

## ***El contrabando de coca: «Normal, nomás»***

**FRANCISCO DURAND\***

Hay varias asociaciones de ideas en torno a la coca y sus derivados: coca-pasta-cocaína-narco-tráfico. Esa es la más común. Hay otra: coca-ENACO-consumo tradicional. Pero existe una más: coca-comercio informal-consumo tradicional. De esta última se ocupa el presente artículo.

Se trata de una realidad hasta ahora desconocida, por lo menos para los especialistas que habitan en las ciudades, mientras las transacciones informales, también llamadas de contrabando o comercio clandestino, son cosa de todos los días en las cuencas cocaleras como Quillabamba y el río Apurímac y los grandes mercados de la sierra como Puno y Huancayo.

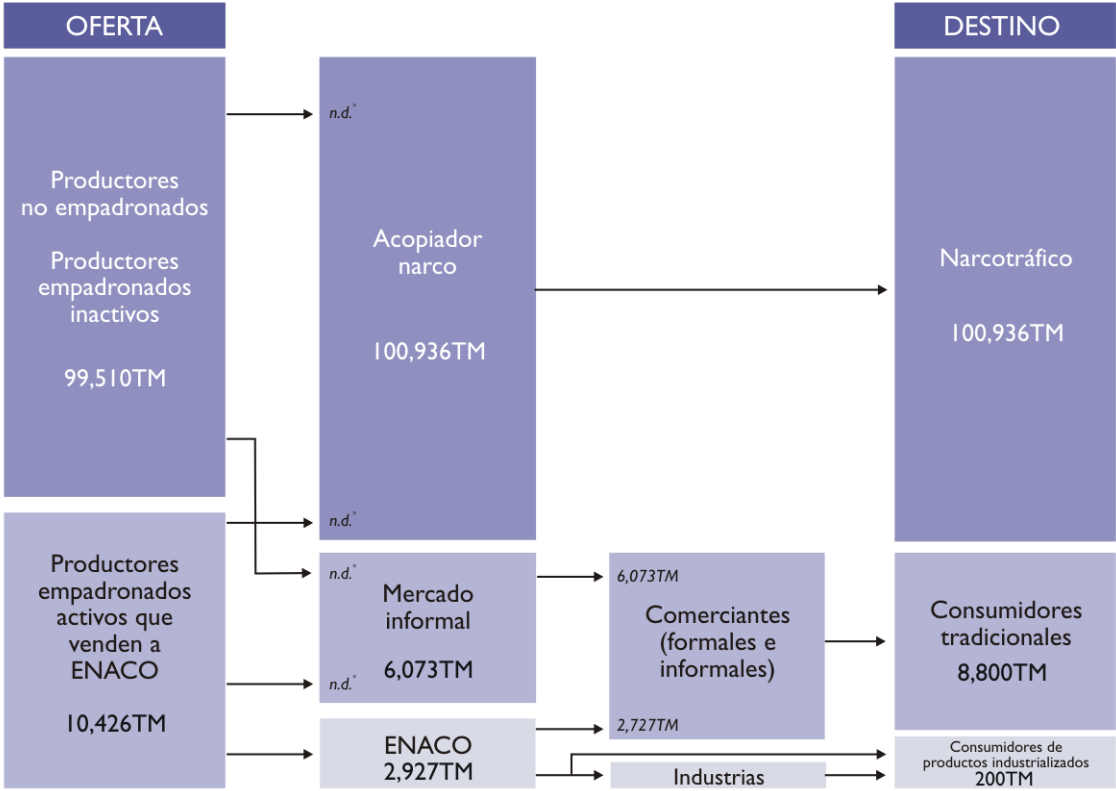
Vale la pena iluminar este lado oscuro de la luna, porque la problemática cocalera es materia de mucha opinión y poco juicio bien fundado. Veamos primero el peso relativo de ese tipo de transacción, pasemos luego a presentar una breve descripción del contrabando, y dejemos al final que hable un contrabandista cusqueño, Max, que cuenta sin problemas ni temores en qué consiste el negocio.

### **EL MERCADO TOTAL**

Para dar una idea breve de cómo está compuesto el mercado total de la hoja de coca (existe *un solo mercado* pero diferenciado según *tipo de transacciones y usos*, tradicionales y modernos, lícitos y no lícitos) y determinar qué peso tienen todos los tipos de transacciones, veamos el gráfico de la página siguiente, tomado de un trabajo publicado por el Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado-FONAFE, *Perú: oferta de hoja de coca* (2005).

Se aprecia una jerarquía en las transacciones, y más de un problema. Para entenderlo, dejemos en claro lo siguiente. Todos los agentes (narcotraficantes, contrabandistas y el Estado) tienen en común acopiar la hoja en las cuencas cocaleras. Pero de allí se destina a consumidores diferentes: unos la llevan a las

pozas de maceración, y luego a los laboratorios de cocaína; y otros al consumidor tradicional. El consumidor tradicional es abastecido tanto por los informales como por ENACO, predominando el primero.



El gráfico nos indica que en el mercado predominan las transacciones dirigidas al narcotráfico (100.936 toneladas métricas anuales), le siguen las informales (6.073 toneladas métricas), y en el último lugar figuran las legales, a cargo de la empresa estatal ENACO, que maneja tan solo 2.927 toneladas métricas. De estas, solo 200 toneladas métricas se destinan al uso industrial lícito.

Pero hay algo más que agregar que el gráfico recoge pero no explica. El mercado de la coca está hoy en auge, tendencia que se refleja en el cálculo de un total de 109 mil toneladas métricas, mucho mayor al de años anteriores. Esta tendencia es preocupante, porque se da luego de un fuerte declive de la producción cocalera ocurrido en la segunda mitad de la década de 1990. Este aumento considerable se explica porque el reinado del narcotráfico en el mercado de la coca se ha acentuado: demanda más hoja y paga mejores precios. El

consumo tradicional es diferente porque es una demanda estancada en 9 mil toneladas métricas anuales, aunque es inelástica (sube el precio, arrastrado por el narcotráfico, pero el consumidor sigue demandándola). Hecho este recorrido numérico introductorio, volvamos al contrabando de hoja de coca de las cuencas hacia los mercados de consumo tradicional.

## **TRANSACCIONES INFORMALES**

La cadena de la coca de uso tradicional se arma sobre todo para el masticado en faenas agrícolas, mineras, ganaderas, made-reras, e incluso pesqueras. Va principalmente a la boca de los trabajadores pobres de origen altoandino, que la consumen cuando hacen un esfuerzo diario, formando un bolo, y mucho menos para rituales y curaciones. Quien tiene el monopolio en estas transacciones es ENACO, aunque es evidente, como hemos visto líneas arriba, que muchos le sacan la vuelta. Esta empresa estatal es la última rueda del coche: maneja tan solo un tercio del mercado tradicional y legal, mientras el informal representa los dos tercios restantes.

Empecemos con el negocio para dejar hablar luego al negociante. Los acopiadores viajan a las cuencas de noche y llegan de madrugada. Previo acuerdo con camioneros y choferes de ómnibus, compran la hoja de coca en la chacra o en los pequeños mercados de la ceja de selva, y luego la ocultan en la carga o compartimentos especiales (llamados «caleta») para pasar los controles policiales otra vez de noche. La coca viaja en bolsas de plástico que son «cinteadas» para que no huela, pues el aroma es fuerte y los puede delatar en un operativo de control realizado por ENACO y la policía. Una vez logrado el pase (que se organiza con el uso de celulares, pago a informantes, o coimas, es decir, eludiendo los controles o pagando una tarifa), se dirigen tranquilamente a las grandes ciudades de la sierra peruana, también a las de la costa (Lima incluida), y a las ferias rurales. Allí los comerciantes colocan la hoja de coca en los puestos de venta o la venden a otros comerciantes.

Hay también contrabandistas tradicionales que operan con menores cantidades. Por lo general, emplean mulas (cada mula carga cuatro arrobas) y toman caminos de herradura por rutas alejadas para llegar a su destino. En otros casos, siguen su camino llegando a puntos carreteros, donde utilizan camiones, ómnibus y *combis* para dirigirse a las ferias alejadas de la sierra.

El comercio informal es un negocio bastante lucrativo. En el caso del Cusco, los contrabandistas compran la hoja de coca a 60 soles la arroba en Quillabamba o Yanatile. El transporte les debe costar unos 15 soles y la venden luego en la sierra a 100 soles al minorista. Obtienen de ese modo una ganancia de 25 soles por arroba, suponiendo que no han hecho pagos bajo la mesa. Luego los minoristas la venden a los consumidores a 161 soles. Ese es el caso de la hoja Cusco.

En otros casos los comerciantes ganan más. Por ejemplo, la arroba de hoja de coca de tipo Tingo, muy apreciada en Huancayo, el mayor centro consumidor del país, puede llegar incluso a venderse al doble.

El contrabando o comercio informal es entonces negocio conocido para los comerciantes mayoristas y minoristas, y apreciado por los consumidores, que se abastecen así de coca fresca y dulce de primera. ENACO ha sido arrinconado en el mercado y suele vender principalmente coca de menor calidad. A pesar de ser conocidos, es difícil identificar a los agentes encargados del negocio. Una característica general de las economías informales y delictivas del Perú el desconocimiento formal de sus agentes.

En otras palabras, se conoce más al contrabando que al contrabandista. Lo mismo sucede, misteriosamente, en los puestos de control policial, pues la policía, con ayuda de ENACO, se dedica a incautar el contrabando pero deja tranquilos a los contrabandistas. Es un sesgo extraño pero explicable, en la medida en que los operativos de decomiso están principalmente tras la valiosa carga. Luego se reparte, y con cierta frecuencia se revende informalmente, o se registra en un acta y ENACO después la incorpora a sus *stocks*.

Sin embargo, una mayor indagación permite saber que los comerciantes tienen nombre y apellido, e incluso fama. En el caso de La Libertad, los conocedores hablan de *La Coja* María y *La Chola* Aleja. En Quillabamba, aunque hay nuevas familias a cargo, *La tombera* sigue siendo la más famosa: solía batirse a golpes con varios policías a la vez cuando era descubierta, o enamorarlos. Adquirió celebridad cuando en la ruta de Santa Teresa, de Quillabamba hacia Macchu Picchu, fue intervenida en un operativo. La contrabandista optó por abrazarse a un policía y tirarse al río. El policía casi se ahoga y *La Tombera* se dejó arrastrar por la corriente y salió caminando, ilesa, pasada una curva del río. De esta gente recia y decidida, que le saca la vuelta al Estado al punto de haberlo arrinconado en el mercado de uso tradicional, se logró conseguir un testimonio en el Cusco.

## **MAX EL CONTRABANDISTA**

¿Quiénes son y qué piensan estos contrabandistas? Ansioso por conocer por lo menos a uno, pude entrevistar a Max y tomar algunas notas. No tenía problema en hablar claro. Al final, luego de darme una clase sobre precios y calidades, me dijo sin rodeos que guardaba la esperanza de que le pudiera conseguir un trabajito, pues hacía un tiempo que se había salido del negocio. El trabajo lo quería nada menos que en ENACO.

Max describe el negocio empezando en el Cusco y nos narra cómo se las arregla para conseguir la coca en Quillabamba, para luego sacarla evadiendo los controles y colocarla en puntos de venta en el Valle Sagrado de los Incas.

**—Hola, ¿que tal? A ver, enséñame tu coca.**

—La veremos de cerca, ¿te parece? Esta es la más dulce. Muy bonita hoja, ¿no? Y es grande.

**—¿Y estas otras?**

—Las pondremos aquí para distinguir bien. Esta es Cusco. Y la que tengo acá es de Cosñipata.

**—¿Se consigue en el mercado del Cusco?**

—La traen dentro de las maderas. Es un pedido especial. Sí, esta es la mejor coca, es de primera, buena para formar el bolo. Esta hoja es trasladada a Camaná.

**—¿Dijiste a Camaná? ¿Hasta Arequipa?**

—Sí, Arequipa. Esta hoja la escondieron en bidones que traen de la puna.

**—Me gustaría que me cuentes cómo se organiza el comercio clandestino. Digamos que comienza en el Cusco.**

—Hay que tener un cierto dinero para viajar, para comprar tu asiento y bajar la carga. Tienes que conversar con el dueño del bus, tienes que condicionar, decir: «yo viajo en tu carro y me dejas la caleta». Entonces quiere decir que el negocio está seguro. A veces viajan seis o siete personas. Dentro de eso también el mismo dueño del bus trae la hoja. Y hay cinco o seis personas en otro ómnibus. Estamos hablando de la empresa Cruz del Sur, que creo que tiene capacidad para algo de 15 a 20 arrobas.

**—¿Dónde va escondida? ¿En la parte de atrás o en el medio del bus?**

—En este caso va en la parte de atrás. En otras empresas va en la parte del medio, en el piso. Hay otra que la mete en el techo; a esta hoja lo hacen como una planchita, con la mano nomás. Es una técnica.

**—¿Y no huele?**

—No. Hay que hacer bien el cinteo, la bolsa se aprieta bien, como con cinta de embalaje.

**—¿Cómo organizan el viaje?**

—Avisan: «tal día voy a estar, tal día van a estar otros».

**—Pero cuéntame desde el principio. ¿Me dijiste que se ponen de acuerdo con el ómnibus? ¿Llega a Quillabamba?**

—Sí, en Quillabamba compran los lunes este producto en el mercado, a partir de las 6 de la mañana. La coca la trasladan a la Federación; allí hay un mercado. Los que compran coca también están vendiendo sus productos, y luego lo empaquetan hasta cinco o seis arrobas.

**—¿No hay necesidad de ir a la chacra?**

—En Quillabamba no hay necesidad. En otros lugares, por ejemplo en Yanatile, sí hay que ir a la chacra. Solo los días domingos puedes comprar en la plaza. No dejan comprar a los contrabandistas los domingos, aunque de todas maneras siempre hay una escapadita.

**—¿Como se hace para ir a la chacra?**

—Normal, nomás. Preguntas: «Oye, señor, ¿quién tendrá hoja de coca?». Entonces dicen: «Tiene Hilario, o Eduardo Luna». «¿Y dónde queda eso?». «Queda en Oscupata, Llamapata», y luego la persona se dirige directo al lugar.

**—¿Hay que caminar bastante?**

—Una media hora o cuarenta minutos a pie. Se compra tres, cuatro o cinco arrobas, se carga y se traslada hasta un punto. Ahí lo encaletan en el carro.

**—Cuando van a la chacra, ¿hay que llevarle algo al dueño?**

—Ah, sí, un atadito, pues. En Calca cuesta un sol, dos soles, más o menos, juntando varias cositas, un regalo de 10 a 12 soles, y con eso lo compras. Así se estila. Vas haciendo amistad con el productor.

**—De ahí, ¿cómo hacen para que la coca llegue hasta el Cusco?**

—Viene en caja, o se junta también en bolsas. A veces se reparten las bolsas entre los pasajeros. En el camión se juntan campesinos y vienen como espías, y tres o cuatro que vienen cuidando. Uno se adelanta para avisar.

**—¿Y la policía?**

—Uno llega al lugar donde hacen operativos y no pasa nada. Los que hacen operativos son medio novatos. Se llega cerca al lugar donde está el operativo. Por decir, entran a la carretera, se bajan, y trepan por el monte, luego, llegan a la misma carretera más adelante y esconden la carga. Al día siguiente, tempranito, el carro se traslada para salir lo más rápido posible. A mí no me han sorprendido. Bueno, se sorprende a veces cuando uno viene durmiendo, y por supuesto, nos quitan la coca, una libra, dos libras, así quitan.

**—¿Le quitan más al chico?**

—A los que tienen menos nos quitan, a los chiquitos. Hace dos semanas compraron en Calca dos o más arrobas, creo. No sé hasta qué punto será cierto, y me comentó uno de mis colegas que ampa-yaron cuatro kilos de hoja de coca.

**—Entonces, no hay mucho control.**

—No hay ningún tipo de control. Por ejemplo, ¿qué hacen los policías cuando lo ven a uno? Soplan su silbato. ¿Y qué hace el contrabandista? Agarra su bulto y se va. Si encuentran otro bulto en la carga, este bulto lo cogen, pero no saben de quién es ese negocio. Yo viajé en una oportunidad de Occobamba con dos policías, cuando fueron de comisión. Hemos venido en el carro de contrabando, bien campante.

**—¿Como venden luego?**

—Una vez que han pasado los controles, se llega a Calca; ahí se negocia, se vende a los comerciantes. Ellos van a Calca a comprar maíz, verduras, y fondean la coca en la carga para que llegue hasta el lugar previsto sin ningún problema.



Compran buena cantidad. En una oportunidad una sola persona compró 120 arrobas. Y compró cuando el precio estaba a 165 soles; estuvo a buen precio.

**—En Calca, ¿la venta es en un almacén o va uno al mercado?**

—En el mercado mismo es. Esos mercaditos que hay allí que venden frutas. De ahí se traslada a Urcos, Sicuani, Santa Rosa, Ayaviri, Juliaca.

**—Y estos comerciantes que compran, ¿adónde la llevan?**

—Van a los pueblos, sí, a los mercados; venden también a los minoristas.

**—¿El contrabando generalmente es de noche?**

—Uno viaja de noche, amanece ahí, compra. En el día lo encaletan y en la noche lo están llevando para ser vendido. Hasta que llegas a Calca, y en otros puntos en el Valle Sagrado.

**—¿Y cómo es en la ciudad del Cusco?**

—Ahí está la venta por la zona de la avenida del Ejército, por el puente Santiago. La compra es normal. Me acuerdo que en una oportunidad le dije a una señora: «¿Puedes conseguirme diez arrobas para mañana?» y la señora me dijo: «Encantada». Lo tienen en almacén.

\* Sociólogo. Actualmente ejerce la docencia en San Antonio, Texas. Especialista en temas del empresariado. Este artículo se basa en un reciente informe de investigación de **desco** (enero-mayo 2005). Véase la versión completa, que incluye mapas digitalizados de las rutas de contrabando, en el portal de Internet de la institución.