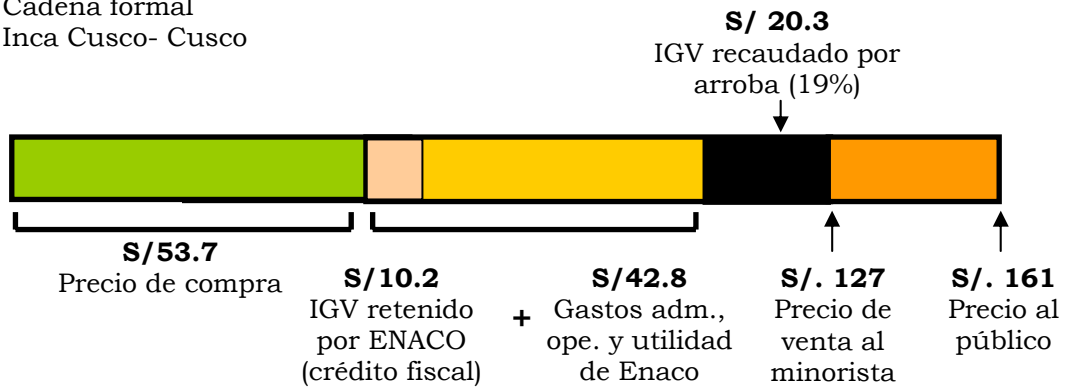
Al igual que otros comerciantes, afirma que los meses de setiembre-noviembre son meses de escasez y ENACO le vende 1 arroba a la semana, mientras que los meses de marzo-abril son meses de alta oferta de hoja de coca.

6. Márgenes de comercialización

La información de campo sobre precios de compra al productor así como referencias a los costos de transporte, nos permiten aproximarnos a la estructura de los precios que enfrentan los consumidores finales. Tomando en consideración los precios oficiales de compra y venta de ENACO, los siguientes diagramas muestran la formación de precios en algunas de las cadenas, tales como la de calidad Inca Cusco en los mercados formal e informal en la ciudad de Cusco, y cuando llega hasta el ámbito de la ciudad de Huancayo. Hay que notar, que para el caso de la cadena informal, se distingue cuando el productor tiene o no la licencia.

Ejemplo 1

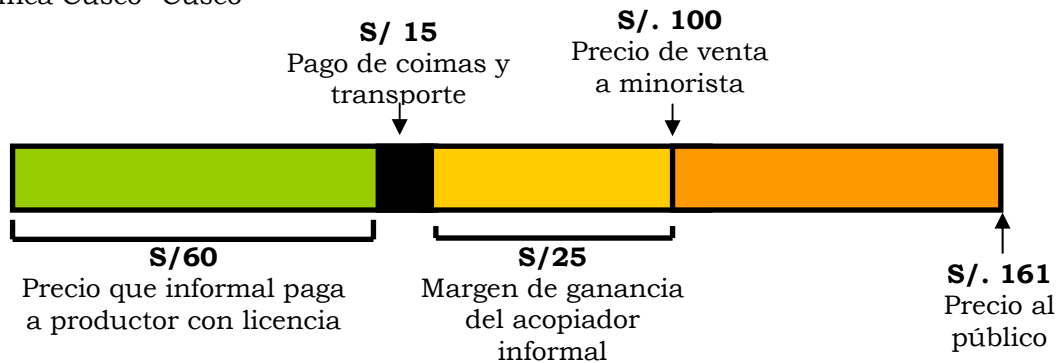
Cadena formal
Inca Cusco- Cusco



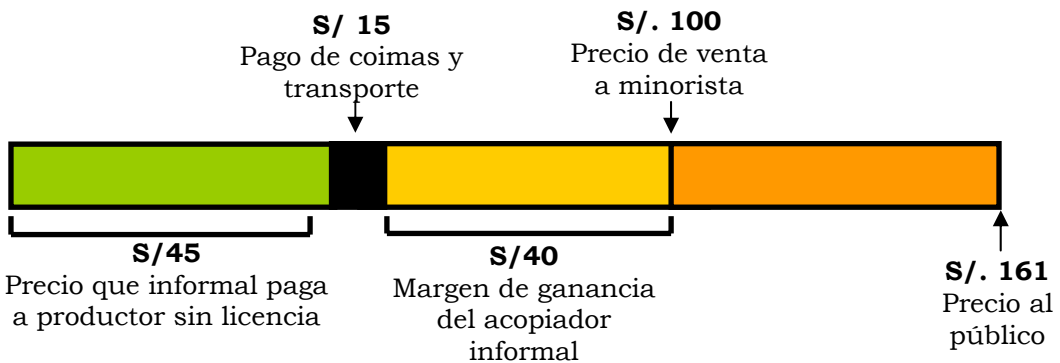
Fuente: Base de datos de Enaco e información de trabajo de campo

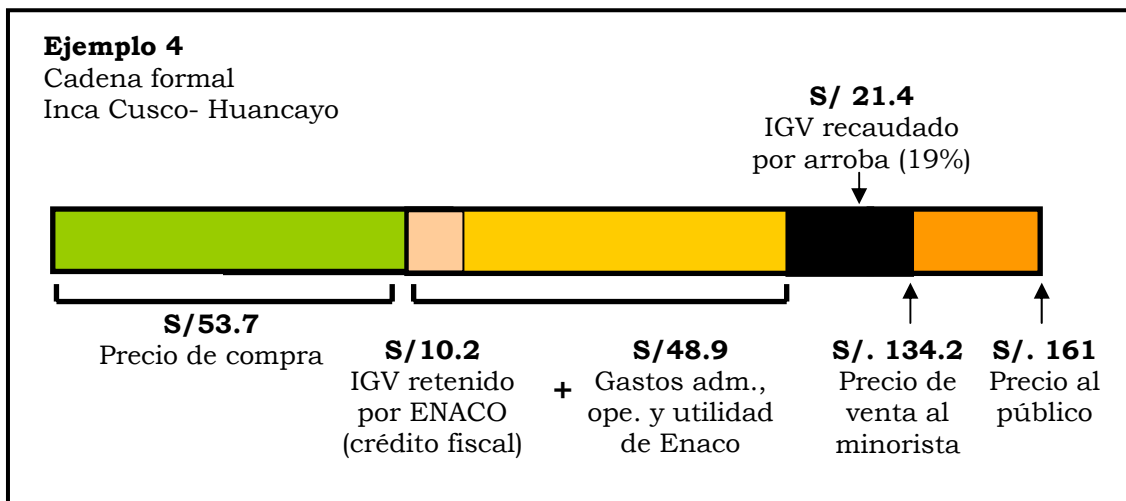
Ejemplo 2

Cadena informal – Productor con licencia
Inca Cusco- Cusco

**Ejemplo 3**

Cadena informal- Productor sin licencia
Inca Cusco - Cusco





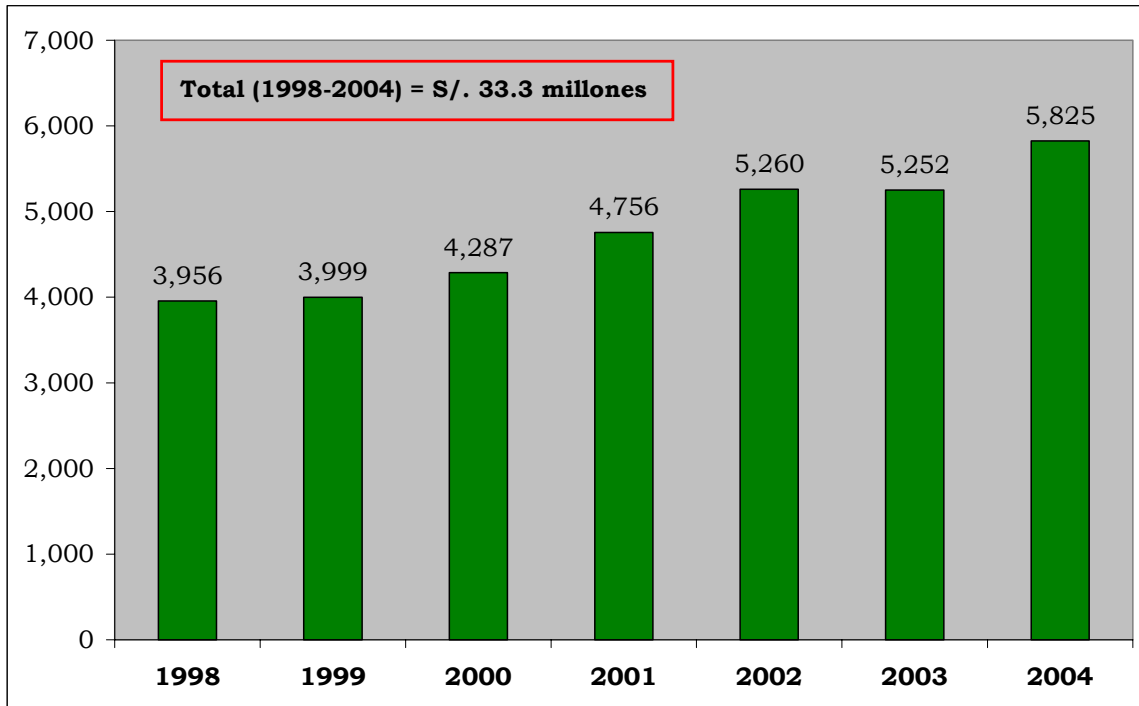
Fuente: Base de datos de ENACO e información recogida en trabajo de campo
Elaboración: Propia

7. El rol de SUNAT

Los productores de hoja de coca pagan IGV (19%) por el monto de sus ventas realizadas a ENACO. Cada vez que ENACO realiza una transacción con un productor le expide una Liquidación de Compra en la cual se especifica el valor de venta y el monto que retiene ENACO por concepto de IGV. Este documento tiene tres copias, una para el agricultor (vendedor), otro para la empresa (comprador) y otra para SUNAT. Allí se especifica nombre completo, dirección y DNI del vendedor. Es decir, a partir de ese documento, se puede generar una base de datos actualizada de los agricultores que realizan transacciones con ENACO.

Al final de cada mes la empresa realiza el depósito de lo retenido y tiene derecho a crédito fiscal por ese monto. Esta es la figura de agente retenedor. Siguiendo con la cadena, ENACO cobra al comerciante un precio que incluye IGV y le expide una Factura de Venta en cada transacción. De esa manera, ENACO paga a SUNAT el 19% del total de sus ventas menos el crédito fiscal por el IGV pagado a los productores. Los comerciantes pueden hacer uso de su crédito fiscal ante SUNAT. Cabe señalar que el monto recaudado por el Estado por concepto de IGV de la hoja de coca fue de S/. 5.8 millones en 2004 (ver **gráfico 6.1**).

Gráfico 6.1
Recaudación de IGV por hoja de coca
(En miles soles)



Fuente: Base de datos de ENACO

Elaboración: Propia

La principal implicancia de la articulación de esta cadena de comercialización con SUNAT es la capacidad legal que tiene esta entidad estatal para intervenir en su formalización. La Liquidación de Compra otorga legalidad a las transacciones que realizan los productores toda vez que son contribuyentes del Estado. De la misma manera, y según su marco normativo, SUNAT podría intervenir fiscalizando a productores y comerciantes.

VI. CONCLUSIONES

Las preguntas clave de este estudio giran en torno a tres ejes temáticos: (i) ¿Por qué ENACO no puede comprar (vender) una mayor cantidad de hoja de coca, y aumentar así el control que ejerce en el mercado para consumo tradicional?; (ii) ¿Por qué ENACO no satisface la demanda de los consumidores en términos de calidad de la hoja ni garantiza una oferta sostenida a lo largo del año?; y (iii) ¿Cuáles son las principales fallas de los mecanismos de control de la producción y comercialización?

Un punto de partida del estudio es asumir que la comercialización de hoja de coca se realiza a través de tres tipos de transacciones (formal, informal, y narcotráfico) para abastecer principalmente al mercado de dos tipos de consumo: hoja de coca para consumo tradicional, y derivados de hoja de coca para consumo de narcóticos. Desde el punto de vista de la producción el estudio abarca un solo mercado. Sin embargo, desde el punto de vista de la comercialización se diferencian los tres tipos de transacciones.

ENACO solo abastece la tercera parte de la demanda de hoja de coca destinada a consumo tradicional. Los volúmenes de compra se realizan teniendo en cuenta el total adquirido el año anterior. Según los reglamentos de FONAFE, ENACO tiene flexibilidad en la asignación (y reasignación) del presupuesto para incrementar sus volúmenes de compra (y venta) y autonomía para la reducción de gastos y medidas que conlleven a un manejo más eficiente de los recursos. Es decir, esta empresa cuenta con los mecanismos necesarios para incrementar su participación en las transacciones legales destinadas a consumo tradicional. La débil capacidad de gestión de ENACO sería la principal explicación del comportamiento inercial de las compras.

Entre las principales debilidades institucionales de esta empresa, tenemos:

- Escasa voluntad política para controlar la informalidad;
- Débil (o inexistente) presencia en ciertas áreas geográficas;
- Baja calidad del capital humano, y falta de iniciativa para emprender cambios;
- Altos costos operativos y administrativos que atentan contra la posibilidad de ampliar sus compras;
- Tendencias a comportamientos oportunistas (corrupción);
- Ausencia de una política de precios. Actualmente la rigidez de los precios no garantiza alta calidad del producto ni abastece las hojas de mayor demanda.

La hoja de coca que ENACO compra y vende tiene serios problemas de calidad. Cerca del 80% de la hoja comprada es de segunda calidad, Inca Cusco. Esta proporción cambió de manera drástica entre 2001 y 2002. En los años anteriores la mayor participación correspondía a la hoja de primera calidad. Entre los principales factores que explican dicho cambio, podemos mencionar los siguientes:

Primero, la ventaja que tienen los acopiadores informales frente a ENACO en la medida que elige la hoja que compran en la misma chacra y la llevan de manera directa a los mercados para su consumo final. ENACO recibiría la hoja que el acopiador ya no quiso comprar. Además somete la hoja a varios procesos de empaque y almacenamiento lo cual deteriora su calidad.

Segundo, existe una fuerte discrecionalidad en la clasificación de hoja de coca por lo cual esta elección es, hasta cierto punto, arbitraria. A partir de la administración de Armandina Aguirre se habría decidido calificar como hoja de segunda a aquella que años antes se calificaba como primera a pesar de sus deficientes características. Es decir, se trataría de la misma hoja de coca pero calificada correctamente.

Finalmente, todos los actores (ENACO, productores y comerciantes) coinciden en que existen problemas de calidad que arrastra la hoja de coca proveniente de Cusco y que se encuentran asociados tanto a la técnica de secado, posibles problemas sanitarios y edad de las plantas.

En la actualidad no existe un sistema de control de la hoja de coca destinada a consumo tradicional. Solo existen actividades poco coordinadas emprendidas por cada una de las Sucursales con el fin de mantener un cierto grado de vigilancia y tratar de frenar la participación del contrabando y narcotráfico.

Sin embargo, cabe destacar que existen algunos instrumentos que pueden formar parte de un futuro sistema de control. Por un lado, se cuenta con el Padrón de productores y los registros de ENACO que permiten identificar a los productores “activos”. Además, se debe actualizar la información sobre superficie y producción. Por otro lado, con la Para el control de la producción y comercialización se requiere de una participación más activa de la SUNAT, en tanto la hoja de coca está sujeta al régimen del impuesto general a las ventas (IGV). Según su marco normativo, SUNAT podría intervenir fiscalizando a productores y comerciantes.

Es importante resaltar que la disposición de los agentes económicos a participar en el mercado ilegal se explica fundamentalmente por la baja probabilidad de detección (p), el bajo costo de la detección (C) -que puede ser asumido por el agente informal-, y los mayores precios ofrecidos principalmente por el narcotráfico. Las dos primeras son variables estratégicas en el diseño del sistema de control. La decisión de los productores de HC (y de los demás agentes) se puede entender analizando la siguiente ecuación:

$$IE = (1-p) (I) - pC$$

Donde:

IE = Ingreso Esperado de vender HC al comercio informal o al narcotráfico;

I = Ingreso producto de vender HC ilegalmente.

Finalmente, en la discusión sobre la forma de organización del mercado de la hoja de coca, se debe considerar dos puntos adicionales relevantes: los problemas derivados de la actividad empresarial del Estado (interviniendo de manera subsidiaria, corrigiendo fallas de mercado, y cumpliendo objetivos de política pública), y los efectos de la presencia de un monopolio (distorsiones de precios y menor eficiencia social).

VII. BIBLIOGRAFIA

ASFINSA (2001) “Determinación de zonas cocaleras Lícitas en el Perú”. Documento de obtenido de los archivos de DAI.

DIAZ, J. (2003) “Retos al programa de desarrollo alternativo: Una propuesta para el desarrollo integral de los valles cocaleros”.

DURAND, F. (2005) “Mercado informal de la coca para uso legal en el Perú Hoy”. DESCO.

ENACO S.A

Del Padrón de Productores de ENACO S.A y del cumplimiento de los productores. Sucursal Trujillo (2003).

Base de datos de compras y ventas 1998-2004

Manuel de Organización y Funciones ENACO S.A

Plan Operativo y Presupuesto 2005

Estados Financieros Auditados, varios años

Memoria, varios años

INEI (2003) “Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de Hoja de Coca” Principales Resultados y Base de datos.

FONAFE (2005) “Perú: Oferta de Hoja de Coca. Estadística Básica (2001-2004)”

----- (2004) “Informe sobre ENACO”. Mimeo.

GLAVE, M. y ROSEMBERG, C. (2004) “Economía del cultivo y distribución de la hoja de coca: Caso Peruano. Nivel Microeconómico”. GRADE.

MACROCONSULT (2004) “Impacto macroeconómico de la producción ilegal de hoja de coca y derivados en la economía peruana (1991 – 2003)”

NACIONES UNIDAS (2004) “Peru Coca Survey”.

ROSPIGLIOSI, F. et al (2004) “El consumo tradicional de la hoja de coca en el Perú”. IEP.

SUNAT (1999). Reglamento de Comprobantes de Pago

TELLO, J. (2004) “Trabajo de localización, producción y consumo nacional de hoja de coca lítica e ilícita”.

UNODC (1962) “Ten years of the Coca Monopoly in Perú”<http://www.unodc.org/unodc/fr/bulletin/bulletin_1962-01-01_1_page003.html>

PÁGINAS WEB:

- www.inei.gob.pe
- www.devida.gob.pe
- www.usaid.gov
- www.enaco.com.pe
- www.sunat.gob.pe

VIII. ANEXOS

Anexo 1: Términos de referencia

Background

Currently over 80% of the coca grown in Peru is for the narcotics market. Peruvian law recognizes that coca may be grown for legal uses, such as traditional chewing or industrialization. The legal demand for coca is estimated at approximately 9000 MT. In accordance with international conventions, the Government of Peru has assumed the obligation to strictly control the production, commercialization and industrialization of coca for legal uses.

The Government of Peru created a state enterprise, currently known as ENACO, to serve as a monopoly to control the licit production, commercialization and industrialization of coca. ENACO currently purchases and commercializes approximately a third of the quantity of coca leaf serving licit demand. An estimated 2/3 of licit demand is met by an informal and illegal market in which both production and commercialization is entirely outside of any government control.

The absence of control over 2/3 of the production of coca for licit uses undermines the Government of Peru's policy of eliminating the production of coca that is destined for the narcotics market. In addition, ENACO's operations have given rise to producer complaints and political mobilizations that have compelled the government to reexamine how best to meet both its control objectives and the legitimate interests of producers involved in supplying the licit demand for coca.

FONAFE, as the government agency responsible for ENACO, has undertaken to analyze the situation of ENACO and the more general issue of control of the market for licit coca and to develop recommended solutions. As part of this process, FONAFE has requested a study of the portion of the market controlled by ENACO, a study of the informal market, and a summary report that integrates the conclusions of the two and provides recommended alternative solutions.

A separate contractor, DESCO, will have responsibility for the analysis of the informal market, and its lead researcher will collaborate with GRADE on the production of the summary report.

Objectives

- 1) Describe and analyze the policies and operations of ENACO and its role in the overall market for licit uses of coca.
- 2) Integrate the findings of the ENACO study above with the findings of the DESCO study of the informal market for licit uses of coca. Develop, analyze and compare two alternative models for control of the licit market.

Methodological Notes

There are essentially 3 markets for coca in Peru, ENACO, the informal market for licit use and the narcotics trafficking market. Both the DESCO and GRADE studies should seek to determine how the presence of the other two markets influences the actors in the markets being studied. Consequently field work and data analysis for both studies need to include three

different areas with markedly different compositions of the three markets. The field work of the two firms should include at least one common area.

GRADE will be provided with a data base that includes all the information from the registry (padron) of legal producers originally developed in 1978. The data base will also include the data on all individual purchases and sales made by ENACO during the last three years, including the names and locations of the parties and the prices and quantities involved. GRADE will also make use of the coca licit demand survey conducted by INEI.

FONAFE will assist GRADE to obtain the necessary access to ENACO financial records and to arrange necessary interviews with ENACO personnel.

Scope of Work

I. ENACO Study

1) Market share

Analyze the data base of registered producers (el padron) and determine how many are currently selling to ENACO. Based on available data sources, estimate the amount of coca produced by current sellers to ENACO versus the quantity being sold to ENACO.

Compare total estimated coca production for each producing region in the country with ENACO records of purchases from those regions. Compare estimated licit demand by region with estimated sales by ENACO to those regions.

Based on the INEI licit demand study and field interviews regarding varietal and quality preferences by different types of uses, provide estimates that segment demand by variety and quality, and determine what ENACO's market share is for each segment.

What ENACO policies and/or cost factors shape the geographical coverage and market share position it has taken?

2) Purchase policies and operations

What factors determine the total quantities purchased by each *centro de acopio* and the amounts purchased from individual producers? Are targets set? If so, on what basis? Are purchase prices set? If so, on what basis? How do purchase prices, including and excluding tax, compare with producer prices in the informal and narcotics markets? What are the principal causes for not meeting purchase targets? Have ENACO's quality standards remained stable? Has the quality composition of its purchases remained stable? If not, why not?

3) Verification of producers

What criteria are used and what documentation is presented and reviewed to determine that the party selling coca leaf to ENACO is a registered producer? How reliable is this verification process? Is there any relationship between individual quota ceilings and the amount of coca production an individual producer has? Is there any field verification to determine that the registered producer is actually currently a producer and any determination made of his current production levels?

4) The producers

How many producers sell regularly to ENACO? What is the incidence of irregular sales by individuals (lengthy periods without sales to ENACO or with marked irregular quantities of sales not attributable to climatic factors)? Provide the breakdown for each *centro de accopio* and

collectively for ENACO a distribution of numbers of producers providing what portion of the total purchases. Based on interviews with producers, determine why producers sell to ENACO, and what factors determine what quantity and quality they sell to ENACO. How do relative prices between ENACO, the informal market and the narcotics market effect their decisions? To what extent is there a perceived risk in selling a portion of their production to either other market?

5) Internal management of inventories

What internal controls does ENACO have to ensure that all purchased coca leaf is sold to registered retailers and wholesalers? Does ENACO routinely do cross verification between the records of purchases and sales? Based on an examination of the purchase and sales records for the last 3 years, are there significant discrepancies between purchases and sales? What are the procedures for disposition of inventory that is of poor quality and would not be suitable for licit purposes? In the publicized cases of significant quantities of coca leaf missing from ENACO warehouses, what have the investigations revealed regarding the cause? Does ENACO manage inventories to stabilize sales or does seasonality of production and purchases transfer directly to fluctuations in sales?

6) ENACO sales operations

Describe the system of sales, including the numbers of registered wholesalers and retailers registered, the registration requirements for eligible purchasers, the basis for selecting and renewing retailers and wholesalers for registration, the verification process and any quotas and fees applied. How is a wholesaler distinguished from a retailer, what additional requirements are placed on a wholesaler, and are ENACO's unit prices fixed regardless of quantity purchased? How does ENACO set its sales prices and how does this relate to market conditions? Does a wholesaler need to keep records of his sales to retailers, and are these records checked by ENACO? How many registered retailers and wholesalers does ENACO have? How many are regular purchasers, and what is the distribution of quantities sold against number of purchasers? How does this vary depending upon supply conditions in the market? Are there indications that registered retailers buy from ENACO only to resell to another retailer? Are there indications that retailers buy from ENACO in order to legitimize retail sales of product from the informal market?

7) The consumer

Is the consumer indifferent to whether the coca leaf he purchases is from ENACO or not? How do relative prices and qualities effect the consumers choice?

8) Interdiction and seizure of informal market product

Describe the ENACO operations to interdict the transportation of informal market coca leaf and to inspect and seize coca leaf in the market that has not been supplied by ENACO. What is the budget for these operations and what have been the results in terms of quantities seized? What is the deterrent strategy and is there any noticeable impact? What are the various financial and operational arrangements between ENACO and local police? Is seized product recorded in ENACO's records and what controls are in place for the proper disposition of the product? What constitutes adequate documentation so that product is not seized? What documentation is provided to the suspected violator when his product is seized?

9) Operational costs

What are ENACO's operational costs? What portion of these costs relate directly to the commercial intermediation function? How much is covered by the revenues from markup of product sold? Are the different operational costs to serve different markets reflected in prices?

10) IGV taxes

How much IGV is collected from ENACO's purchase and sales operations? What is the legal basis for the collection of these taxes and the legal status of the contributors? What records are generated and kept and does this comply with SUNAT norms?

11) ENACO Study Summary and Preliminary Conclusions

Based on a review of operations and available policies, summarize the apparent ENACO business strategy. How does this strategy and the operational procedures relate to Peruvian counter-narcotics policy? What social, political or economic function does ENACO serve?

II Conclusions and Recommendations of the Analysis of the Licit Coca Market

1) Analysis Summary and Conclusions

Provide a summary and conclusions synthesizing the findings from the DESCO informal market study and the GRADE study of ENACO.

2) Considerations for a system of control of licit coca production and commercialization.

Elaborate on the various considerations that should go into designing a control system, such that these considerations can serve as criteria for evaluating alternative approaches or models. Include:

- A) Coverage- system should provide maximal coverage of activities needed to be controlled.
- B) Clarity – system should make it clear for citizens and authorities to determine what activities are controlled, what rules need to be followed, what proof is needed to establish compliance and what sanctions will be enforced for noncompliance.
- C) Integration – system should ensure control through complete chain from production to consumer.
- D) Efficiency - Control costs and commercial intermediation costs should be minimized consistent with other objectives.
- E) Consumer Responsiveness – system should provide the quantities and qualities of product where and when demanded by licit consumers.
- F) Appropriate incentives – system should provide sufficient incentives for individual economic actors to participate to the extent needed to satisfy demand, but avoid excess incentives.
- G) Flexibility – system needs to allow for the entrance and departure of individual actors from the system.
- H) Institutional viability – the control system should be viable from an institutional capacity perspective.
- I) Socio-political viability – the control system and the process for determining who can participate in the licit market should be seen as fair and reasonable.

3) Illustrative Licit Production Scenario

- A) Elaborate the factors that should be considered in determining the zones and initial list of producers to be included in an initial registry of licit producers. Include:

- i.) Concentration of production for ease of control.
- ii.) Coverage of distinct varietal and quality preference among consumers.
- iii.) Proximity to demand.
- iv.) Tradition of production for licit uses.

B) Elaborate the factors that could be considered in determining initial eligibility for a new production registry. Include

- i.) Record of current sales to ENACO
- ii.) Inclusion on the *padron de productores*, but not in an area served by ENACO
- iii.) Inclusion on the *padron de productores*
- iv.) Located in a designated licit production zone but not on the *Ipadron de productores*

C) Create an illustrative 3 or 4 zone licit production map capable of meeting an estimated 9000MT licit demand. Indicate an illustrative distribution of that production across the zones, the amount of land required to meet that production, and the number of register producers required to supply that production based on typical hectares of coca per producer in each zone.

4) Commercialization and Production Control Alternative I – State Monopoly of Commercialization

Examine the option of reversing the process of change that occurred when the ESTANCO became ENACO, i.e. when it was converted into a state enterprise, stripped of its government control powers and reduced its coverage.

- A) Describe the reasons the ESTANCO was converted to a state enterprise and the significance of that change.
- B) Describe the legal change that would be required for ENACO to have the legal powers to sufficiently control the production and commercialization of coca.
- C) Estimate the investment costs to extend the ENACO infrastructure to cover the production in the illustrative production zones above and the geographical distribution of demand.
- D) Estimate the annual operating costs of an ENACO with the expanded coverage and responsibilities.

5) Commercialization and Production Control Alternative II -- Private Market with Government Control

Examine the option of eliminating the government's role as a commercialization intermediary and relying entirely on private actors in the commercialization chain under government license, regulation and control.

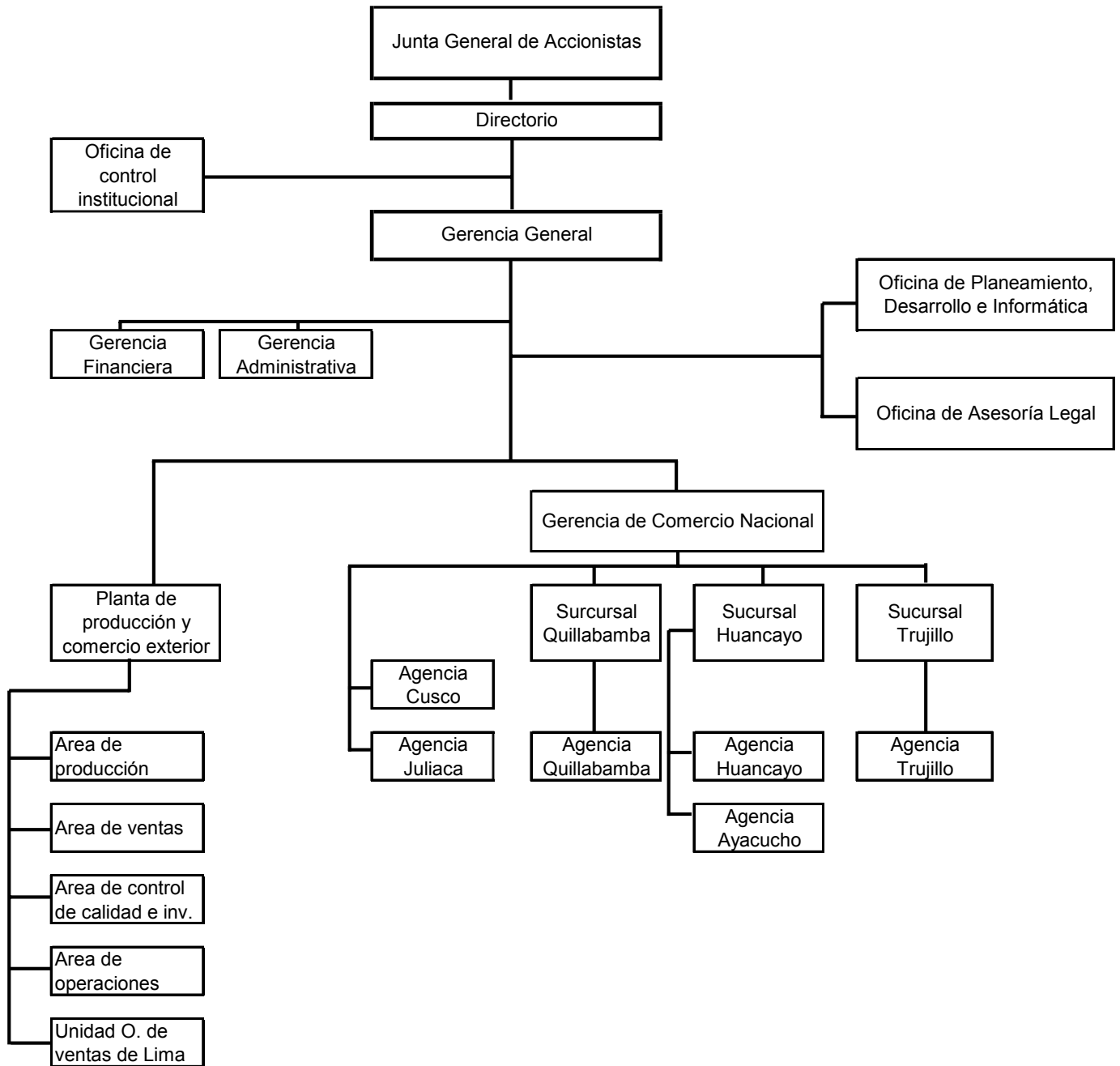
- A) Determine from a legal perspective the viability of ENACO delegating all of its commercial functions to private actors.
- B) Does SUNAT or any other government agency have the current authorities, individually or in combination with any authorities delegated by ENACO, to implant a system of licenses and adequate control over producers and commercial agents involved in the licit coca market? If not, what type of legislative action or executive decree would be required?
- C) Based on the analyses conducted, estimate the number of producers and actors of various types in the commercialization chain would be required to be brought within the control system?

- D) Describe how a control system would work from production through the commercialization chain.
- E) Describe alternative methods for controlling production levels, including allowing market price to play a role.
- F) What is the current institutional capacity of SUNAT to perform the role envisioned and what additional capacity would need to be added?
- G) What complementary involvement would be required by other government agencies, particularly with regard to determining and periodically monitoring the productive capacity of registered producers?
- H) What is their current capacity and what added capacity would be required?
- I) To what extent would various IGV tax levels serve to offset a portion of the control costs?

6) Conclusions

Based on the criteria and considerations set out in II 2 above, compare and contrast the two alternative models examined. Provide recommendations for designing and implementing the preferred model.

Anexo 2: Organigrama estructural de ENACO





ENACO S.A.
Empresa Nacional de la Coca S.A.
Sucursal Huancayo

**CONVENIO DE COMPRA DE HOJA DE COCA EN LA
PROVINCIA DE TOCACHE, PUERTO PIZANA Y SECTORES.**

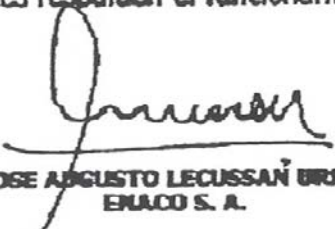
En armonía con las estrategias aprobadas recientemente por el Directorio de ENACO S.A. se reunieron en Lima el Sr. José Augusto Lecussan Urrunaga, Administrador de la Sucursal Huancayo-ENACO con la Sra. Nancy Obregón Peralta, Presidenta del Comité de Productores de Puerto Pizana, teniendo en cuenta que según padrón de ENACO existen un total de 330 PRODUCTORES en la Provincia de Tocache, Puerto Pizana y otros Sectores, acordando el siguiente ordenamiento para la ejecución de compras:

1.- Que los agricultores se organicen y formen sus Comités de Productores en forma sectorizada, consignando en sus Libros de Actas y Cartas de Compromiso el número de productores que forman cada Comité, la extensión de sus áreas cultivadas, cantidad aproximada de hoja de coca que van a entregar y número de cosechas, para luego a través de sus delegados nombren como representante general de todos a la Sra. Nancy Obregón Peralta quién acopiará y realizará las entregas a ENACO.

2.- La Facturación se efectuará teniendo como referencia el Padrón existente del año 1978 consignando en la Liquidación de Compras los nombres de los productores del mencionado padrón y en la parte inferior se anotara provisionalmente el nombre de la persona que efectúe la entrega del producto debidamente identificada con su documento de identidad.

3.- La Empresa solventará los gastos que ocasione el acopio y traslado del producto hacia la Unidad de Compras Tingo María como son acarreo, flete más gastos de estadía y pasajes para un máximo de dos personas, teniendo en cuenta para ello que como mínimo la transferencia debe ser de no menos de 287.5 Kg (25@) de hoja de coca sin semilla, que reúnan características idóneas de secado, debidamente zarandeadas, aptas para el consumo humano.

4.- El grado de incumplimiento derivara que ENACO suspenda las actividades y que se hagan actas por cada comité y la suma de todos los comités respalden el funcionamiento.


JOSE AUGUSTO LECUSSAN URRUNAGA
ENACO S. A.

Lima, en AÑOS 5, 2002.

NANCY OBREGÓN PERALTA
PRESIDENTA C.P.PTO. PIZANA

Anexo 4: Acta de visita de campo Rancho Grande – Sucursal Trujillo



ENACO S.A.
EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.
SUCURSAL TRUJILLO
ZONA NORTE

NOTIFICACION AL PRODUCTOR DE HOJA DE COCA N° 002650

Señor Productor: _____

Cédula de Insc. N° _____ Fondo _____

Sector _____ Distrito _____

Provincia _____ Departamento _____

Comunicamos a Ud que hecha la revisión de su Tarjeta de Control (Kardex) de Entrega de Hojas de Coca , no está cumpliendo en realizar la entrega de sus cosechas a la Empresa, en este entender se le notifica para que cumpla en efectuar sus entregas a la Empresa, en cumplimiento con lo dispuesto en los Artículos 34 y 36 del D. L. N° 22095.

El incumplimiento de esta disposición ameritará la determinación del Fundo como ilegal poniéndose a disposición de los organismos pertinentes de erradicación y en conocimiento del Ministerio Público y Policía Nacional para su investigación.

Lugar y Fecha: _____

Por ENACO S.A.

AUTORIDAD DEL SECTOR

PRODUCTOR

Anexo 5: Verificación de campo en Rancho Grande – Sucursal Trujillo

<u>VISITAS A LAS HUERTAS CON MAS PRODUCCION DE HOJAS DE COCA, ZONA RANCHO GRANDE.</u>				
<u>SECTOR : RANCHO GRANDE.</u>	<u>KILOS POR COSECHA</u>	<u>KILOS ANUALES</u>	<u>DEVE CER POR COSECHA</u>	<u>ANUAL.</u>
Juarez Quiroz Santiago	75	300	92	368
Lifian Semana Jose Nery	65	260	--	--
Vasquez Pizan Sixto	40	160	46	184
Vasquez Trujillo Santos	30	120	35	140
Toxibio Alcantara Rogelio	30	120	46	184
Abanto Zunico Somer	23	92	30	120
Abanto Zunico Hilda	12	48	16	64
<u>SECTOR MILAGRO</u>				
Alvarez Saldaña Napoleon	35	140	46	184
Diaz Gonzales Segundo	50	200	80	320
Baltesano Leyva Humberto	80	320	120	480
<u>SECTOR : PORVENIR.</u>				
Villena Castillo Secundino	75	300	92	368
Pereda Villena Elmer Roger	46	184	50	200
Montoya Reyes Segundón Heriberto	30	120	46	184
Montoya Reyes Agustin	20	80	25	100
Cuba Rodriguez Francisco	45	180	75	300
Cuba Rodriguez Prudencio	30	120	46	184
Quispe Rodriguez Pelagio	25	100	30	120
<u>SECTOR : MUNDO NUEVO.</u>				
Orvalan Gomez Vicente	132	528	184	736
<u>SECTOR : SIMBRON</u>				
Abanto Rodriguez Benito	80	320	92	368
Layza choton Genaro	250	1,000	--	--
Alfaro Loley Felipe	125	500	--	--
Torres Chacon Jose Manuel	92	368	120	480
Valeriano Rodriguez Timoteo	23	92	--	--
Saenz Rodriguez Jose Luis	92	368	--	--

Anexo 6: Compras desagregado por compras móviles

Unidad operativa	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Quebrada	461,916	312,803	321,718	387,671	453,315	655,860	665,189
Quillabamba	440,820	317,404	323,418	380,067	418,405	424,327	404,213
Santa Maria	90,433	75,502	84,312	104,858	132,331	185,460	199,443
Colca	32,600	9,620	34,467	83,694	90,679	142,371	193,337
Trujillo	14,402	341		127,931	131,589	152,311	157,346
Kiteni	90,441	115,180	167,007	203,134	184,386	192,836	149,869
Echarate				157,227	150,398	117,122	138,552
San Lorenzo	161,120	126,023	115,015	135,302	101,046	120,682	125,531
Maranura	61,976	67,752	94,990	120,314	131,630	108,259	113,559
Putucusi	112,459	70,710	65,612	72,425	74,633	113,313	113,283
Quellouno	100,954	56,526	60,896	68,337	80,987	95,278	93,615
CM San Francisco		11,121	12,453		53,471	116,457	81,401
Kosñipata			14,854	27,920	65,185	70,601	76,636
Santa Rosa	105,716	38,839	71,054	65,606	40,741	64,210	61,786
Palma Real	42,054	40,428	59,021	63,668	68,379	60,813	53,262
Rancho Grande	33,185	31,568	32,033	37,711	47,441	48,203	44,822
Compín	9,405	18,419	23,875	26,803	35,787	39,516	40,055
San Francisco		49,032	13,600	365			37,640
Sartimbamba	2,682			9,731	30,691	41,982	32,436
Celendín	25,338	19,774	22,361	21,242	18,492	30,676	31,230
Callancas	13,692	16,455	22,602	18,726	23,719	26,444	31,113
Chachapoyas	27,675	7,597	2,411	0		27,818	18,573
Palmera-Sandia		5,980	5,387	14,141	18,823	9,035	17,975
Tingo María	33,301	35,713	22,221	83		19,226	15,632
Huamachuco				1,122	384	11,370	15,130
Monzón				1,722	3,223	6,669	6,563
Aucayacu				1,345	2,274	3,468	3,128
Bambamarca	13,115	7,091	10,593	1,138			647
Juliaca	36,874	22,562	2,848				426
CF Bambamarca				7,475	1,689	818	
CM Bambamarca			319		888		
CM Cascas	7,114	6,935	6,621	7,987	9,380		
CM Celendín					6,416		
CM Chachamayo				2,259	76,995		
CM Chachapoyas	14,152	19,464	35,686	35,728	39,383		
CM Cochapampa	14,973	22,008	32,421	39,360	39,532		
CM Combapata	67,429	55,504	77,053	98,539	28,575		
CM Huamachuco				9,038	11,522		
CM Llochegua		15,193	52,859	33,601	30,911		
CM Monzón	1,142	3,303					
CM Ochari Otari		9,574	21,171	23,943	17,696		
CM Palmapampa	21,503	18,014			30,104		
CM Pichari					27,044		
CM Piquimayo				2,442	24,223		
CM Qullomayo	29	39,490	47,628	60,241	36,474		
CM Santiago	15,111	58,507	43,316	51,807	55,652		
CM Simbal	6,916	7,172	6,162	5,458	5,730		
CM Trujillo	9,682	5,813	2,211	2,564	3,890		
Cusco	16,107	24,746					
Palmapalma		14,773					
Paltaibamba					44,201		

Pichari		18,019					
Versalles	110,359	74,535	101,948	1,986			
VM Bambamarca		10,203	9,528				
11001		3,412	111,384				
11101	818						
21010		10,630					
37030	18,751	13,907					
37040	121,248	25,531					
37110		39,243	10,283				
61080	10,353	19,854	16,352	3,256			
61097			1,518	5,651	7,010		
Total	2,345,841	1,972,267	2,159,207	2,523,616	2,855,322	2,885,126	2,922,389

Anexo 7: Ventas desagregado por ventas móviles

Unidad	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Huancayo	536,590	467,165	446,729	333,949	559,153	619,689
Cusco	291,663	139,518	322,414	201468.5	87400	338,123
Juliaca	257,646	277,725	300,162	256,680	218,926	328,061
Lima	115,874	102,730			403	225,110
San Ramón	174,099	131,779	134,447	88,251	176,951	200,675
Arequipa	110,998	118,577	164,347	175,180	165,313	176,180
Unidad Lima (Jr.Puno)			88,102	117,254	139,058	173,156
Huaraz	70,139	101,005	161,426	125246.5	113930.5	165450.5
Ayacucho	98,636	85,192	58,156	72,772	81,777	135,413
Huancavelica	85,319	73,152	78,833	88,999	97,106	117,634
Juli	30,038	34,581	49,312	63,814	86,768	112,677
Huanta	92	1,530	15,571	28,796	117,898	105,398
Huanuco	50,842	44,413	45,276	45,310	68,862	104,719
Ayaviri	100,108	75,613	105,800	101,384	93,208	91,184
Trujillo	70,955	53,527	121,222	94,450	90,252	84,686
Tarma	64,722	54,477	65,044	79,178	77,108	81,202
Puno	23	633	27,140	69,104	70,702	74,302
Bambamarca			10,350	21194.5	63733	67539.5
Sicuni	81	276	45,506	54383.5	75566.5	67229
Pampas	49,255	43,148	47,553	55,419	54,936	57,995
Azangaro	37,030	39,307	43,102	45,874	38,732	41,780
Celendin			25,576	21,862	20,827	29,233
Chachapoyas	4,336	7,728	13,777	11971.5	35063.5	29095
Cerro de Pasco	34,477	27,842	25,760	19,113	21,919	18,734
Huamachucho					15686	15456
Barranca				11385	26438.5	460
Abancay				13673.5	40963	
Andahuaylas	667	610		35270.5	90183	
Cajamarca	12	518		11109	30187.5	
Cangallo	1,369	1,265		9,442	28,290	
Carhuamayo-Huallay				2,553	713	
Chiclayo	23,207	16,250				
Chimbote	57,546	56,891				
CM Cascas			173	311		
CM Simbal			4,221	4,255		
CM Trujillo			6,946	8,855	2,703	
Huari				4450.5	23057.5	
La Union	12					
Lima-Ventas			10	203		
Llata			23			
Machente			5,072			
Pomabamba				12213	22149	
Ruta1(Lima-Puno)			14,111	49,726		
Santo Tomas	1,587	1,668	12,167	26438.5	71323	
Sede Central	115	357				
Tacna	2,622					
VF Huamachuco			5,210	11799	1656	
VM Acostambo			3,692	26,588		
VM Bambamarca			1,737			
VM Barranca				3496		

VM Cajamarca				6026		
VM Canas/Acomayo			6,245	17123.5		
VM Cangallo				2,358		
VM Chaglla			46	1,622		
VM Chamaca				2829		
VM Chimbote				9,108		
VM Chupaca			21,563	77,177		
VM Churcampa				6,992		
VM Colquemarca				1518		
VM Combapata			1,426	10948		
VM Huamachuco			1,898	1173		
VM Huaraz1			12,524	28370.5		
VM Huaraz2				862.5		
VM Huari				8199.5		
VM Huayucachi			28,198	111,493		
VM Izcuchaca				1,093		
VM Layo			759	8245.5		
VM Livitaca			2,680	5221		
VM Llata			4,393	14,076		
VM Ocongate			368	8717		
VM Pacucha				299		
VM Pallpata				2461		
VM Paucara				17,469		
VM Pomabamba				1345.5		
VM Quiñota/Haquira				5991.5		
VM Quispicanchi/Urcos			656	575		
VM San Ramon				8,361		
VM Santa Ana				76,912		
VM Sta Ana Satipo				5,727		
VM Talavera				4427.5		
VM Turpo-Huancaray				828		
VM Valera			14,145	24943.5		
VM Velille Esquina				3979		
Yauri	2,289	633		44965	85203.5	
NN	131,033	101,662	3,991			
Total	2,272,343	1,958,100	2,543,856	2,924,849	2,994,140	3,461,175

Anexo 8: Material fotográfico

Hoja de coca cultivada en pendiente
(Maranura - Cusco)



Hoja de coca de ENACO
(Huancayo)



Hoja de coca de ENACO y hoja del contrabando
(Huancayo)



Caña, cigarros y hoja de coca
(Huancayo)



Feria a la que llega las compras móviles de ENACO
(Acostambo - Huancayo)

