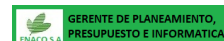




Firmado digitalmente por:
GUEVARA PEÑA VERENA
ARGELIA FIR 40963095 hard
Motivo: Soy el autor del
documento
Fecha: 08/07/2022 22:18:21-0500



Firmado digitalmente por:
GALARZA MESIAS Cristian
Eduardo FAU 20114883230 hard

INFORME

“RENDICIÓN DE CUENTAS DE TITULARES

**POR TÉRMINO DE GESTIÓN DEL TITULAR DE ENTIDAD POR INTERRUPCIÓN DE PERIODO
DEFINIDO O CONCLUSIÓN EL EJERCICIO DEL CARGO SIN PERIODO DEFINIDO**

ENACO S.A.
(Empresa Nacional de la Coca S.A.)

Miraflores – Lima – Lima

JUNIO-2022

ANEXO 8

INFORME DE RENDICIÓN DE CUENTAS DE TITULARES DE EMPRESA

- I. INFORMACIÓN GENERAL DEL PROCESO DE RENDICIÓN DE CUENTAS DE LA EMPRESA
 - 1.1 Información General del Titular de la Empresa.
 - 1.2 Visión, Misión, Valores, Principios, Organigrama (Fundamentos Estratégicos)
 - 1.3 Situación al inicio de la gestión.
 - 1.4 Logros alcanzados en el período de gestión.
 - 1.5 Limitaciones en el período a rendir.
 - 1.6 Recomendaciones de Mejora
- II. SECCIÓN I: INFORMACIÓN DE LA GESTIÓN DE LA EMPRESA
- III. SECCIÓN II: INFORMACIÓN DE INDICADORES ECONÓMICOS
- IV. SECCIÓN III: INFORMACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS ENTREGADOS POR LA EMPRESA.
- V. SECCIÓN IV: INFORMACIÓN DE AUTOEVALUACIÓN DE LA GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS ENTREGADOS POR LA EMPRESA.
- VI. ANEXOS DE LA INFORMACIÓN DE LA GESTIÓN DE LA EMPRESA.

I. INFORMACIÓN GENERAL DEL PROCESO DE RENDICIÓN DE CUENTAS DE LA EMPRESA.

1.1 Información General de Titular de la Empresa.

Código de la Empresa	0070		
Nombre de la Empresa	Empresa Nacional de la Coca S.A.		
Apellidos y nombres del Titular de la Empresa	Cristian Eduardo Galarza Mesías		
Cargo del Titular	Gerente General		
Tipo de documento de identidad	DNI		
N° de documento de identidad	25856091		
Teléfonos:	989223556		
Correo Electrónico	cgalarza@enaco.com.pe		
Tipo de informe	Por término de gestión del titular de entidad por interrupción de periodo definido o conclusión el ejercicio del cargo sin periodo definido		
INFORME A REPORTAR	Rendición de Cuentas		
Fecha de inicio del período reportado:	01/01/2022	Nro. Documento de Nombramiento/Designación y fecha	Acuerdo de Directorio N° 004-2021 del 24.05.2021
Fecha de fin del período reportado:	27/06/2022	Nro. Documento de Cese de corresponder	Acuerdo de Directorio N° 007-2022 del 23.06.2022
Fecha de presentación:	08/07/2022		

1.2 Visión, Misión, Valores, Principios, Organigrama (Fundamentos Estratégicos).

Actualmente, la organización se encuentra en el proceso de formulación de su nuevo Plan Estratégico 2022 -2026 acorde a los plazos establecidos (Julio 2022) por su ente rector Fonafe, debido a ello se detalla el contenido siguiente basado al último Plan Estratégico aprobado de vigencia 2017-2021.

a. Visión

Ser una empresa reconocida en el mercado nacional e internacional de la comercialización e industrialización de la hoja de coca, por la calidad e innovación permanente de sus productos, su personal altamente motivado y competente, procesos óptimos y normalizados, que cumple su rol social con proveedores y clientes satisfechos.

b. Misión

Somos la empresa del Estado Peruano que dentro de la Estrategia Nacional de Lucha contra las Drogas se encarga del acopio, industrialización y comercialización de la hoja de coca a nivel

nacional e internacional, con responsabilidad social bajo el marco de las normas legales vigentes, para satisfacer las necesidades de sus clientes.

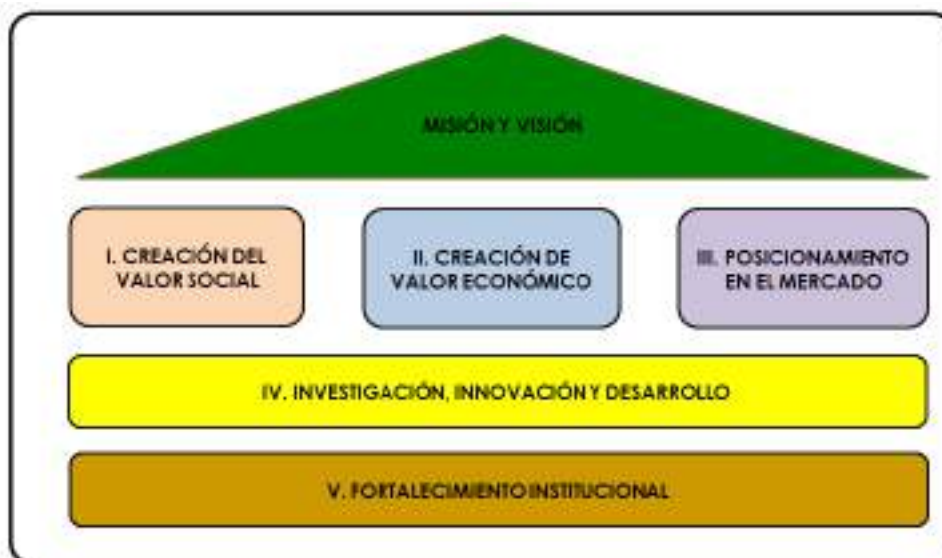
c. Valores

VALORES
EXCELENCIA EN EL SERVICIO: Buscamos la excelencia en la gestión de nuestros procesos y en el servicio que brindamos a nuestros clientes del canal tradicional e industrial con el objetivo de agregar valor y superar las metas que nos trazamos.
COMPROMISO: Somos una empresa comprometida con el desarrollo y crecimiento de nuestros colaboradores, de nuestros clientes y del país, velando por la sostenibilidad de nuestras iniciativas y el cumplimiento responsable de nuestros compromisos.
INTEGRIDAD: Actuamos basados en principios éticos, siendo consecuentes, honestos, veraces y justos. Respetamos la diversidad en todos sus sentidos, la pluralidad de opiniones y creencias en base a las normas establecidas.
INTEGRACIÓN: Compartimos una misma visión, misión y valores y construimos las sinergias necesarias para alcanzarlas. Damos lo mejor de nosotros en cada acción que realizamos, manteniendo una actitud positiva y espíritu colaborativo y solidario.
INNOVACIÓN: Promovemos el desarrollo de nuevos productos, nuevas ideas y el cuestionamiento de nuestros procesos y procedimientos, buscando la mejora continua con el objetivo de generar mayor valor.

d. Principios

Los Fundamentos Estratégicos de ENACO S.A. se encuentran plasmados en su Plan Estratégico Institucional 2017 – 2021, orientado al fortalecimiento de la gestión y de su rol dentro de la Estrategia Nacional de Lucha Contra las Drogas. Para lo cual, ENACO S.A. ha definido cinco (5) ejes en los cuales enfocará su accionar hasta el 2021 mediante acciones estratégicas.

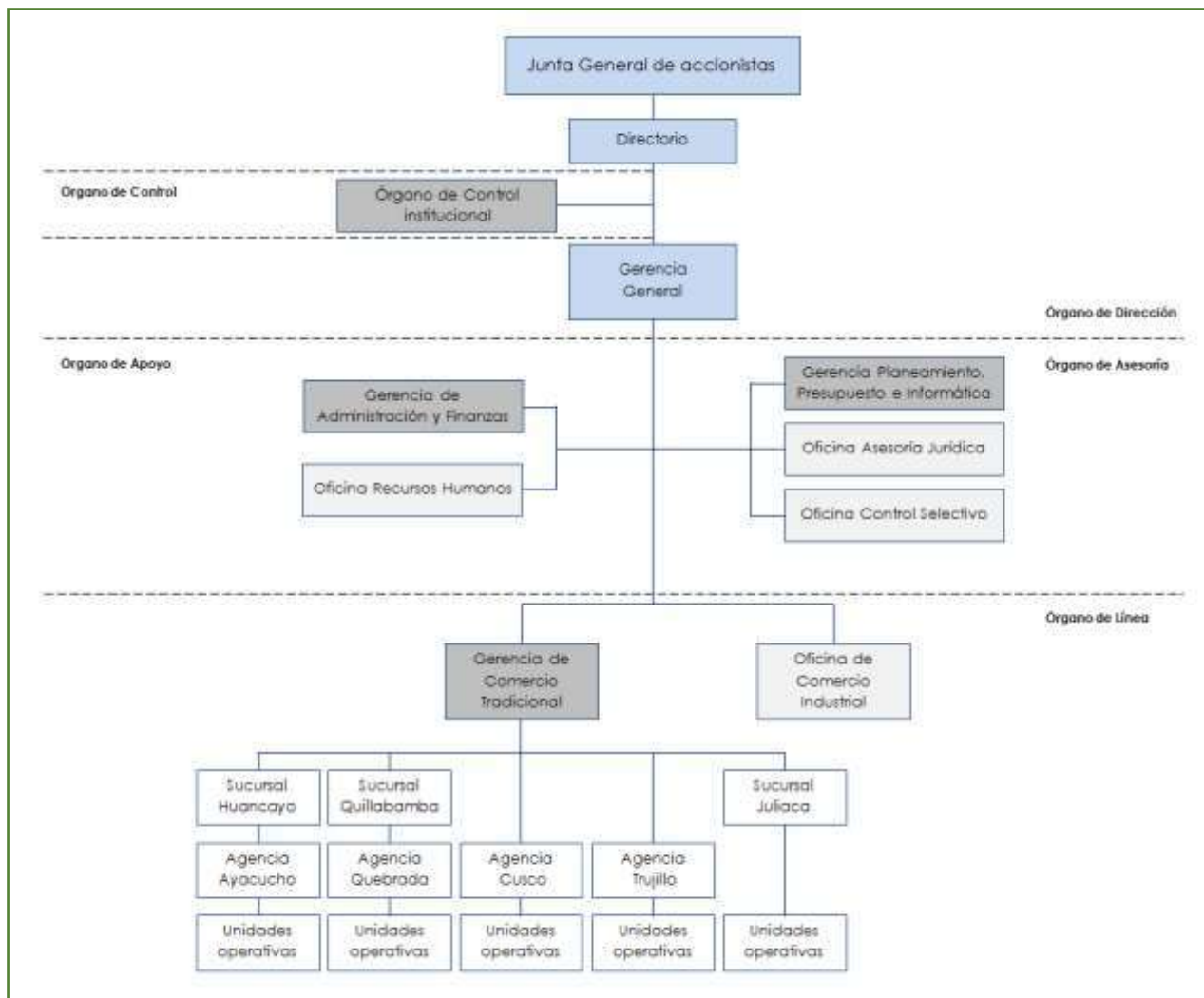
Ejes Estratégicos de ENACO S.A.



e. Organigrama

Nuestro organigrama se encuentra vigente desde diciembre 2019, contemplada en el Reglamento de Organización y Funciones (ROF), el cual fue aprobado el 06 de diciembre del 2019 mediante Acuerdo de Directorio N° 051-2019 ENACO, tal como se muestra a continuación:

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE ENACO S.A.



1.3 Situación al inicio de la gestión

Hito importante con relación a la problemática de la operación ENACO (antes del periodo de gestión del Titular saliente)

- OFICIO GG-032-2020 PCM, REMISION OFICIO N° 002-2020-PRESIDENTE DIRECTORIO (ANEXO 10)
- OFICIO GG-033-2020 FONAFE, REMISION OFICIO N° 002-2020-PRESIDENTE DIRECTORIO (ANEXO 11)

ALCANCE: Propuestas que apuntan al Cambio del Modelo de Comercialización de ENACO elevados a PCM y FONAFE, con los sustentos de la problemática que viene de años anteriores y el pedido de tomar la decisión correspondiente.

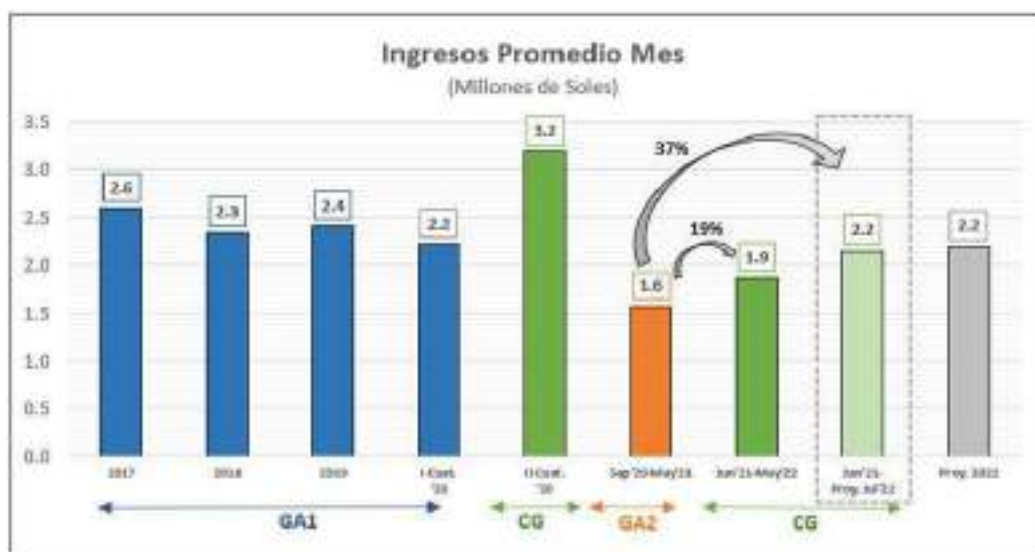
Data relevante

- Situación financiera crítica, ya que se viene arrastrando resultados económicos negativos en los últimos 5 años
- Se recibió la organización con altos niveles de stock de hoja de coca y nivel de inventario total.
- Los niveles de ventas se encuentran muy por debajo del punto de equilibrio de la empresa
- Riesgo de perder a uno de los clientes (Macfarlan) más importantes de la empresa
- Riesgo de perder el local de SJM (Terreno de 10,000 m2)
- Riesgo por hallazgo de hoja de coca de procedencia de Ayacucho en condición de observada.
- Calificación se SOA 2020 con deficiencias significativas
- Altos niveles de contingencia en litigios y demandas legales, judiciales que vienen de gestiones anteriores
- Relaciones comerciales debilitadas con los productores y comerciantes cocaleros.
- Bajo nivel de cooperación y coordinación con las instituciones involucradas en la operación de ENACO, como son: PNP, SUNAT, DIGESA, entre otras.
- Se cuenta con un nivel muy alto de sobre stock de hoja de coca en los almacenes de la empresa, lo cual impacta directamente en los niveles de liquidez.

1.4 Logros alcanzados en el período de gestión

Durante el periodo de gestión del titular saliente se han alcanzado unos logros, los cuales se detallan a continuación, pero es importante precisar que la empresa a pesar de los esfuerzos y acciones de mejora implementadas aún se encuentra en una posición bastante debilitada financieramente, en el desarrollo del presente informe se detalla con mayor precisión este punto lo cual debe atenderse con alta prioridad.

- Se viene mejorando la tendencia de las ventas totales en la organización, incrementándose al cierre de mayo 2022 en un 19% el ratio “Ingreso promedio mes” con relación a los resultados obtenidos por la gestión anterior (setiembre 2020 a mayo 2021), asimismo se han realizado las negociaciones pertinentes con el cliente Macfarlan para que los resultados aprox. al cierre del mes de Julio 2022 alcancen un crecimiento del 37% con relación al ratio mencionado por todo el periodo de la gestión saliente (junio 2021 a junio 2022), considerando que la exportación de 660 kilos del producto Cocaína Base al 92% negociado (equipo de OCIND – ENACO) en el mes de Mayo 2022 se proyecte facturar en el mes de Julio 2022, para lo cual se está a la espera de los documentos de exportación respectivos y las cartas de crédito de la operación. Cabe precisar que para el año 2023 se proyecta atender una orden de 330 kilos del producto Cocaína Base al 92% al mismo cliente, habiendo realizado las gestiones para superar los problemas de exportación en el transporte aéreo (Caso aerolínea KLM).



La gráfica (Anexo 26) precisa el detalle de la venta promedio mes (ERI) con un alcance por periodos de gestión (Cierre contable mayo 2022) y la proyección de los resultados con la exportación del producto Cocaína Base al 92% programada para el mes de Julio 2022.

- Por diversas gestiones y coordinaciones directas realizadas con PCM y MININTER a partir del mes de Mayo 2022, se están realizando mayores operativos de control de manera articulada con la PNP y la Gerencia de Comercio Tradicional de ENACO, con el objetivo de luchar de manera frontal con el comercio ilegal e informal de la hoja de coca que impacta de manera muy negativa a los resultados de la empresa (*Anexo 1*).
- Por diversas gestiones y coordinaciones directas realizadas con PCM y MINSA, se pudo concretar la firma del Convenio con DIGESA, la cual nos permitirá ejercer un control articulado al abastecimiento de hoja de coca legal para todas las empresas que producen productos derivados de la hoja de coca en el Perú (*Anexo 2*).
- La retención de unos de los clientes principales de ENACO (Macfarlan), el cual representa aprox. el 20% de los ingresos de la empresa (en el año 2022) ya que se encontraba con alto riesgo de perderlo, debido a que, desde finales del año 2019, las aerolíneas restringieron la exportación de nuestro producto Cocaína Base al 92% hacia el Reino Unido, generándose un desabastecimiento de nuestro producto como materia prima en sus procesos de producción y comercialización. La negociación efectiva y conveniente (junto al equipo de OCIND) realizada en el mes de Agosto 2021 con el cliente Macfarlan, de realizar un Vuelo Chárter que nos permitió abastecer de nuestro producto Cocaína Base al 92% a su proceso productivo, y que este gasto sea asumido por el cliente en mención, el costo aproximado de la operación de traslado fue de US\$ 220,000 dólares aprox. Es importante precisar que para el mes de julio 2022 se tiene proyectado facturar al cliente 5 Millones de soles por la atención de 660 kilos de Cocaína Base al 92%, para lo cual se viene evaluando una condición especial para dicha operación, ya que como es de su conocimiento aún existe la negativa de poder exportar el producto en mención (Caso aerolínea KLM) de manera regular, por lo que se considera como una alternativa "B" que el pago del vuelo chárter sea asumido 40% ENACO y 60% el cliente Macfarlan, considerando que el primer vuelo chárter fue asumido en su integridad por el cliente, y se quedó que por nuestra parte realizaríamos los esfuerzos por levantar la restricción que nos limita operar de manera regular (*Anexo 3*).
- En el mes de Julio 2021 se realizaron las gestiones pertinentes con SBN de manera conveniente para la operación ENACO, solicitando las ampliaciones del caso, debido a que se corría el riesgo

de perder en 7 meses (Diciembre 2021) el local ubicado en SJM (10,000 m2), según acuerdos definidos por gestiones anteriores con SBN (*Anexo 4*).

- El informe SOA 2021, registró la calificación de “razonablemente en todos sus aspectos significativos” revirtiendo las deficiencias significativas reportadas en el informe SOA del año anterior (2020). Es importante precisar que se cuenta con un plan para implementar la Carta de Control Interno por la Auditoría 2021 (*Anexo 5*).
- En paralelo a los logros detallados anteriormente, se pudieron activar diversas acciones comerciales y de gestión que están permitiendo mejorar la tendencia con relación a la posición financiera, comercial y operacional de la empresa (*Anexo 6*).

1.5 Limitaciones en el período a rendir

1. Hitos importantes con relación a la problemática de la operación ENACO (antes del periodo de gestión del Titular saliente)

- OFICIO GG-032-2020 PCM, REMISION OFICIO N° 002-2020-PRESIDENTE DIRECTORIO (ANEXO 1)
- OFICIO GG-033-2020 FONAFE, REMISION OFICIO N° 002-2020-PRESIDENTE DIRECTORIO (ANEXO 2)

ALCANCE: Propuestas que apuntan al Cambio del Modelo de Comercialización de ENACO elevados a PCM y FONAFE, con los sustentos de la problemática que viene de años anteriores y el pedido de tomar la decisión correspondiente.

2. Hitos importantes con relación a la problemática de la operación ENACO (durante el periodo de gestión del Titular saliente)

- OFICIO N° 146-2021-ENACO-GG - NOTAS CON RELACIÓN AL PPTO PIM 21 Y PIA 22 (ANEXO 12)
- OFICIO N° 154-2021-ENACO S.A.-GERENCIA GENERAL - DOCUMENTO DE BASES - ENVIADO A PCM (ANEXO 13)
- OFICIO N° 155-2021-ENACO S.A.-GERENCIA GENERAL - DOCUMENTO DE BASES ENVIADO A FONAFE (ANEXO 14)
- HOJA DE RUTA Consejo Supervisor II VMGT PCM – 2021 (ANEXO 15)
- PLANTEAMIENTO DE DEVIDA - MAYO 2022 (ANEXO 16)

ALCANCE: Detalle de la problemática empresarial y riesgos en los cuales viene operando la empresa y los planteamientos relacionados al cambio de Modelo de Comercialización de ENACO.

Data relevante adicional con relación al periodo de gestión del Titular saliente

- El incremento considerablemente del comercio informal para la venta de hoja de coca generó gran dificultad para nuestra operación, esto se debe a que los pobladores de muchas zonas ven como gran alternativa comercializar hoja de coca para generar ingresos, lo que originó que en lugares donde antes no se vendía hoja de coca ahora lo hacen, es importante considerar que el MININTER (PNP) no se encontraba realizando de manera constante los operativos de fiscalización que influyen de manera importante en los resultados de ENACO. Es importante precisar que a partir del mes de mayo 2022 se tiene un compromiso del MININTER frente a PCM con relación a realizar los operativos de control al comercio ilegal de la hoja de coca de manera articulada con la Gerencia de Comercio Tradicional de ENACO, primera fase Cusco y Puno.
- El mercado informal vende hoja de coca de mejores características organolépticas y a precios por debajo de los que comercializa ENACO, este punto está en función directa al

párrafo anterior, ya que la participación del MININTER (PNP) es clave para reducir el comercio informal e ilegal de la hoja de coca. Es importante precisar que mientras el mercado informal e ilegal se abastecen de hoja de coca de tierras tratadas y fértiles, el productor cocalero legal tiene restricciones desde hace más de 20 años en realizar mejoras y recalces en sus tierras de cultivo (en base a normativa legal vigente).

- La negativa de KLM y otras aerolíneas con relación a la exportación del producto Cocaína Base al 92%, por una disposición interna según precisan de su casa matriz, la cual viene impactando de manera muy negativa a la operación, la cual pone en riesgo la venta de ese producto por el valor de 5 Millones de soles en el año 2022 (*Anexo 3*).
- Los resultados financieros negativos que vienen desde hace más de 5 años para la operación, han impactado de manera muy negativa en la capacidad financiera de la empresa para cumplir con sus obligaciones. Es importante precisar que la información exacta de la posición financiera de la empresa se encuentra en los cuadros anexos al presente informe.
- Las contingencias operacionales (Por ej. Caso Hoja de Coca observada en Ayacucho) y laborales (Por ej. demandas judiciales como la Asignación Familiar, pago de multas a SUNAFIL las cuales se encuentra en evaluación de responsabilidades a cargo de la Oficina de Recursos Humanos, en coordinación con la Oficina de Asesoría Jurídica, entre otras contingencias) que viene arrastrando la empresa ENACO, desde gestiones anteriores lo cual genera un impacto muy negativo en la operación (*Anexos 7 y 17*).
- Los altos niveles de stock de hoja de coca que tiene la empresa, nos obliga a tomar decisiones agresivas de manera permanente en cada uno de los canales de venta con el objetivo de buscar reducir los stocks de hoja de coca y riesgos para la operación. Es importante precisar que tal como indica la Dirección Técnica de ENACO la hoja de coca 2020 será utilizada para fines industriales en su totalidad, por lo cual se hicieron las pruebas y evaluaciones del caso (*Anexo 6 y 18*).
- La operación ENACO viene asumiendo el IGV como parte de sus actividades comerciales, esto genera que la empresa pierda competitividad frente al mercado ilegal e informal de la hoja de coca que viene operando de manera agresiva en los diversos lugares que registran consumo tradicional de la hoja de coca.
- La posición financiera debilitada de la empresa, la cual obliga a solicitar de manera permanente financiamientos al FONAFE como ente rector, ya que por los resultados financieros negativos en los últimos años la organización no califica para recibir financiamiento de la Banca Comercial.
- Las tasas de interés otorgadas por FONAFE con relación a los financiamientos solicitados por ENACO vienen impactando de manera bastante fuerte a los resultados desde el año 2022, debido al cambio de la metodología en el cálculo del mismo (pasando desde 3% a 4% hasta 9% y 11% aproximadamente).

1.6 Recomendaciones de mejora.

- A manera de sugerencia, FONAFE como Ente Rector debería tomar una posición más precisa con relación a la continuidad de las operaciones de ENACO, si se va cambiar el Modelo de Negocio en base a los sustentos y propuestas que se han presentado en su momento o se va buscar repotenciar la operación actual, realizando los cambios internos convenientes, lo cual consideró necesario se pueda definir lo antes posible.
- Cuidar la posición financiera de la operación, la cual se encuentra debilitada y evaluar la activación oportuna de una nueva operación de financiamiento con FONAFE, es importante precisar que nuestro Ente Rector viene brindando la posibilidad de realizar un

empaquetamiento de la deuda total con la asignación de periodos de gracia (entre 2 y 3 años), de tal forma que el pago del capital se realice en años siguientes (aproximado 5 años), pero para dicho fin viene solicitando una garantía para las operaciones ligadas al financiamiento.

- Fortalecer la relación comercial con los stakeholders, principalmente con los potenciales clientes de cada uno de los canales de venta (Tradicional e Industrial), asimismo con los productores cocaleros empadronados.
- Fortalecer las estrategias comerciales con el fin de mejorar los niveles de venta de la empresa.
- Realizar las coordinaciones necesarias con diversas instituciones que permitan fortalecer la posición comercial, operacional y financiera de la empresa
- Continuar con las gestiones ligadas a la búsqueda de potenciales clientes (similares a Macfarlan) en el canal industrial que nos permita colocar nuestros productos industriales a nivel internacional, sobre todo en el sector farmacéutico, con la finalidad de seguir reduciendo con mayores ventas los stocks de hoja de coca actual. En relación a este punto se ha contactado con más de 8 empresas internacionales ligadas al sector farmacéutico ofreciendo nuestro portafolio de productos industriales, y se vienen activando comunicaciones relacionadas que nos permitan contar con clientes potenciales de ese sector industrial.
- Continuar con las gestiones con el MINAGRI en relación al Proyecto ligado a producir fertilizantes y abonos en base a la hoja de coca, lo cual nos permitirá reducir stock de hoja de coca.

II. SECCIÓN I: INFORMACIÓN DE SISTEMAS ADMINISTRATIVOS DE GESTIÓN PÚBLICA

Comprende la información relevante de la Gestión de la Empresa mediante los cuales se organizan y que tienen por finalidad promover la eficacia y eficiencia siendo de aplicación nacional; Gestión de Planeamiento, Gestión Financiera Contable, Gestión de Inversión -FBK, Gestión de Presupuesto, Gestión de Tesorería, Gestión Logística, Gestión de Recursos Humanos, Gestión de Muebles e Inmuebles, Gestión de Informática, Gestión de Control, Gestión Legal.

1. Gestión de Planeamiento

1.1 Matriz Estratégica de la Empresa

Se reporta información al cierre del mes de diciembre del 2021, debido a que este reporte se realiza de forma semestral según los lineamientos de FONAFE.

Visión Corporativa		Empresas del Estado modernas y reconocidas por brindar bienes y servicios de calidad responsablemente							
Visión de Empresa		Ser una empresa reconocida en el mercado nacional e internacional de la comercialización e industrialización de la hoja de coca, por la calidad e innovación permanente de sus productos, su personal altamente motivado y competente, procesos óptimos y normalizados, que cumple su rol social con proveedores y clientes satisfechos.							
Perspectiva	Objetivo Estratégico FONAFE	Objetivo Estratégico EMPRESA	Objetivo Específico EMPRESA	Indicador	Forma de Cálculo	Unidad de Medida	Meta		
							DEL PERIODO A REPORTAR		
							Aprobado	Ejecutado	Nivel de Ejecución
Grupos de interés	O2. Incrementar el valor social y ambiental	O1. Incrementar el valor social	-	Incremento del nivel de captación de hoja de coca	Variación del volumen de captación de HC = $((\text{Volumen de captación de HC en el año actual} - \text{Volumen de captación de HC en el año anterior}) / \text{Volumen de captación de HC en el año anterior}) \times 100$	%	13.3	-33.7	-253.4
Financiera	O1. Incrementar la creación de valor económico	O2. Incrementar el valor económico de la empresa	-	ROE	$(\text{Utilidad Neta del ejercicio} / \text{Patrimonio Neto}) \times 100$	%	5.6	-6.3	-112.5
			-	EBITDA	$[\text{Ganancia (pérdida) operativa} + \text{Depreciación} + \text{Amortización}]$	MM S/	3.6	-3.3	-91.7

Visión Corporativa		Empresas del Estado modernas y reconocidas por brindar bienes y servicios de calidad responsablemente							
Visión de Empresa		Ser una empresa reconocida en el mercado nacional e internacional de la comercialización e industrialización de la hoja de coca, por la calidad e innovación permanente de sus productos, su personal altamente motivado y competente, procesos óptimos y normalizados, que cumple su rol social con proveedores y clientes satisfechos.							
Perspectiva	Objetivo Estratégico FONAFE	Objetivo Estratégico EMPRESA	Objetivo Específico EMPRESA	Indicador	Forma de Cálculo	Unidad de Medida	Meta		
							DEL PERIODO A REPORTAR		
							Aprobado	Ejecutado	Nivel de Ejecución
Grupos de interés	O1. Incrementar la creación de valor económico	O3. Posicionar a ENACO S.A en el mercado en los volúmenes requeridos por la ENLCD	-	Incremento del nivel de venta de HC del canal tradicional	Incremento del canal tradicional = (Volumen de venta año actual - Volumen de venta año anterior) / Volumen de venta año anterior) X100	%	13.3	-30.6	-230.1
			-	Incremento de ingresos del canal industrial	Incremento del canal industrial = (Monto de venta del año actual - Monto de venta del año anterior) / Monto de venta del año anterior) X100	%	2.8	91.7	3,275.0
Grupos de interés	O1. Incrementar la creación de valor económico	O4. Fomentar la exportación de productos derivados de la hoja de coca	-	Incremento de ingresos por exportación	Incremento de exportación industrial = (Monto por exportación del año actual - Monto por exportación del año anterior) / Monto por exportación del año anterior) X100	%	4.0	126	3,150.0
Procesos	O4. Mejorar la eficiencia operativa	O5. Optimizar los procesos de la empresa	-	Nivel de cumplimiento de los procesos	Nivel de cumplimiento de los procesos = (Cantidad de procesos cumplidos / Total de procesos auditados) X 100	%	100.0	90.0	90.0

Visión Corporativa		Empresas del Estado modernas y reconocidas por brindar bienes y servicios de calidad responsablemente							
Visión de Empresa		Ser una empresa reconocida en el mercado nacional e internacional de la comercialización e industrialización de la hoja de coca, por la calidad e innovación permanente de sus productos, su personal altamente motivado y competente, procesos óptimos y normalizados, que cumple su rol social con proveedores y clientes satisfechos.							
Perspectiva	Objetivo Estratégico FONAFE	Objetivo Estratégico EMPRESA	Objetivo Específico EMPRESA	Indicador	Forma de Cálculo	Unidad de Medida	Meta		
							DEL PERIODO A REPORTAR		
							Aprobado	Ejecutado	Nivel de Ejecución
Aprendizaje	O4. Mejorar la eficiencia operativa	O6. Promover y facilitar la investigación e innovación para la industrialización de la hoja de coca y sus derivados.	-	Nuevos proyectos de investigación	Número de nuevos proyectos de investigación desarrollados	Nº	1.0	0	0.0
Aprendizaje	O4. Mejorar la eficiencia operativa	O7. Fortalecer el talento humano	-	Nivel de desempeño de trabajadores	Promedio del índice de desempeño de los colaboradores = (Desempeño de colaborador 1 + desempeño de colaborador 2 + ... + desempeño de colaborador N) / N	%	63.0	48	76.2
	O8. Fortalecer la gestión de talento humano y organizacional en la corporación		-	Índice de clima laboral	Resultado del índice de clima laboral	%	74.4	64.3	86.4

1.2 Evaluación del Plan Operativo

Se reporta información al cierre del I Trimestre 2022.

Objetivo Específico Empresa	Indicador	Forma de Cálculo	Unidad de medida	Meta		
				DEL PERIODO A REPORTAR		
				Aprobado	Ejecutado	Nivel de Ejecución (*)
O1. Incrementar el valor social	1.1.1. Cantidad de hoja de coca comprada	Cantidad de hoja de coca comprada	TM	1,532.0	460.6	30.1
	1.1.2. Cantidad de hoja de coca decomisada	Cantidad de hoja de coca decomisada	TM	257.3	53.7	20.9
O2. Incrementar el valor económico de la empresa	2.1.1. ROE	$(\text{Utilidad Neta del ejercicio} / \text{Patrimonio Neto}) \times 100$	%	0.5	-3.2	-640.0
	2.1.2. EBITDA	[Ganancia (pérdida) operativa + Depreciación + Amortización]	MM S/	1.5	-1.2	-83.1
	2.1.3. Ejecución de inversiones FBK	$(\text{Monto Ejecutado FBK} / \text{Monto Inicial Aprobado FBK}) \times 100$	%	100.0	-	-
O3. Posicionar a ENACO S.A en el mercado en los volúmenes requeridos por la ENLCD	3.1.1. Cantidad de hoja de coca vendida del canal tradicional	Cantidad de hoja de coca vendida del canal tradicional	TM	1,325.0	192.9	14.6
	3.1.2. Monto de ingresos por canal industrial	Monto de ingresos por canal industrial	MM S/	10.6	2.1	19.8
O4. Fomentar la exportación de productos	4.1.1. Número de prospectos cerrados con orden de compra	Cantidad de órdenes de compra	Nº	1.0	-	-

Objetivo Específico Empresa	Indicador	Forma de Cálculo	Unidad de medida	Meta		
				DEL PERIODO A REPORTAR		
				Aprobado	Ejecutado	Nivel de Ejecución (*)
derivados de la hoja de coca	4.1.2. Número de ferias o eventos con asistencia de potenciales clientes internacionales en los que participó la Empresa	Número de ferias o eventos con asistencia de potenciales clientes internacionales en los que participó la Empresa	N°	2.0	-	-
O5. Optimizar los procesos de la empresa	5.1.1. Grado de Madurez en Gestión de Procesos y SIG	Nivel alcanzado de acuerdo a la autoevaluación validada	N°	33.1	-	-
	5.1.2. Grado de Madurez SCI	Nivel alcanzado de acuerdo a la autoevaluación validada	%	80.0	-	
	5.1.3. Grado de Madurez CBGC	Nivel alcanzado de acuerdo a la autoevaluación validada	%	45.0	-	
O6. Promover y facilitar la investigación e innovación para la industrialización de la hoja de coca y sus derivados.	6.1.1. Número de nuevos productos desarrollados	Número de nuevos productos desarrollados	N°	1.0	-	-
	6.1.2. Número de convenios vigentes con entidades de investigación	Número de convenios vigentes con entidades de investigación	N°	3.0	2.0	66.7
O7. Fortalecer el talento humano	7.1.1. Cantidad de horas de capacitación per cápita	Nro. de horas de capacitación / Nro. de trabajadores	Horas / trabajador	15.5	1.2	8.0
	7.1.2. Índice de clima laboral	Resultado de la encuesta de Clima Laboral	%	74.4	-	-

2. Gestión de Presupuesto

Se reporta información al cierre del mes de mayo del 2022, debido a que aún no se cuenta con el cierre contable, financiero del mes de junio 2022.

2.1. Presupuesto de Ingresos y Egresos

RUBROS	PERIODO PRESUPUESTAL DEL AÑO A REPORTAR MAYO 2022		
	APROBADO	EJECUTADO	NE ¹ NIVEL DE EJECUCIÓN
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN			
1. INGRESOS	14,381,782	7,563,882	53%
1.1 Venta de Bienes	14,186,907	7,355,916	52%
1.2 Venta de Servicios	69,875	18,319	26%
1.3 Ingresos Financieros	5,000	17,146	343%
1.4 Ingreso por participación o dividendos			-
1.5 Ingresos complementarios			-
1.6 Otros	120,000	172,501	144%
2. EGRESOS	15,913,339	13,105,557	82%
2.1 Compra de Bienes	7,610,964	5,664,416	74%
2.1.1 Insumos y suministros	7,332,767	5,408,975	74%
2.1.2 Combustibles y lubricantes	123,776	146,769	119%
2.1.3 Otros	154,421	108,672	70%
2.2 Gastos de personal (GIP)	4,817,688	4,304,990	89%
2.2.1. Sueldos y Salarios (GIP)	3,516,738	3,423,836	97%
2.2.1.1 Básica (GIP)	2,256,280	2,187,467	97%
2.2.1.2 Bonificaciones	133,290	100,455	75%
2.2.1.3 Gratificaciones (GIP)	396,420	348,753	88%
2.2.1.4 Asignaciones (GIP)	718,748	787,161	110%
2.2.1.5 Horas Extras (GIP)	12,000		0%

RUBROS	PERIODO PRESUPUESTAL DEL AÑO A REPORTAR MAYO 2022		
	APROBADO	EJECUTADO	NE ¹ NIVEL DE EJECUCIÓN
2.2.1.6 Otros (GIP)	-		-
2.2.2 Compensación por tiempo de Servicios (GIP)	238,005	222,509	93%
2.2.3 Seguridad y previsión Social (GIP)	239,420	209,371	87%
2.2.4 Dietas de Directorio (GIP)	82,500	29,250	35%
2.2.5 Capacitación (GIP)	13,500		0%
2.2.6 Jubilaciones y Pensiones (GIP)	100,000	77,168	77%
2.2.7 Otros gastos de personal (GIP)	627,525	342,856	55%
2.2.7.1 Refrigerio (GIP)	48,855	49,164	101%
2.2.7.2 Uniformes (GIP)	140,970		0%
2.2.7.3 Asistencia Médica (GIP)	12,500	2,148	17%
2.2.7.4 Seguro complementario de alto riesgo (GIP)			-
2.2.7.5 Pago de indem. por cese de relac. Lab. (GIP)			-
2.2.7.6 Celebraciones	15,750	6,446	41%
2.2.7.8 Bonos de productividad (GIP9)			-
2.2.7.9 Participación de trabajadores (GIP)	120,000		0%
2.2.7.10 Otros (GIP)	289,450	285,098	98%
2.3 Servicios prestados por terceros	2,618,328	1,862,890	71%
2.3.1 Transporte y almacenamiento	849,135	355,493	42%
2.3.2 Tarifas de servicios públicos	197,700	172,273	87%
2.3.3 Honorarios profesionales (GIP)	792,411	754,184	95%
2.3.3.1 Auditorias (GIP)	-	7,342	-
2.3.3.2 Consultorías (GIP)	75,150	27,254	36%
2.3.3.3 Asesoría	111,750	99,976	89%
2.3.3.4 Otros servicios no personales (GIP)	605,511	619,612	102%

RUBROS	PERIODO PRESUPUESTAL DEL AÑO A REPORTAR MAYO 2022		
	APROBADO	EJECUTADO	NE ¹ NIVEL DE EJECUCIÓN
2.3.4 Mantenimiento y Reparación	90,978	87,296	96%
2.3.5 Alquileres	226,452	224,854	99%
2.3.6 Serv. de vigilancia, guardianía y limp. (GIP)	205,000	159,107	78%
2.3.6.1 Vigilancia (GIP)	28,000	20,996	75%
2.3.6.2 Guardianía (GIP)	90,000	65,142	72%
2.3.6.3 Limpieza (GIP)	87,000	72,969	84%
2.3.7 Publicidad y Publicaciones	20,500	6,531	32%
2.3.8 Otros	236,152	103,152	44%
2.3.8.1 Servicios de mensajería y correspondencia (GIP)	5,268	7,416	141%
2.3.8.2 Prov. De personal y coop, y services (GIP)	-	-	-
2.3.8.3 Otros relacionados a GIP (GIP)	-	-	-
2.3.8.4 Otros no relacionados a GIP	230,884	95,736	41%
2.4 Tributos	71,925	90,930	126%
2.4.1 Impuestos a las transacciones Financieras -ITF	1,500	1,159	77%
2.4.2 Otros impuestos y contribuciones	70,425	89,771	127%
2.5 Gastos diversos de Gestión	479,424	487,446	102%
2.5.1 Seguros	185,741	90,507	49%
2.5.2 Viáticos (GIP)	162,916	196,515	121%
2.5.3 Gastos de Representación	-	263	-
2.5.4 Otros	130,767	200,161	153%
2.5.4.1 Otros relacionados a GIP (GIP)	-	-	-
2.5.4.2 Otros no relacionados a GIP	130,767	200,161	153%
2.6 Gastos Financieros	50,010	429,281	858%
2.7 Otros	265,000	265,604	100%

RUBROS	PERIODO PRESUPUESTAL DEL AÑO A REPORTAR MAYO 2022		
	APROBADO	EJECUTADO	NE ¹ NIVEL DE EJECUCIÓN
RESULTADO DE OPERACIÓN	- 1,531,557	- 5,541,675	362%
3. GASTOS DE CAPITAL			-
3.1 Presupuesto de Inversiones -fbk			-
3.1.1 Proyecto de inversión			-
3.1.2 Gastos de capital no ligados a proyectos			-
3.2 Inversión Financiera			-
3.3 Otros			-
4. INGRESOS DE CAPITAL			-
4.1 Aportes de Capital			-
4.2 Ventas de Activo Fijo			-
4.3 Otros			-
5. TRANSFERENCIAS NETAS			-
5.1 Ingresos por Transferencias			-
5.2 Egresos por Transferencias			-
RESULTADO ECONOMICO	- 1,531,557	- 5,541,675	362%
6. FINANCIAMIENTO NETO	- 372,061	785,887	-211%
6.1 Financiamiento Externo Neto			-
6.1.1 Financiamiento largo plazo			-
6.1.1.1 Desembolso			-
6.1.1.2 Servicios de Deuda			-
6.1.1.2.1 Amortización			-
6.1.1.2.2 Intereses y comisiones de la deuda			-
6.1.2 Financiamiento de corto plazo			-
6.1.2.1 Desembolsos			-

RUBROS	PERIODO PRESUPUESTAL DEL AÑO A REPORTAR MAYO 2022		
	APROBADO	EJECUTADO	NE ¹ NIVEL DE EJECUCIÓN
6.1.2.2 Servicio de la Deuda			-
6.1.2.2.1 Amortización			-
6.1.2.2.2 Intereses y comisiones de la deuda			-
6.2 Financiamiento Interno Neto	- 372,061	785,887	-211%
6.2.1 Financiamiento Largo Plazo	- 372,061	- 154,203	41%
6.2.1.1 Desembolsos			-
6.2.1.2 Servicio de la Deuda	372,061	154,203	41%
6.2.1.2.1 Amortización	333,333		0%
6.2.1.2.2 Intereses y comisiones de la deuda	38,728	154,203	398%
6.2.2 Financiamiento Corto Plazo	-	940,090	-
6.2.2.1 Desembolsos		1,000,000	-
6.2.2.2 Servicio de la Deuda	-	59,910	-
6.2.2.2.1 Amortización			-
6.2.2.2.2 Intereses y comisiones de la deuda	-	59,910	-
RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES	1,903,618	4,755,788	250%
SALDO FINAL	-	-	-
GIP-TOTAL	5,863,283	5,422,212	92%
Impuestos a la Renta			-

3. Gestión de Inversión

Se reporta información al cierre del mes de mayo del 2022, debido a que aún no se cuenta con el cierre contable, financiero del mes de junio 2022.

3.1 Inversiones – (En soles)

ENACO S.A. no cuenta con inversiones en estado "Activo" ni en estado "Cerrado" durante el periodo a reportar.

N°	Tipo de Inversión (Programa, Proyecto, IOARR, etc)	Cantidad total de inversiones cerradas	Cantidad total inversiones Activas	Costo Total de las inversiones activas	Monto Devengado Total de las inversiones activas	Monto devengado en el año actual de las inversiones activas
	TOTAL GENERAL	-	-	-	-	-
1	-	-	-	-	-	-
2	-	-	-	-	-	-

Regla: La cantidad de inversiones que forman parte del reporte, se conforma de todas las inversiones en estado Activo a la fecha de corte, más las inversiones con estado Cerrado dentro de período a rendir

3.2 Obras Públicas

ENACO S.A. no tiene obras públicas que reportar.

N°	Cantidad de obras	Cantidad de obras en Ejecución	Cantidad de obras Sin Ejecución	Cantidad de obras Finalizadas	Cantidad de obras Paralizadas	Monto Total de Exp. Técnico	Montos Total adicionales al Exp. Técnico	Monto Valorizado real
	TOTAL GENERAL	-	-	-	-	-	-	-
1	-	-	-	-	-	-	-	-
2	-	-	-	-	-	-	-	-

4. Gestión Financiera Contable

Se reporta información al cierre del mes de mayo del 2022, debido a que aún no se cuenta con el cierre contable, financiero del mes de junio 2022.

4.1. Empresa – Estado de Situación Financiera (para Empresas Financieras*) En Soles.

No corresponde a Enaco S.A.

4.2. Empresa Estado situacional Financiera (para Empresa no Financiera*) En soles

RUBROS	DEL PERIODO A REPORTAR May-22
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	1,219,388
Inversiones Financieras	
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	1,197,125
Otras cuentas por Cobrar (Neto)	1,343,786
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	
Inventarios (Neto)	18,720,682
Activos Biológicos	
Activos No Corrientes Mantenidos para la Venta	
Activos por Impuestos a las Ganancias	
Gastos Pagados por Anticipado	
Otros Activos (Neto)	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	22,480,981
ACTIVO NO CORRIENTE	
Cuentas por Cobrar Comerciales	
Otras cuentas por Cobrar	
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	

RUBROS	DEL PERIODO A REPORTAR May-22
Activos Biológicos	
Inversiones Mobiliarias (Neto)	
Propiedades de Inversión	
Propiedades, Planta y Equipo (Neto)	48,598,321
Activos Intangibles (Neto)	99,235
Activos por impuestos a las Ganancias Diferidad	
Otros Activos	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	48,697,556
TOTAL DEL ACTIVO	71,178,537
CUENTAS DE ORDEN	403,380
PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO CORRIENTE	
Sobregiro Bancarios	
Obligaciones Financieras	
Cuentas por Pagar Comerciales	675,688
Otras Cuentas por Pagar	203,449
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	
Provisiones	1,519,987
Pasivos Mantenedos para la Venta	
Pasivos por Impuestos a las Ganancias	
Beneficios a los Empleados	1,348,693
Otros Pasivos	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,747,817
PASIVO NO CORRIENTE	
Obligaciones Financieras	

RUBROS	DEL PERIODO A REPORTAR May-22
Cuentas Pagar Comerciales	
Otras Cuentas por Pagar	
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	12,072,812
Pasivos por Impuestos a las Ganancias Diferidos	5,660,801
Provisiones	
Beneficios a los Empleados	1,906,860
Otros Pasivos	
Ingresos Diferidos (Neto)	120,000
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	19,760,473
TOTAL DEL PASIVO	23,508,290
PATRIMONIO	
Capital	12,379,951
Acciones de Inversión	
Capital Adicional	
Resultado no Realizados	
Reservas Legales	1,510,023
Otras Reservas	
Resultados Acumulados	33,780,273
Otras Reservas de Patrimonio	
TOTAL DEL PATRIMONIO	47,670,247
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	71,178,537
CUENTAS DE ORDEN	403,380

4.3. Empresa - Estado de Resultados Integrales (Para Empresas Financieras*) En Soles.

No corresponde a Enaco S.A.

4.4. Empresa Estado de Resultados Integrales (Para Empresas no Financieras*) En soles

RUBROS	DEL AÑO A REPORTAR May-22
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	
Ventas Netas de Bienes	8,489,340
Prestación de Servicios	5,481
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	8,494,821
Costo de Ventas	-4,680,403
GANANCIAS (PÉRDIDA BRUTA)	3,814,418
Gastos de Ventas y Distribución	-4,076,865
Gastos de Administración	-2,572,476
Ganancia (Pérdida) de la baja en Activos Financieros medidos al Costo Amortizado	
Otros Ingresos Operativos	986,123
Otros Gastos Operativos	-523,140
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	-2,371,940
Ingresos Financieros	7
Diferencia de Cambio (Ganancias)	18,598
Gastos Financieros	-320,763
Diferencia de Cambio (Pérdidas)	-63,646
Participación en los Resultados Netos Asociados y Negociados Conjuntos Contabilizados por el Método de Participación	
Ganancia (Pérdida) que surgen de la Diferencia entre el valor Libro Anterior y el Valor Justo de Activos Financieros Reclasificados Medidas a Valor Razonable	

RUBROS	DEL AÑO A REPORTAR May-22
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO A LAS GANANCIAS	-2,737,744
Gasto por Impuesto a las Ganancias	
GANANCIAS (PÉRDIDA) NETA DE OPERACIONES CONTINUAS	
Ganancia (Pérdida) Neta de Impuesto a las Ganancias Procedente de Operaciones Discontinuas	
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	-2,737,744
COMPONENTES DE OTRO RESULTADO INTEGRAL	
Ganancias (Pérdidas) Neta por Activos Financieros Disponibles para la Venta	
Ganancias de Inversiones por Instrumentos de Patrimonio	
Otros Componentes de Resultado Integral	
OTRO RESULTADO INTEGRAL ANTES DE IMPUESTOS	
IMPUESTO A LAS GANANCIAS RELACIONADO CON COMPONENTES DE OTRO RESULTADO INTEGRAL	
Ganancias Netas por Activos Financieros Disponibles para la Venta	
Ganancias de Inversiones por Instrumentos de Patrimonio	
Otros Componentes de Resultados Integral	
SUMA DE COMPONENTES DE OTRO RESULTADO INTEGRAL CON IMPUESTOS A LAS GANANCIAS RELACIONADAS	
Otros resultados Integrales	
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DE EJERCICIO, NETO	-2,737,744
Depreciación	268,607
Amortización	10,004

4.5. Empresa - Estado de Cambios en Patrimonio Neto* (En soles)

Se reporta información al cierre del mes de marzo del 2022, debido a que este informe es de realización trimestral en ENACO S.A.

CONCEPTOS	CAPITAL	ACCIONES DE INVERSION	CAPITAL ADICIONAL	RESULTADOS NO REALIZADOS	RESERVAS LEGALES	OTRAS RESERVAS	RESULTADOS ACUMULADOS	OTRAS RESERVAS DE PATRIMONIO	TOTAL
Saldos al 01 de Enero del 2022	12,379,951				1,510,023		36,518,017		50,407,991
Ajuste de años anteriores:									0
Cambios en Políticas Contables									
Corrección de Errores									
Saldo Inicial Reexpresado									
Cambios de Patrimonio:									
Resultado Integral:									
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio							-1,563,284		-1,563,284
Otro Resultado Integral									
Dividendos en Efectivo Declarados									
Emisión de Acciones									
Reducción de Capital									
Reducción o Amortización de Acciones de INVERSIÓN									
Incremento (Disminución) por otras Aportaciones de los Propietarios									
Disminución (Incremento) por otras Distribuciones a los Propietarios									
Incremento (Disminución) por Cambios en la Participación de Subsidiarias que no Implique Pérdida de Control									
Incremento (Disminución) por Transacciones de Acciones de Cartera									

CONCEPTOS	CAPITAL	ACCIONES DE INVERSIÓN	CAPITAL ADICIONAL	RESULTADOS NO REALIZADOS	RESERVAS LEGALES	OTRAS RESERVAS	RESULTADOS ACUMULADOS	OTRAS RESERVAS DE PATRIMONIO	TOTAL
Saldos al 01 de Enero del 2022	12,379,951				1,510,023		36,518,017		50,407,991
Incremento (Disminución) por Transacciones y Otros Cambios									
Total de Cambios en Patrimonio									
Saldo al 31 de Marzo del 2022	12,379,951	0	0	0	1,510,023	0	34,954,733	0	48,844,707

(*) Efectuar el llenado, en los campos señalados en cuadro, según corresponda.

(**) Conforme los plazos establecidos en las normas emitidas por la Contraloría.

4.6. Empresa Estado de Flujo en Efectivo (*) En Soles.

Se reporta información al cierre del mes de marzo del 2022, debido a que este informe es de realización trimestral en ENACO S.A.

CONCEPTOS	Mar-22
A. ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	
Cobranza a (por):	
Venta de Bienes y Prestación de Servicios	4,194,930
Honorarios y comisiones	
Regalías, cuotas, comisiones, otros ingresos de actividades ordinarias	
Intereses y Rendimientos Recibidos (no incluidos en la Actividad de Financiación)	
Reembolso de Impuestos a las Ganancias	
Dividendos Recibidos (no incluidos en la Actividad de Inversión)	
Otras Entradas de Efectivo Relativos a la Actividad de Operación	607,693
Pagos a (por):	
Proveedores de Bienes y Servicios	-5,915,774
Cuenta de los Empleados	-2,856,655
Impuesto a las Ganancias	-19,687
Intereses y Rendimientos (no incluidos en la Actividad de Financiación)	
Dividendos (no incluidos en la Actividad de Inversión)	
Regalías	
Otros Pagos de Efectivo Relativos a la Actividad de Operación	
FLUJO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO PROCEDENTE DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	-3,989,493

CONCEPTOS	Mar-22
B. ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	
Cobranza a (por):	
Reembolso de Adelanto de Préstamos y Préstamos Concedidos a Terceros	
Reembolso Recibido a Préstamo a Entidades Relacionadas	
Venta de Instrumentos Financieros de Patrimonio o Deuda de Otras Entidades	
Contratos Derivados (Futuro, a término, opciones)	
Venta de Subsidiarias, Neto del Efectivo Desapropiado	
Venta de Participaciones en Negocios Conjuntos, Neto del Efectivo Desapropiado	
Venta de Propiedades de Inversión	
Venta de Propiedades, Planta y Equipo	
Venta de Activos Intangibles	
Venta de Otros Activos de largo plazo	
Intereses y Rendimientos Recibidos	
Dividendos Recibidos	
Reembolso de Impuestos a las Ganancias	
Otros Cobros de Efectivo Relativo a la Actividad de Inversión	
Pagos a (por):	
Anticipos y Préstamos Concedidos a Terceros	
Préstamos Concedidos a Entidades Relacionadas	
Compra de Instrumentos Financieros de Patrimonio o Deuda de Otras Entidades	
Contratos Derivados (Futuro, a término, opciones)	
Compra de Subsidiarias, Neto de Efectivo Adquirido	
Compra de Participaciones en Negocios Conjuntos, Neto del Efectivo Adquirido	
Compra de Participaciones no Controladoras	
Compra de Propiedad de Inversión	
Compra de Propiedades, Planta y Equipo	
Desembolsos por obras en curso de Propiedades, Planta y Equipo	
Compra de Activos Intangibles	-2,500
Compra de Otros Activos de largo plazo	
Impuestos a las Ganancias	
Otros Pagos de Efectivo Relativos a la Actividad Inversión	
FLUJO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO PROCEDENTE DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	-2,500
C. ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	
Cobranza a (por):	
Obtención de Préstamos de Corto Plazo	
Obtención de Préstamos de Largo Plazo	

CONCEPTOS	Mar-22
Préstamos de Entidades Relacionadas	1,145,470
Emisión de Acciones y Otros Instrumentos de Patrimonio	
Venta de Acciones Propias en Cartera	
Reembolso de Impuestos a las Ganancias	
Otros Cobros de Efectivo Relativo a la Actividad de Financiación	
Pagos a (por):	
Amortización o Pago de Préstamos de Corto Plazo	
Amortización o Pago de Préstamos de Largo Plazo	
Préstamos de Entidades Relacionadas	-110,872
Pasivos por Arrendamiento Financiero	
Recompa o Rescate de Acciones de la Entidad (Acciones en Cartera)	
Adquisición de Otras Participaciones en el Patrimonio	
Intereses y Rendimientos	
Dividendos	
Impuestos a las Ganancias	
Otros Pagos de Efectivo Relativos a la Actividad de Financiación	
FLUJO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO PROCEDENTE DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	1,034,598
Aumento (Disminución) Neto de Efectivo y Equivalencia	-2,957,395
Efectivo y Equivalentes al Efectivo Inicio del Ejercicio	5,487,208
Saldo efectivo y equivalente de efectivo al finalizar el ejercicio	2,529,813

(*) Efectuar el llenado, en los campos señalados en cuadro, según corresponda.

5. Gestión de Tesorería

Se reporta información al cierre del mes de mayo del 2022, debido a que aún no se cuenta con el cierre contable, financiero del mes de junio 2022.

5.1 Flujo de Caja (En soles)

INGRESOS DE OPERACIÓN	DEL AÑO A REPORTAR (REAL)
INGRESOS DE OPERACIÓN	
Venta de Bienes y Servicios	2,105,810
Ingresos Financieros	15,314
Ingresos por participación o dividendos	-
Ingresos Complementarios	-
Retenciones de Tributos	189,264
Otros	90,919
EGRESOS DE OPERACIÓN	2,436,100
Compra de Bienes	775,728
Gastos de personal	829,907
Servicios prestados por terceros	378,929
Tributos	271,641
Por Cuenta Propia	27,445
Por Cuenta de Terceros	244,196
Gastos diversos de Gestión	29,024
Gastos Financieros	23,328
Otros	127,543
FLUJO OPERATIVO	- 34,793
INGRESOS DE CAPITAL	-
Aportes de Capital	-

INGRESOS DE OPERACIÓN	DEL AÑO A REPORTAR (REAL)
Ventas de activo fijo	-
Otros	-
GASTOS DE CAPITAL	-
Presupuesto de Inversiones -FBK	-
Proyectos de Inversión	-
Gastos de capital no ligados a proyectos	-
Inversión Financiera	-
Otros	-
TRANSFERENCIAS NETAS	-
Ingresos por Transferencias	-
Egresos por Transferencias	-
FLUJO ECONÓMICO	34,793
FINANCIAMIENTO NETO	36,080
Financiamiento Externo Neto	-
Financiamiento largo plazo	-
Desembolsos	-
Servicios de Deuda	-
Amortización	-

INGRESOS DE OPERACIÓN	DEL AÑO A REPORTAR (REAL)
Intereses y comisiones de la deuda	-
Financiamiento corto plazo	-
Desembolsos	-
Servicios de Deuda	-
Amortización	-
Intereses y comisiones de la deuda	-
Financiamiento Interno Neto	- 36,080
Financiamiento largo plazo	- 36,080
Desembolsos	-
Servicios de Deuda	- 36,080
Amortización	-
Intereses y comisiones de la deuda	- 36,080
Financiamiento corto plazo	-
Desembolsos	-
Servicios de Deuda	-
Amortización	-
Intereses y comisiones de la deuda	-
DESAPORTE DE CAPITAL EN EFECTIVO	-
PAGO DE DIVIDENDOS	-

INGRESOS DE OPERACIÓN	DEL AÑO A REPORTAR (REAL)
Pago de Dividendos de Ejercicios Anteriores	-
Adelanto de Dividendos ejercicio	-
FLUJO NETO DE CAJA	- 70,873
SALDO INICIAL DE CAJA	1,290,261
SALDO FINAL DE CAJA	1,219,388
SALDO DE LIBRE DISPONIBILIDAD	-
RESULTADO PRIMARIO	- 34,793
Participación de trabajadores D. Legislativo N°892	-

5.2. Cartas Fianzas

N°	Cantidad Total de Cartas Fianza
1	13 Cartas Fianzas

5.3 Documentos Valorados

No contamos con documentos valorados

N°	Cantidad de Letras	Cantidad de Pagarés	Cantidad de Facturas negociables	Cantidad de otros documentos
1	-	-	-	-

5.4 Fideicomisos

No contamos con Fideicomisos

N°	Cantidad de Cuentas
1	-

5.5 Saldos de Cuentas (Depósitos y colocaciones)

N°	Cantidad de Cuentas	Monto Total	Cantidad de Cuentas	Monto Total
	Moneda nacional S/.	En soles	Moneda extranjera	En soles
1	19	877,520.97	2	166,691.84

5.6 Titulares y Suplentes de las Cuentas Bancarias.

N°	Cantidad de Titulares	Cantidad de Suplentes
1	16	0

5.7 Últimos Giros realizados.

No contamos con Giros realizados

N°	Tipo de documentos Girados en la Fecha de Corte.	Cantidad de Últimos Documentos Girados en la Fecha de Corte.
1	-	-

6. Gestión de Endeudamiento

Se reporta información al cierre del mes de mayo del 2022, debido a que aún no se cuenta con el cierre contable, financiero del mes de junio 2022.

6.1. Endeudamiento

N°	Cantidad de Contratos de Préstamos	Monto Total desembolsado en Moneda Nacional, con cargo a las operaciones de endeudamiento
1	6	12,926,667

7. Gestión Logística

Se reporta información al cierre del mes de mayo del 2022, debido a que aún no se cuenta con el cierre contable, financiero del mes de junio 2022.

7.1 Procedimientos de Selección

N°	Objeto	Cantidad de Procedimiento de selección convocados	Valor Referencial / Valor Estimado en soles S/. (*)	Cantidad de Procedimiento de selección (adjudicadas o consentidas)	Monto en soles S/.
		A		B	
	Total General				
1	Bien	6	S/ 1,442,672	1	S/ 77,028
2	Consultoría de Obra				
3	Obra	1	S/ 200,600		
4	Servicio	15	S/ 2,686,227		

Leyenda

A: Cantidad de Procedimientos de Selección **Convocados**

B: Cantidad de Convocatorias **adjudicadas o consentidas** con Buena Pro

7.2 Contratos

N°	Objeto	Número total de contratos vigentes	Monto en soles S/.
	Total General		
1	Bien	5	S/ 1,142,738
2	Consultoría de Obra		
3	Obra		
4	Servicio	33	S/ 6,494,380

8. Gestión de Recursos Humanos

Se reporta información al cierre del mes de mayo del 2022, debido a que aún no se cuenta con el cierre contable, financiero del mes de junio 2022.

8.1 Cantidad de personal al inicio y al final del período a reportar

Período reportado:	Mes y año de inicio		Mes y año fin a reportar	
	01/2022		05/2022	
RUBROS	Cantidad de Personal del mes de inicio del período reportado	Cantidad de Personal del último mes a reportar	Gasto de Personal del último mes a reportar (En soles)	
PERSONAL				
Planilla	190	188	526,019.63	
Gerente General	0	0	0	
Gerentes	3	3	30,740.00	
Ejecutivos	9	8	46,113.40	
Profesionales	35	37	165,070.88	
Técnico	78	75	46,113.40	
Administrativos	65	65	119,721.90	
Locación de Servicios	56	56	34,747.77	
Servicios de Terceros	18	18	12,072.99	
Personal de Cooperativas	0	0	0	
Personal de Services	18	18	12,072.99	
Otros	0	0	0	
Pensionistas	30	30	37,626.76	

Período reportado:	Mes y año de inicio	Mes y año fin a reportar	
	01/2022	05/2022	
RUBROS	Cantidad de Personal del mes de inicio del período reportado	Cantidad de Personal del último mes a reportar	Gasto de Personal del último mes a reportar (En soles)
Régimen 20530	30	30	37,626.76
Régimen	0	0	0
Régimen	0	0	0
Practicantes (Incluye Serum, Sesigras)	8	10	9,464.17
TOTAL	302	302	932,660.55
Personal en Planilla	190	188	526,019.63
Personal en CAP	171	169	479,438.60
Personal Fuera de CAP	19	19	46,581.03
Según Afiliación	190	188	526,019.63
Sujetos a Negociación Colectiva	177	175	430,461.29
No Sujetos a Negociación Colectiva	13	13	95,558.34
Personal Reincorporado	30	30	84,534.17
Ley de Ceses Colectivos	3	3	6,668
Derivados de Procesos de Despidos	8	8	31,285.14
Otros	19	19	46,581.03

9. Gestión Administrativa

Se reporta información al cierre del mes de mayo del 2022, debido a que aún no se cuenta con el cierre contable, financiero del mes de junio 2022.

9.1 Gestión de Reclamos

A la fecha no contamos con Reclamos efectuados a través del Libro de Reclamaciones

Tramo de Implementación (Tramo I, II o III)	Estado de implementación (Por iniciar/En proceso /Finalizado)	% de avance de Implementación del Libro de Reclamaciones (*)
-	-	-

Leyenda:

(*) No corresponde (en aquellos casos en donde el tramo no haya iniciado)

Nota: El proceso de implementación de la plataforma digital "Libro de Reclamaciones" establecida en el Decreto Supremo N° 007-2020-PCM y en la Norma Técnica aprobada en el artículo 1 precedente, se efectúa en forma progresiva a través de cinco (5) tramos, según se detalla a continuación:

a) Primer tramo: Poder Ejecutivo, que incluye a ministerios, organismos públicos, Fuerzas Armadas y Policía Nacional del Perú, cuyo plazo máximo de implementación vence el 31 de julio de 2021.

- b) Segundo tramo: Programas y proyectos del Poder Ejecutivo, Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado - FONAFE y las empresas bajo su ámbito a las cuales les aplique el Decreto Supremo N° 007-2020-PCM, cuyo plazo máximo de implementación vence el 31 de diciembre de 2021.
- c) Tercer tramo: Poder Legislativo, Poder Judicial, Organismos Constitucionalmente Autónomos, universidades y municipalidades de Lima Metropolitana, cuyo plazo máximo de implementación vence el 30 de abril de 2022.
- d) Cuarto tramo: Gobiernos regionales, proyectos y universidades regionales, cuyo plazo máximo de implementación vence el 31 de octubre de 2022.
- e) Quinto tramo: Gobiernos locales (provinciales y distritales de tipo A, B y D), cuyo plazo máximo de implementación vence el 31 de diciembre de 2023.

10. Gestión de Muebles e Inmuebles

Se reporta información al cierre del mes de mayo del 2022, debido a que aún no se cuenta con el cierre contable, financiero del mes de junio 2022.

10.1 Bienes Inmuebles y predios

N°	Cantidad	Cantidad Inmuebles y Predios alquilados	Cantidad Inmuebles y Predios con Administración Gratuita (Afectación en Uso)	Cantidad inmuebles y Predios bajo otros derechos	Total de Inmuebles y Predios
	Inmuebles y Predios Propios (En Propiedad)				
1	29	23	2	0	54

10.2 Bienes Muebles por Grupo y Clase

	Grupo ¹	Clase ²	Cantidad Total por Grupo/Clase ³	Cantidad Total por Grupo/Clase adquiridos por la gestión ⁴
1	60	22	1	1
2	46	22	1	1

LEYENDA GRUPO

1	04 Agrícola y Pesquero
	11 Aire Acondicionado Y Refrigeración
	18 Animales
	25 Aseo Y Limpieza
	32 Cocina Y Comedor
	39 Cultura Y Arte
	46 Electricidad Y Electrónica
	53 Hospitalización

	60 Instrumento De Medición 67 Maquinaria Vehículos Y Otros 74 Oficina 81 Recreación Y Deporte 88 Seguridad Industrial 95 Telecomunicaciones
2	04 Aeronave 08 Cómputo 22 Equipo 29 Ferrocarril 36 Maquinaria Pesada 50 Máquina 64 Mobiliario 71 Nave o Artefacto Naval 78 Producción Y Seguridad 82 Vehículo
3	Cantidad Total por Grupo
4	Cantidad Total por grupo adquiridos por la gestión

10.3. Bienes Muebles: Cumplimiento con Ente Rector de Bienes Muebles-MEF

N°	Verificación de Cumplimiento Legal	SI/NO	Rendición de Cuentas / Motivos de la no presentación o no realización
1	¿Ha cumplido con presentar el Inventario patrimonial de bienes muebles correspondiente al último año fiscal, al MEF? (1)	NO	De acuerdo a Decreto Legislativo N° 1439, Decreto Legislativo del Sistema Nacional de Abastecimiento, se modifica el alcance del concepto de bienes estatales prevista en la Ley N° 29151, de acuerdo al ingreso de conciliación de Inventario a la plataforma SINABIP
2	¿Ha cumplido con realizar el Inventario masivo en el almacén en lo correspondiente al último año fiscal? (2)	SI	Mencionar que ENACO S.A., sólo posee en almacén - Útiles de escritorio a cargo de la Oficina de Logística, los cuales son inventariados cada cierre de Ejercicio

N° Base Normativa

- 1
 - *Artículo N° 8 de la Ley N° 29151
 - *Decreto Supremo N° 007-2008-VIVIENDA, que aprueba el Reglamento de la Ley N° 29151, artículo 121°.
 - * Decreto Supremo N° 344-2020-EF que disponen medida sobre la presentación del inventario patrimonial de bienes muebles correspondiente al Año Fiscal 2020 y lo prórroga hasta el 31 de mayo de 2021, artículo 1°.
 - * Resolución N° 046-2015/SBN, que aprueba la Directiva N° 001-2015/SBN, numeral 6.7.3.12.
 - * Decreto Legislativo N° 1439, Decreto Legislativo del Sistema Nacional de Abastecimiento.
 - * Decreto Supremo N° 217-2019-EF, Reglamento del Decreto Legislativo N° 1439, Decreto Legislativo del Sistema Nacional de Abastecimiento.
- 2
 - * Resolución Jefatural N°335-90-INAP/DNA, que aprueba el Manual de Administración de Almacenes para el Sector Público Nacional, numeral 1, del literal C) inventario físico del almacén del título II Procedimientos, en el literal a se prescribe que el inventario masivo del almacén forma parte del Inventario Físico General.

11. Gestión de Informática

Se reporta información al cierre del mes de mayo del 2022, debido a que aún no se cuenta con el cierre contable, financiero del mes de junio 2022.

11.1. Aplicativos informáticos de la Empresa.

N°	Cantidad Total de Aplicativos Informáticos	Cantidad Desarrollados o Adquiridos en la Gestión
1	8	0

11.2. Licencias de Software.

N°	Tipos de Licencia de Software	Cantidad Total	Cantidad adquirida en la Gestión
	B	C	D
1	window server 2020	2	
2	Exchange server 2020	1	
3	windows server 2008	11	
4	exchage server 2010	1	
5	Msql CALL	70	
6	Exchange server cal	159	
7	Msql server 2008	12	
8	windows 7	36	
9	windows 10 pro	143	
10	win 8.1	17	
11	office 2013	98	
12	office 2010	36	
13	OFFICE HOME & BUSINESS 2016	62	
14	Visual Studio 6	6	

N°	Tipos de Licencia de Software	Cantidad Total	Cantidad adquirida en la Gestión
15	Visual Studio 2005	1	
16	Visual Foxpro 8	6	

Leyenda

- A Nombre de Ejecutora Presupuestal
- B Descripción de La Licencia De Software
- C Cantidad Total por Tipo De Licencias
- D Cantidad Total adquirida en la Gestión

12. Gestión de Control

Se reporta información al cierre del periodo de gestión.

12.1 Resumen General por Servicios de Control Simultaneó

Periodo a reportar (*)	Número de informes de Control Simultaneo (**) con Situaciones adversas en proceso y sin acciones (1)	Cantidad de situaciones adversas en proceso y sin acciones (2)
2021	3	3
2022	5	5
20..		
TOTAL DEL PERIODO	8	8

(1) Cantidad de todos los informes de control simultáneo con situaciones adversas en proceso y sin acciones a la fecha de corte

(2) Cantidad de situaciones adversas en proceso y sin acciones según fecha de vencimiento registrada en el SAGU, a la fecha de corte

(*) Colocar los periodos en los cuales tenga **Informes con situaciones adversas en proceso y sin acciones**.

(**) Todas las modalidades que comprenda conforme a las normas de Contraloría General.

12.2. Resumen General Por Servicios de Control Posterior

Periodo a reportar (*)	Número Informes de Control Posterior con recomendaciones Pendientes y en Proceso (1)	Cantidad de recomendaciones Pendientes y en Proceso (2)
2021	3	5
2022	0	0
20..		
TOTAL DEL PERIODO	3	5

13. Gestión Legal

Se reporta información al cierre del mes de mayo del 2022, debido a que aún no se cuenta con el cierre contable, financiero del mes de junio 2022.

13.1 Total de Procesos y Obligaciones Pecuniarias a favor y contra la Empresa

N°	Cantidad Total de Investigaciones (en el Ministerio Público)	Cantidad total de Procesos (en el Poder Judicial)	Cantidad de total de otros Procesos	Cantidad Total de Procesos	Estado demandante/denunciante/agriado/actor civil			Estado demandado/denunciado/tercero civil		
					Monto Total establecido en las sentencias	Monto Total Cobrado	Monto Total Pendiente de cobro	Monto Total establecido en las sentencias	Monto Total Pagado	Monto Total Pendiente de pago
	A	B	C	D	E			F		
	79	165	40	284	S/25,668.97	-	S/14,430.00	S/795,245.40	S/161,367.25	S/ 1'027,649.55

Nota: El presente formato está orientado a recopilar la información en forma total y/o acumulada

(A) Total de investigaciones (en diligencias preliminares e investigación preparatoria). En caso del C. de PP de 1940, se debe consignar solo la data total referida a la investigación preliminar.

(B) Total de procesos en el PJ (precisar la carga total acumulada entre todas las materias que conozca la procuraduría y que se encuentren judicializadas)

(C) Total de procesos que no se encuentren o no se tramiten ante el Ministerio Público ni ante el Poder Judicial (procesos arbitrales, arbitrales laborales, administrativos, conciliaciones y similares)

(D) Cantidad procesos de la sumatoria de A+B+C

(E) Pagos exigidos por el Estado

(F) Pagos reclamados al Estado

III. SECCIÓN II: INFORMACIÓN DE INDICADORES ECONÓMICOS

Información estructurada y automatizada de los principales indicadores económicos de la Empresa y tiene por finalidad servir de referencia a la ejecución de los principales servicios públicos que brinda.

Entre los principales rubros de información se tienen indicadores relacionados a los sectores que estén vinculados, por ejemplo: Transporte, Educación, Vivienda, Salud, Trabajo, Producción y Energía.

Este cuadrante proporcionara información de fuente pública como del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) así como las generadas por la propia Empresa previamente aprobados por la Contraloría General.

La información tendrá criterios de búsqueda por UBIGEO, departamento, provincia y distrito e indicadores sociales importantes.

Sector vinculado:

Año (*)	Sector	Indicador	Unidad Medida	Porcentaje / Valor de Indicador	Fuente
-	-	-	-	-	-

Nota: (*) Se registrará el año de evaluación del indicador

Territorial

Año	Región	Indicador	Unidad Medida	Porcentaje / Valor de Indicador	Fuente
-	-	-	-	-	-

Nota: (*) Se registrará el año de evaluación del indicador

IV. SECCIÓN III: INFORMACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS ENTREGADOS POR LA ENTIDAD.

Cuenta con información de Productos de bienes, servicios o actividades agregadas que responden a las necesidades de las personas e incluso otras entidades o empresas y que son entregadas por las Empresas, **en cumplimiento de sus funciones misionales** hacia sus usuarios o ciudadanía. Estos productos misionales pueden tomarse como fuente de información del Planeamiento Estratégico de la Empresa, Sistema de Control Interno y otros.

Se reporta información al cierre del mes de mayo del 2022, debido a que aún no se cuenta con el cierre contable, financiero del mes de junio 2022.

N°	Nombre del Producto (Bien / Servicio/ Actividad)	Fuente
1	Cocaína Base al 92% de pureza (Exportación)	Informe de Gestión Empresarial y Evaluación Presupuestal a Mayo 2022.
2	Hoja de Coca (Exportación)	
3	Extracto de Hoja de Coca	
4	Filtrantes de mate de coca	
5	Hoja de Coca Micropulverizada (Harina de Coca)	
6	Hoja de Coca Procesada	
7	Licor Aromático	
8	Hoja de Coca (Venta Nacional)	

Leyenda

Bien : Bien entregado a ciudadanos usuarios.

Servicio : Servicio que brinda la entidad a ciudadanos usuarios o servicios misionales entregados por la entidad.

Actividad : Actividad misional (actividad agrupadora) de la entidad que encontramos en los instrumentos de gestión del POI/PEI

V. SECCIÓN IV: INFORMACIÓN DE AUTOEVALUACIÓN DE LA GESTIÓN DE BIENES Y SERVICIOS ENTREGADOS POR LA EMPRESA

Contiene información cualitativa de la gestión de los servicios públicos de la Empresa transparentando la información y el cumplimiento de los objetivos establecidos por la entidad y de la gestión efectuada en el uso de los fondos previstos para cada uno de ellos.

Asimismo, bajo un criterio de rendición de cuentas registra las limitaciones como las medidas que adopta para la mejora continua.

Cumplimiento de productos:

Se reporta información al cierre del mes de mayo del 2022, debido a que aún no se cuenta con el cierre contable, financiero del mes de junio 2022.

N°	Nombre del producto	¿Se cumplió con los objetivos en el período a rendir?
1	Cocaína Base al 92% de pureza (Exportación)	Parcialmente (Programado según PIA 2022, para el mes de julio 2022)
2	Hoja de Coca (Exportación)	Parcialmente
3	Extracto de Hoja de Coca	Parcialmente
4	Filtrantes de mate de coca	Parcialmente
5	Hoja de Coca Micropulverizada (Harina de Coca)	Parcialmente
6	Hoja de Coca Procesada	Parcialmente
7	Licor Aromático	Parcialmente
8	Hoja de Coca (Venta Nacional)	Parcialmente

Nota: La relación de productos a evaluar es la definida en la sección III "Información de bienes y servicios entregados por la entidad".

Detalle del cumplimiento del producto 1: Cocaína Base al 92% de pureza (Exportación)

A. ¿Se cumplió con los objetivos y metas programadas en el período a rendir?

SI	NO	PARCIALMENTE	NO APLICA
		X	

Nota: En caso marque la opción **no aplica**, se adjuntará un sustento en PDF y no se registrará información en las siguientes preguntas.

B. ¿Cuáles son los logros alcanzados en el período a rendir?

La exportación está prevista de realizarse en el mes de Julio 2022.

C. ¿Qué Limitaciones han tenido en el período a rendir?

Limitaciones detalladas en el Anexo 3.

D. ¿Qué Acciones han tomado respecto a las limitaciones?

La Gerencia General ha estado negociando la realización de un vuelo chárter pagado por el cliente, asimismo, se están realizando las gestiones y coordinaciones con Cancillería y el MTC (DGAC) con el objetivo de eliminar las restricciones generadas por las aerolíneas comerciales KLM y LATAM.

E. ¿Cuáles son las recomendaciones para el siguiente período de gestión?

Se requiere una intervención directa del ejecutivo, con el fin de eliminar las restricciones mencionadas en el párrafo anterior.

Detalle del cumplimiento del producto 2: Hoja de Coca (Exportación)

- A. ¿Se cumplió con los objetivos y metas programadas en el período a rendir?

SI	NO	PARCIALMENTE	NO APLICA
		X	

Nota: En caso marque la opción **no aplica**, se adjuntará un sustento en PDF y no se registrará información en las siguientes preguntas.

- B. ¿Cuáles son los logros alcanzados en el período a rendir?

Se obtuvo una venta por el valor de S/ 2.8 MM, siendo nuestra proyección de venta a mayo 2022 de S/ 3.0 MM. Es importante precisar que se tiene programado que al mes de julio 2022 ingrese aprox. S/ 0.95 MM. (Atención Stepan Company).

- C. ¿Qué Limitaciones han tenido en el período a rendir?

-

- D. ¿Qué Acciones han tomado respecto a las limitaciones?

-

- E. ¿Cuáles son las recomendaciones para el siguiente período de gestión?

-

Detalle del cumplimiento del producto 3: Extracto de Hoja de Coca

- A. ¿Se cumplió con los objetivos y metas programadas en el período a rendir?

SI	NO	PARCIALMENTE	NO APLICA
		X	

Nota: En caso marque la opción **no aplica**, se adjuntará un sustento en PDF y no se registrará información en las siguientes preguntas.

- B. ¿Cuáles son los logros alcanzados en el período a rendir?

Se obtuvo una venta por el valor de S/ 50 (miles de soles), siendo nuestra proyección de venta a mayo 2022 de S/ 216 (miles de soles).

- C. ¿Qué Limitaciones han tenido en el período a rendir?

-Barreras documentarias para la exportación del producto.

- D. ¿Qué Acciones han tomado respecto a las limitaciones?

-Implementación de mejoras y desarrollos en planta para absolver barreras documentarias impuestas por otras entidades del estado peruano.

- E. ¿Cuáles son las recomendaciones para el siguiente período de gestión?

Buscar apoyo en las entidades del estado como soporte en temas documentarios y procedimentales (Digesa, Sunat, etc.), para la atención eficaz y eficiente de proyectos comerciales a nivel nacional y el extranjero.

Detalle del cumplimiento del producto 4: Filtrantes de mate de coca

A. ¿Se cumplió con los objetivos y metas programadas en el período a rendir?

SI	NO	PARCIALMENTE	NO APLICA
		X	

Nota: En caso marque la opción **no aplica**, se adjuntará un sustento en PDF y no se registrará información en las siguientes preguntas.

B. ¿Cuáles son los logros alcanzados en el período a rendir?

Se obtuvo una venta por el valor de S/ 167 (miles de soles), siendo nuestra proyección de venta a mayo 2022 de S/ 169 (miles de soles).

C. ¿Qué Limitaciones han tenido en el período a rendir?

-Reducción de mercado a raíz de la pandemia del covid 19 (controles de libre tránsito, cambios en el proceso de compra y cierre de oportunidades comerciales).
- Competencia ilegal de productos derivados de hoja de coca.

D. ¿Qué Acciones han tomado respecto a las limitaciones?

-Implementación de nuevas modalidades de venta, búsqueda y tratamiento a empresas industriales que utilizan insumo ilegal de hoja de coca.

E. ¿Cuáles son las recomendaciones para el siguiente período de gestión?

-Seguir implementando nuevas modalidades de ingreso a nuevos mercados, fiscalización constante a empresas de uso ilegal de hoja de coca y soporte de entidades del estado que cumplan un rol fiscalizador como soporte en nuestra tarea de fiscalización.

Detalle del cumplimiento del producto 5: Hoja de Coca Micropulverizada (Harina de Coca)

- A. ¿Se cumplió con los objetivos y metas programadas en el período a rendir?

SI	NO	PARCIALMENTE	NO APLICA
		X	

Nota: En caso marque la opción **no aplica**, se adjuntará un sustento en PDF y no se registrará información en las siguientes preguntas.

- B. ¿Cuáles son los logros alcanzados en el período a rendir?

Se obtuvo una venta por el valor de S/ 196 (miles de soles), siendo nuestra proyección de venta a mayo 2022 de S/ 323 (miles de soles).

- A. ¿Qué Limitaciones han tenido en el período a rendir?

-Reducción de mercado a raíz de la pandemia del covid 19 (controles de libre tránsito, cambios en el proceso de compra y cierre de oportunidades comerciales).
- Competencia ilegal de productos derivados de hoja de coca.

- B. ¿Qué Acciones han tomado respecto a las limitaciones?

-Implementación de nuevas modalidades de venta, búsqueda y tratamiento a empresas industriales que utilizan insumo ilegal de hoja de coca.

- C. ¿Cuáles son las recomendaciones para el siguiente período de gestión?

-Seguir implementando nuevas modalidades de ingreso a nuevos mercados, fiscalización constante a empresas de uso ilegal de hoja de coca y soporte de entidades del estado que cumplan un rol fiscalizador como soporte en nuestra tarea de fiscalización.

Detalle del cumplimiento del producto 6: Hoja de Coca Procesada

- A. ¿Se cumplió con los objetivos y metas programadas en el período a rendir?

SI	NO	PARCIALMENTE	NO APLICA
		X	

Nota: En caso marque la opción **no aplica**, se adjuntará un sustento en PDF y no se registrará información en las siguientes preguntas.

- B. ¿Cuáles son los logros alcanzados en el período a rendir?

Se obtuvo una venta por el valor de S/ 14 (miles de soles), siendo nuestra proyección de venta a mayo 2022 de S/ 43 (miles de soles).

- A. ¿Qué Limitaciones han tenido en el período a rendir?

-Reducción de mercado a raíz de la pandemia del covid 19 (controles de libre tránsito, cambios en el proceso de compra y cierre de oportunidades comerciales).
- Competencia ilegal de productos derivados de hoja de coca.

- B. ¿Qué Acciones han tomado respecto a las limitaciones?

-Implementación de nuevas modalidades de venta, búsqueda y tratamiento a empresas industriales que utilizan insumo ilegal de hoja de coca.

- C. ¿Cuáles son las recomendaciones para el siguiente período de gestión?

-Seguir implementando nuevas modalidades de ingreso a nuevos mercados, fiscalización constante a empresas de uso ilegal de hoja de coca y soporte de entidades del estado que cumplan un rol fiscalizador como soporte en nuestra tarea de fiscalización.

Detalle del cumplimiento del producto 7: Licor Aromático

- A. ¿Se cumplió con los objetivos y metas programadas en el período a rendir?

SI	NO	PARCIALMENTE	NO APLICA
		X	

Nota: En caso marque la opción **no aplica**, se adjuntará un sustento en PDF y no se registrará información en las siguientes preguntas.

- B. ¿Cuáles son los logros alcanzados en el período a rendir?

Se obtuvo una venta por el valor aprox de S/ 4,900, siendo nuestra proyección de venta a mayo 2022 de S/ 28,000

- C. ¿Qué Limitaciones han tenido en el período a rendir?

- Cierre total y parcial del rubro de entretenimiento y mercado horeca (hoteles y restaurantes de enfoque turismo), mercado al cual se enfoca dicho producto.

- D. ¿Qué Acciones han tomado respecto a las limitaciones?

-Nuevas modalidades de venta.

- E. ¿Cuáles son las recomendaciones para el siguiente período de gestión?

- Búsqueda de nuevos mercados a nivel nacional y extranjero.

Detalle del cumplimiento del producto 8: Hoja de Coca (Venta Nacional)

- A. ¿Se cumplió con los objetivos y metas programadas en el período a rendir?

SI	NO	PARCIALMENTE	NO APLICA
		X	

Nota: En caso marque la opción **no aplica**, se adjuntará un sustento en PDF y no se registrará información en las siguientes preguntas.

- B. ¿Cuáles son los logros alcanzados en el período a rendir?

Se obtuvo una venta por el valor de S/ 5.0 MM, siendo nuestra proyección de venta a mayo 2022 de S/ 10.4 MM.

- C. ¿Qué Limitaciones han tenido en el período a rendir?

La sobreoferta de hoja de coca proveniente de productos ilegales que antes destinaban su producto al mercado ilegal y el bajo precio del mismo, pone en un escenario de baja competitividad a ENACO S.A.

- D. ¿Qué Acciones han tomado respecto a las limitaciones?

Adecuándonos a los nuevos escenarios comerciales ENACO S.A. viene implementando diversas ATC's (Acciones tácticas comerciales) como bonificaciones, descuentos especiales que nos permitan ser más competitivos y acopiando hoja de coca en función a las características que requiere el mercado.

- E. ¿Cuáles son las recomendaciones para el siguiente período de gestión?

- Solicitar la intervención del CORAH con la finalidad de erradicar las zonas de cultivo ilegal.
- Participación activa de la PNP en las actividades de fiscalización de hoja de coca ilegal.

VI. ANEXOS DE LA GESTIÓN DE LA EMPRESA

ANEXOS POR EMPRESA

Anexo 1: Gestión de Planeamiento

Anexo 1.1 Matriz Estratégica de la Empresa

Anexo 1.2 Evaluación del Plan Operativo

Anexo 2: Gestión de Presupuesto

Anexo 2.1 Presupuesto de Ingresos y Egresos

Anexo 3: Gestión de Inversión

Anexo 3.1: Inversiones (En soles)

Anexo 3.2: Obras Públicas

Anexo 4: Gestión Financiera Contable

Anexo 4.1 Empresa – Estado de Situación Financiera (para Empresas Financieras) En Soles.

Anexo 4.2 Empresa – Estado situacional Financiera (para Empresa no Financiera) En soles

Anexo 4.3 Empresa Estado de Resultados Integrales (Para Empresas Financieras) En Soles

Anexo 4.4 Empresa Estado de Resultados Integrales (Para Empresas no Financieras) En soles

Anexo 4.5. Empresa Estado de Cambios en Patrimonio Neto (En soles)

Anexo 4.6. Empresa Estado de Flujo en Efectivo

Anexo 5: Gestión de Tesorería

Anexo 5.1: Flujo de Caja (En soles)

Anexo 5.2: Cartas Fianzas

Anexo 5.3: Documentos Valorados

Anexo 5.4: Fideicomisos

Anexo 5.5: Saldos de Cuentas (Depósitos y colocaciones)

Anexo 5.6: Titulares y Suplentes de las Cuentas Bancarias

Anexo 5.7. Últimos Giros realizados

Anexo 6: Gestión de Endeudamiento

Anexo 6.1. Endeudamiento

Anexo 7: Gestión de Logística

Anexo 7.1: Procedimientos de Selección

Anexo 7.2: Contratos

Anexo 8: Gestión de Recursos Humanos

Anexo 8.1 Cantidad de personal al inicio y al final del período a reportar

Anexo 9: Gestión Administrativa

Anexo 9.1 Gestión de Reclamos

Anexo 10: Gestión de Muebles e Inmuebles

Anexo 10.1 Bienes Inmuebles y predios

Anexo 10.2 Bienes Muebles por Grupo y Clase

Anexo 10.3 Bienes Muebles: Cumplimiento con Ente Rector de Bienes Muebles MEF

Anexo 11: Gestión de Informática

Anexo 11.1 Aplicativos Informáticos de la Empresa

Anexo 11.2. Licencias de Software

Anexo 12: Gestión de Control

Anexo 12.1 Resumen General por Servicios de Control Simultáneo

Anexo 12.2. Resumen General Por Servicios de Control Posterior

Anexo 13: Gestión Legal

Anexo 13.1. Total De Procesos y Obligaciones Pecuniarias a favor y contra la Empresa

1. Gestión de Planeamiento

1.1 Matriz Estratégica de la Empresa

Visión Corporativa		Empresas del Estado modernas y reconocidas por brindar bienes y servicios de calidad responsablemente							
Visión de Empresa		Ser una empresa reconocida en el mercado nacional e internacional de la comercialización e industrialización de la hoja de coca, por la calidad e innovación permanente de sus productos, su personal altamente motivado y competente, procesos óptimos y normalizados, que cumple su rol social con proveedores y clientes satisfechos.							
Perspectiva	Objetivo Estratégico FONAFE	Objetivo Estratégico EMPRESA	Objetivo Especifico EMPRESA	Indicador	Forma de Cálculo	Unidad de Medida	Meta		
							DEL PERIODO A REPORTAR		
							Aprobado	Ejecutado	Nivel de Ejecución
Grupos de interés	O2. Incrementar el valor social y ambiental	O1. Incrementar el valor social	-	Incremento del nivel de captación de hoja de coca	Variación del volumen de captación de HC = ((Volumen de captación de HC en el año actual - Volumen de captación de HC en el año anterior) / Volumen de captación de HC en el año anterior) X 100	%	13.3	-33.7	-253.4
Financiera	O1. Incrementar la creación de valor económico	O2. Incrementar el valor económico de la empresa	-	ROE	(Utilidad Neta del ejercicio / Patrimonio Neto) X 100	%	5.6	-6.3	-112.5
			-	EBITDA	[Ganancia (pérdida) operativa + Depreciación + Amortización]	MM S/	3.6	-3.3	-91.7
Grupos de interés	O1. Incrementar la creación de valor económico	O3. Posicionar a ENACO S.A en el mercado en los volúmenes requeridos por la ENLCD	-	Incremento del nivel de venta de HC del canal tradicional	Incremento del canal tradicional = (Volumen de venta año actual - Volumen de venta año anterior) / Volumen de venta año anterior) X100	%	13.3	-30.6	-230.1
			-	Incremento de ingresos del canal industrial	Incremento del canal industrial = ((Monto de venta del año actual - Monto de venta del año anterior) / Monto de venta del año anterior) X100	%	2.8	91.7	3,275.0
Grupos de interés	O1. Incrementar la creación de valor económico	O4. Fomentar la exportación de productos derivados de la hoja de coca	-	Incremento de ingresos por exportación	Incremento de exportación industrial = (Monto por exportación del año actual - Monto por exportación del año anterior) / Monto por exportación del año anterior) X100	%	4.0	126	3,150.0
Procesos	O4. Mejorar la eficiencia operativa	O5. Optimizar los procesos de la empresa	-	Nivel de cumplimiento de los procesos	Nivel de cumplimiento de los procesos = (Cantidad de procesos cumplidos / Total de procesos auditados) X 100	%	100.0	90.0	90.0
Aprendizaje	O4. Mejorar la eficiencia operativa	O6. Promover y facilitar la investigación e innovación para la industrialización de la hoja de coca y sus derivados.	-	Nuevos proyectos de investigación	Número de nuevos proyectos de investigación desarrollados	Nº	1.0	0	0.0
Aprendizaje	O4. Mejorar la eficiencia operativa	O7. Fortalecer el talento humano	-	Nivel de desempeño de trabajadores	Promedio del índice de desempeño de los colaboradores = (Desempeño de colaborador 1 + desempeño de colaborador 2 + ... + desempeño de colaborador N) / N	%	63.0	48	76.2
	O8. Fortalecer la gestión de talento humano y organizacional en la corporación		-	Índice de clima laboral	Resultado del índice de clima laboral	%	74.4	64.3	86.4

Leyenda

*NE = Nivel de Ejecución (Ejecutado /Aprobado x 100)

1.1 Evaluación del Plan Operativo

Objetivo Específico Empresa	Indicador	Forma de Cálculo	Unidad de medida	Meta		
				DEL PERIODO A REPORTAR		
				Aprobado	Ejecutado	Nivel de Ejecución (*)
O1. Incrementar el valor social	1.1.1. Cantidad de hoja de coca comprada	Cantidad de hoja de coca comprada	TM	1,532.0	460.6	30.1
	1.1.2. Cantidad de hoja de coca decomisada	Cantidad de hoja de coca decomisada	TM	257.3	53.7	20.9
O2. Incrementar el valor económico de la empresa	2.1.1. ROE	(Utilidad Neta del ejercicio / Patrimonio Neto) X 100	%	0.5	-3.2	-640.0
	2.1.2. EBITDA	[Ganancia (pérdida) operativa + Depreciación + Amortización]	MM S/	1.5	-1.2	-83.1
	2.1.3. Ejecución de inversiones FBK	(Monto Ejecutado FBK / Monto Inicial Aprobado FBK) x 100	%	100.0	-	-
O3. Posicionar a ENACO S.A en el mercado en los volúmenes requeridos por la ENLCD	3.1.1. Cantidad de hoja de coca vendida del canal tradicional	Cantidad de hoja de coca vendida del canal tradicional	TM	1,325.0	192.9	14.6
	3.1.2. Monto de ingresos por canal industrial	Monto de ingresos por canal industrial	MM S/	10.6	2.1	19.8
O4. Fomentar la exportación de productos derivados de la hoja de coca	4.1.1. Número de prospectos cerrados con orden de compra	Cantidad de órdenes de compra	N°	1.0	-	-
	4.1.2. Número de ferias o eventos con asistencia de potenciales clientes internacionales en los que participó la Empresa	Número de ferias o eventos con asistencia de potenciales clientes internacionales en los que participó la Empresa	N°	2.0	-	-
O5. Optimizar los procesos de la empresa	5.1.1. Grado de Madurez en Gestión de Procesos y SIG	Nivel alcanzado de acuerdo a la autoevaluación validada	N°	33.1	-	-
	5.1.2. Grado de Madurez SCI	Nivel alcanzado de acuerdo a la autoevaluación validada	%	80.0	-	-
	5.1.3. Grado de Madurez CBGC	Nivel alcanzado de acuerdo a la autoevaluación validada	%	45.0	-	-
O6. Promover y facilitar la investigación e innovación para la industrialización de la hoja de coca y sus derivados.	6.1.1. Número de nuevos productos desarrollados	Número de nuevos productos desarrollados	N°	1.0	-	-
	6.1.2. Número de convenios vigentes con entidades de investigación	Número de convenios vigentes con entidades de investigación	N°	3.0	2.0	66.7
O7. Fortalecer el talento humano	7.1.1. Cantidad de horas de capacitación per cápita	Nro. de horas de capacitación / Nro. de trabajadores	Horas / trabajador	15.5	1.2	8.0
	7.1.2. Índice de clima laboral	Resultado de la encuesta de Clima Laboral	%	74.4	-	-

Leyenda

*NE = Nivel de Ejecución (Ejecutado / Aprobado x 100)

2.1. Presupuesto de Ingresos y Egresos

RUBROS	PERIODO PRESUPUESTAL DEL AÑO A REPORTAR MAYO 2022		
	APROBADO	EJECUTADO	NE ¹ NIVEL DE EJECUCIÓN
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN			
1. INGRESOS	14,381,782	7,563,882	53%
1.1 Venta de Bienes	14,186,907	7,355,916	52%
1.2 Venta de Servicios	69,875	18,319	26%
1.3 Ingresos Financieros	5,000	17,146	343%
1.4 Ingreso por participación o dividendos			-
1.5 Ingresos complementarios			-
1.6 Otros	120,000	172,501	144%
2. EGRESOS	15,913,339	13,105,557	82%
2.1 Compra de Bienes	7,610,964	5,664,416	74%
2.1.1 Insumos y suministros	7,332,767	5,408,975	74%
2.1.2 Combustibles y lubricantes	123,776	146,769	119%
2.1.3 Otros	154,421	108,672	70%
2.2 Gastos de personal (GIP)	4,817,688	4,304,990	89%
2.2.1. Sueldos y Salarios (GIP)	3,516,738	3,423,836	97%
2.2.1.1 Básica (GIP)	2,256,280	2,187,467	97%
2.2.1.2 Bonificaciones	133,290	100,455	75%
2.2.1.3 Gratificaciones (GIP)	396,420	348,753	88%
2.2.1.4 Asignaciones (GIP)	718,748	787,161	110%
2.2.1.5 Horas Extras (GIP)	12,000		0%
2.2.1.6 Otros (GIP)	-		-
2.2.2 Compensación por tiempo de Servicios (GIP)	238,005	222,509	93%
2.2.3 Seguridad y previsión Social (GIP)	239,420	209,371	87%
2.2.4 Dietas de Directorio (GIP)	82,500	29,250	35%
2.2.5 Capacitación (GIP)	13,500		0%
2.2.6 Jubilaciones y Pensiones (GIP)	100,000	77,168	77%
2.2.7 Otros gastos de personal (GIP)	627,525	342,856	55%
2.2.7.1 Refrigerio (GIP)	48,855	49,164	101%
2.2.7.2 Uniformes (GIP)	140,970		0%
2.2.7.3 Asistencia Médica (GIP)	12,500	2,148	17%
2.2.7.4 Seguro complementario de alto riesgo (GIP)			-
2.2.7.5 Pago de indem. por cese de relac. Lab. (GIP)			-
2.2.7.6 Celebraciones	15,750	6,446	41%
2.2.7.8 Bonos de productividad (GIP9			-
2.2.7.9 Participación de trabajadores (GIP)	120,000		0%
2.2.7.10 Otros (GIP)	289,450	285,098	98%
2.3 Servicios prestados por terceros	2,618,328	1,862,890	71%
2.3.1 Transporte y almacenamiento	849,135	355,493	42%
2.3.2 Tarifas de servicios públicos	197,700	172,273	87%
2.3.3 Honorarios profesionales (GIP)	792,411	754,184	95%
2.3.3.1 Auditorías (GIP)	-	7,342	-
2.3.3.2 Consultorías (GIP)	75,150	27,254	36%
2.3.3.3 Asesoría	111,750	99,976	89%
2.3.3.4 Otros servicios no personales (GIP)	605,511	619,612	102%
2.3.4 Mantenimiento y Reparación	90,978	87,296	96%
2.3.5 Alquileres	226,452	224,854	99%
2.3.6 Serv. de vigilancia, guardiana y limp. (GIP)	205,000	159,107	78%
2.3.6.1 Vigilancia (GIP)	28,000	20,996	75%
2.3.6.2 Guardiana (GIP)	90,000	65,142	72%
2.3.6.3 Limpieza (GIP)	87,000	72,969	84%
2.3.7 Publicidad y Publicaciones	20,500	6,531	32%

2.3.8 Otros	236,152	103,152	44%
2.3.8.1 Servicios de mensajería y correspondencia (GIP)	5,268	7,416	141%
2.3.8.2 Prov. De personal y coop, y services (GIP)	-	-	-
2.3.8.3 Otros relacionados a GIP (GIP)	-	-	-
2.3.8.4 Otros no relacionados a GIP	230,884	95,736	41%
2.4 Tributos	71,925	90,930	126%
2.4.1 Impuestos a las transacciones Financieras -ITF	1,500	1,159	77%
2.4.2 Otros impuestos y contribuciones	70,425	89,771	127%
2.5 Gastos diversos de Gestión	479,424	487,446	102%
2.5.1 Seguros	185,741	90,507	49%
2.5.2 Viáticos (GIP)	162,916	196,515	121%
2.5.3 Gastos de Representación	-	263	-
2.5.4 Otros	130,767	200,161	153%
2.5.4.1 Otros relacionados a GIP (GIP)	-	-	-
2.5.4.2 Otros no relacionados a GIP	130,767	200,161	153%
2.6 Gastos Financieros	50,010	429,281	858%
2.7 Otros	265,000	265,604	100%
RESULTADO DE OPERACIÓN	- 1,531,557	- 5,541,675	362%
3. GASTOS DE CAPITAL			-
3.1 Presupuesto de Inversiones -fbk			-
3.1.1 Proyecto de inversión			-
3.1.2 Gastos de capital no ligados a proyectos			-
3.2 Inversión Financiera			-
3.3 Otros			-
4. INGRESOS DE CAPITAL			-
4.1 Aportes de Capital			-
4.2 Ventas de Activo Fijo			-
4.3 Otros			-
5. TRANSFERENCIAS NETAS			-
5.1 Ingresos por Transferencias			-
5.2 Egresos por Transferencias			-
RESULTADO ECONOMICO	- 1,531,557	- 5,541,675	362%
6. FINANCIAMIENTO NETO	- 372,061	785,887	-211%
6.1 Financiamiento Externo Neto			-
6.1.1 Financiamiento largo plazo			-
6.1.1.1 Desembolso			-
6.1.1.2 Servicios de Deuda			-
6.1.1.2.1 Amortización			-
6.1.1.2.2 Intereses y comisiones de la deuda			-
6.1.2 Financiamiento de corto plazo			-
6.1.2.1 Desembolsos			-
6.1.2.2 Servicio de la Deuda			-
6.1.2.2.1 Amortización			-
6.1.2.2.2 Intereses y comisiones de la deuda			-
6.2 Financiamiento Interno Neto	- 372,061	785,887	-211%
6.2.1 Financiamiento Largo Plazo	- 372,061	154,203	41%
6.2.1.1 Desembolsos			-
6.2.1.2 Servicio de la Deuda	372,061	154,203	41%
6.2.1.2.1 Amortización	333,333		0%
6.2.1.2.2 Intereses y comisiones de la deuda	38,728	154,203	398%
6.2.2 Financiamiento Corto Plazo	-	940,090	-
6.2.2.1 Desembolsos		1,000,000	-
6.2.2.2 Servicio de la Deuda	-	59,910	-
6.2.2.2.1 Amortización			-
6.2.2.2.2 Intereses y comisiones de la deuda	-	59,910	-
RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES	1,903,618	4,755,788	250%
SALDO FINAL	-	-	-

GIP-TOTAL	5,863,283	5,422,212	92%
Impuestos a la Renta			-

Leyenda

*NE = Nivel de Ejecución (Ejecutado /Aprobado x 100)

3.1 Programa de Inversiones

ENACO S.A. no cuenta con inversiones en estado "Activo" ni en estado "Cerrado" durante el periodo a reportar.

N°	Tipo de Inversión (Programa, Proyecto, IOARR, etc)	Cantidad total de inversiones cerradas	Cantidad total inversiones Activas	Costo Total de las inversiones activas	Monto Devengado Total de las inversiones activas	Monto devengado en el año actual de las inversiones activas
	TOTAL GENERAL					
1						
2						

Regla: La cantidad de inversiones que forman parte del reporte, se conforma de todas las inversiones en estado Activo a la fecha de corte, más las inversiones con estado Cerrado dentro de periodo a rendir

3.2 Obras Públicas

ENACO S.A. no tiene obras públicas que reportar.

N°	Cantidad de obras	Cantidad de obras en Ejecución	Cantidad de obras Sin Ejecución	Cantidad de obras Finalizadas	Cantidad de obras Paralizadas	Monto Total de Exp. Técnico	Montos Total adicionales al Exp. Técnico	Monto Valorizado real
	TOTAL GENERAL							
1								
2								

4.1. Empresa – Estado de Situación Financiera (para Empresas Financieras) En Soles.

RUBROS	DEL PERIODO A REPORTAR (REAL)
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Disponibles	
Fondos Interbancarios	
Inversiones Negociables y a Vencimiento (Neto)	
Cartera de Créditos (Neto)	
Cuentas por Cobrar (Neto)	
Bienes Realizables Recibidos en Pago y Adjudic. (Neto)	
Activos No Corrientes Mantenedos para la Venta	
Impuestos Corrientes	
Impuesto a la Renta Diferido	
Otros Activos (Neto)	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	
ACTIVO NO CORRIENTE	
Cartera de Créditos (Neto)	
Bienes Realizables Recibidos en Pago y Adjudic. (Neto)	
Inversiones en subsid. Asociad. y Particp. En Negoc. Conj. (Neto)	
Inmuebles, Mobiliario y Equipo (Neto)	
Impuesto a la Renta Diferido	
Otros Activos (Neto)	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	
TOTAL DEL ACTIVO	
CUENTAS DE ORDEN	
PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO CORRIENTE	
Obligaciones con Público	
Fondos Interbancarios	
Depósitos de Emp. Del Sist. Financ. y Organismos Finac. Internac.	
Adeudos y Obligaciones Financieros a Corto Plazo	
Cuentas por Pagar	
Provisiones	
Valores, Títulos y Obligaciones en Circulación	
Impuestos Corrientes	
Impuesto a la Renta Diferido	
Otros Pasivos	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	
PASIVO NO CORRIENTE	
Obligaciones con el Público	
Depósitos de Emp. Del Sist. Financ. y Organismos Finac. Internac.	
Adeudos y Obligaciones Financieros a Largo Plazo	
Provisiones	
Impuesto a la Renta Diferido	
Otros Pasivos	
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	
TOTAL DEL PASIVO	
PATRIMONIO	
Capital Social	
Capital Adicional	
Reservas	

Ajustes al Patrimonio	
Resultados Acumulados	
Resultado Neto del Ejercicio	
TOTAL DEL PATRIMONIO	
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	
CUENTAS DE ORDEN	

4.2. Empresa Estado situacional Financiera (para Empresa no Financiera) En soles

RUBROS	DEL PERIODO A REPORTAR May-22
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	1,219,388
Inversiones Financieras	
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	1,197,125
Otras cuentas por Cobrar (Neto)	1,343,786
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	
Inventarios (Neto)	18,720,682
Activos Biológicos	
Activos No Corrientes Mantenidos para la Venta	
Activos por Impuestos a las Ganancias	
Gastos Pagados por Anticipado	
Otros Activos (Neto)	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	22,480,981
ACTIVO NO CORRIENTE	
Cuentas por Cobrar Comerciales	
Otras cuentas por Cobrar	
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	
Activos Biológicos	
Inversiones Mobiliarias (Neto)	
Propiedades de Inversión	
Propiedades, Planta y Equipo (Neto)	48,598,321
Activos Intangibles (Neto)	99,235
Activos por impuestos a las Ganancias Diferidad	
Otros Activos	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	48,697,556
TOTAL DEL ACTIVO	71,178,537
CUENTAS DE ORDEN	403,380
PASIVO Y PATRIMONIO	
PASIVO CORRIENTE	
Sobregiro Bancarios	
Obligaciones Financieras	
Cuentas por Pagar Comerciales	675,688
Otras Cuentas por Pagar	203,449
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	
Provisiones	1,519,987
Pasivos Mantenidos para la Venta	
Pasivos por Impuestos a las Ganancias	
Beneficios a los Empleados	1,348,693
Otros Pasivos	

TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,747,817
PASIVO NO CORRIENTE	
Obligaciones Financieras	
Cuentas Pagar Comerciales	
Otras Cuentas por Pagar	
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	12,072,812
Pasivos por Impuestos a las Ganancias Diferidos	5,660,801
Provisiones	
Beneficios a los Empleados	1,906,860
Otros Pasivos	
Ingresos Diferidos (Neto)	120,000
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	19,760,473
TOTAL DEL PASIVO	23,508,290
PATRIMONIO	
Capital	12,379,951
Acciones de Inversión	
Capital Adicional	
Resultado no Realizados	
Reservas Legales	1,510,023
Otras Reservas	
Resultados Acumulados	33,780,273
Otras Reservas de Patrimonio	
TOTAL DEL PATRIMONIO	47,670,247
TOTAL DEL PASIVO Y PATRIMONIO	71,178,537
CUENTAS DE ORDEN	403,380

(*) Efectuar el llenado, en los campos señalados en cuadro, según corresponda.

4.3. Empresa Estado de Resultados Integrales (Para Empresas Financieras) En Soles.

RUBROS	DEL AÑO A REPORTAR (REAL)
INGRESOS POR INTERESES	
Disponible	
Fondos Interbancarios	
Inversiones a Valor Razonable con Cambios en Resultados	
Inversiones Disponibles para la venta	
Inversiones a Vencimiento	
Cartera de Créditos Directos	
Resultado por Operaciones de Cobertura	
Cuentas por Cobrar	
Otros Ingresos Financieros	
GASTOS POR INTERESES	
Obligaciones con el Público	
Fondos Interbancarios	
Depósitos de Empresas del Sistema Financiero y Organismos Financ. Internac.	
Adeudos y Obligaciones Financieras	
Adeudos y Obligaciones con el Banco Central de Reserva del Perú	
Adeudos y Obligaciones del Sistema Financiero del País	
Adeudos y Obligaciones con Instituciones Financieras del Exter. y Organ. Financ. Internac.	
Otros Adeudos y Obligaciones del País y del Exterior	
Comisiones y Otros Cargos por Adeudos y Obligaciones Financieras	
Valores, Títulos y Obligaciones en Circulación	
Cuentas por Pagar	
Intereses de Cuentas por Pagar	
Resultado por Operaciones de Cobertura	
Otros Gastos Financieros	
MARGEN FINANCIERO BRUTO	
Provisiones para Créditos Directos	
MARGEN FINANCIERO NETO	
INGRESOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	
Ingresos por Créditos Indirectos	
Ingresos por Fideicomisos y Comisiones de Confianza	
Ingresos Diversos	
MARGEN FINANCIERO NETO DE INGRESOS Y GASTOS SERVICIOS	
RESULTADOS POR OPERACIONES FINANCIERAS (ROF)	
Inversiones al Valor Razonable con Cambio de Resultados	
Inversiones al Valor Razonable con Cambios de Resultados	
Inversiones en Commodities	
Inversiones Disponibles para la Venta	
Derivados de Negociación	
Resultados por Operaciones de Cobertura	

Ganancia (Pérdida) en Participaciones	
Utilidad-Pérdida en Diferencia de Cambio	
Otros	
MARGEN OPERACIONAL	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	
Gasto de Personal y Directorio	
Gastos por Servicios Recibidos de Terceros	
Impuestos y Contribuciones	
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	
MARGEN OPERACIONAL NETO	
VALUACION DE ACTIVOS Y PROVISIONES	
Provisiones para Créditos Indirectos	
Provisiones para Incobrabilidad de Cuentas por Cobrar	
Provisiones para Bienes Realizables, Recibidos en Pago, Recuperados y Adjudicados y Otros	
Provisiones para Activos no Corrientes Mantenidos para la Venta	
Deterioro de Inversiones	
Deterioro de Activo fijo	
Deterioro de Activo Intangibles	
Provisiones por Litigios y Demandas	
Otras Provisiones	
RESULTADO DE OPERACIÓN	
OTROS INGRESOS Y GASTOS	
Otros Ingresos	
Otros Gastos	
RESULTADOS DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	
IMPUESTO A LA RENTA	
RESULTADO NETO DEL EJERCICIO	
OTRO RESULTADO INTEGRAL:	
Diferencias de cambio al convertir negocios en el extranjero	
Inversiones disponibles para la venta	
Cobertura del flujo de efectivo	
Cobertura de Inversiones netas en negocios en el extranjero	
Participación en Otro Resultado Integral de subsidiarias, asociadas y negocios conjuntos	
*Otros ajustes	
**Impuesto a las ganancias relacionado con los componentes de Otro Resultado Integral	
Otro Resultado Integral del ejercicio, neto de Impuestos	
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL EJERCICIO	
Depreciación	
Amortización	

(*) Efectuar el llenado, en los campos señalados en cuadro, según corresponda.

4.4. Empresa Estado de Resultados Integrales (Para Empresas no Financieras) En soles

RUBROS	DEL AÑO A REPORTAR May-22
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	
Ventas Netas de Bienes	8,489,340
Prestación de Servicios	5,481
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	8,494,821
Costo de Ventas	-4,680,403
GANANCIAS (PÉRDIDA BRUTA)	3,814,418
Gastos de Ventas y Distribución	-4,076,865
Gastos de Administración	-2,572,476
Ganancia (Pérdida) de la baja en Activos Financieros medidos al Costo Amortizado	
Otros Ingresos Operativos	986,123
Otros Gastos Operativos	-523,140
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	-2,371,940
Ingresos Financieros	7
Diferencia de Cambio (Ganancias)	18,598
Gastos Financieros	-320,763
Diferencia de Cambio (Pérdidas)	-63,646
Participación en los Resultados Netos Asociados y Negociacios Conjuntos Contabilizados por el Método de Participación	
Ganancia (Pérdida) que surgen de la Diferencia entre el valor Libro Anterior y el Valor Justo de Activos Financieros Reclasificados Medidas a Valor Razonable	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO A LAS GANANCIAS	-2,737,744
Gasto por Impuesto a las Ganancias	
GANANCIAS (PÉRDIDA) NETA DE OPERACIONES CONTINUAS	
Ganancia (Pérdida) Neta de Impuesto a las Ganancias Procedente de Operaciones Discontinuas	
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	-2,737,744
COMPONENTES DE OTRO RESULTADO INTEGRAL	
Ganancias (Pérdidas) Neta por Activos Financieros Disponibles para la Venta	
Ganancias de Inversiones por Instrumentos de Patrimonio	
Otros Componentes de Resultado Integral	
OTRO RESULTADO INTEGRAL ANTES DE IMPUESTOS	
IMPUESTO A LAS GANANCIAS RELACIONADO CON COMPONENTES DE OTRO RESULTADO INTEGRAL	
Ganancias Netas por Activos Financieros Disponibles para la Venta	
Ganancias de Inversiones por Instrumentos de Patrimonio	
Otros Componentes de Resultados Integral	
SUMA DE COMPONENTES DE OTRO RESULTADO INTEGRAL CON IMPUESTOS A LAS GANANCIAS RELACIONADAS	
Otros resultados Integrales	
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DE EJERCICIO, NETO	-2,737,744
Depreciación	268,607
Amortización	10,004

(*) Efectuar el llenado, en los campos señalados en cuadro, según corresponda.

4.5. Empresa Estado de Cambios en Patrimonio Neto (En soles)

CONCEPTOS	CAPITAL	ACCIONES DE INVERSION	CAPITAL ADICIONAL	RESULTADOS NO REALIZADOS	RESERVAS LEGALES	OTRAS RESERVAS	RESULTADOS ACUMULADOS	OTRAS RESERVAS DE PATRIMONIO	TOTAL
Saldos al 01 de Enero del 2022	12,379,951				1,510,023		36,518,017		50,407,991
Ajuste de años anteriores:									0
Cambios en Políticas Contables									
Corrección de Errores									
Saldo Inicial Reexpresado									
Cambios de Patrimonio:									
Resultado Integral:									
Ganancia (Pérdida) Neta del Ejercicio							-1,563,284		-1,563,284
Otro Resultado Integral									
Dividendos en Efectivo Declarados									
Emisión de Acciones									
Reducción de Capital									
Reducción o Amortización de Acciones de INVERSIÓN									
Incremento (Disminución) por otras Aportaciones de los Propietarios									
Disminución (Incremento) por otras Distribuciones a los Propietarios									
Incremento (Disminución) por Cambios en la Participación de Subsidiarias que no Implique Pérdida de Control									
Incremento (Disminución) por Transacciones de Acciones de Cartera									
Incremento (Disminución) por Transacciones y Otros Cambios									
Total de Cambios en Patrimonio									
Saldo al 31 de Marzo del 2022	12,379,951	0	0	0	1,510,023	0	34,954,733	0	48,844,707

(*) Efectuar el llenado, en los campos señalados en cuadro, según corresponda.

(**) Conforme los plazos establecidos en las normas emitidas por la Contraloría.

4.6. EMPRESA ESTADO DE FLUJO EN EFECTIVO (En soles)

CONCEPTOS	Mar-22
A.ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	
Cobranza a (por):	
Venta de Bienes y Prestación de Servicios	4,194,930
Honorarios y comisiones	
Regalías, cuotas, comisiones, otros ingresos de actividades ordinarias	
Intereses y Rendimientos Recibidos (no incluidos en la Actividad de Financiación)	
Reembolso de Impuestos a las Ganancias	
Dividendos Recibidos (no incluidos en la Actividad de Inversión)	
Otras Entradas de Efectivo Relativos a la Actividad de Operación	607,693
Pagos a (por):	
Proveedores de Bienes y Servicios	-5,915,774
Cuenta de los Empleados	-2,856,655
Impuesto a las Ganancias	-19,687
Intereses y Rendimientos (no incluidos en la Actividad de Financiación)	
Dividendos (no incluidos en la Actividad de Inversión)	
Regalías	
Otros Pagos de Efectivo Relativos a la Actividad de Operación	
FLUJO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO PROCEDENTE DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	-3,989,493
B. ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	
Cobranza a (por):	
Reembolso de Adelanto de Préstamos y Préstamos Concedidos a Terceros	
Reembolso Recibido a Préstamo a Entidades Relacionadas	
Venta de Instrumentos Financieros de Patrimonio o Deuda de Otras Entidades	
Contratos Derivados (Futuro, a término, opciones)	
Venta de Subsidiarias, Neto del Efectivo Desapropiado	
Venta de Participaciones en Negocios Conjuntos, Neto del Efectivo Desapropiado	
Venta de Propiedades de Inversión	
Venta de Propiedades, Planta y Equipo	
Venta de Activos Intangibles	
Venta de Otros Activos de largo plazo	
Intereses y Rendimientos Recibidos	
Dividendos Recibidos	
Reembolso de Impuestos a las Ganancias	
Otros Cobros de Efectivo Relativo a la Actividad de Inversión	
Pagos a (por):	
Anticipos y Préstamos Concedidos a Terceros	
Préstamos Concedidos a Entidades Relacionadas	
Compra de Instrumentos Financieros de Patrimonio o Deuda de Otras Entidades	
Contratos Derivados (Futuro, a término, opciones)	
Compra de Subsidiarias, Neto de Efectivo Adquirido	
Compra de Participaciones en Negocios Conjuntos, Neto del Efectivo Adquirido	
Compra de Participaciones no Controladoras	
Compra de Propiedad de Inversión	
Compra de Propiedades, Planta y Equipo	
Desembolsos por obras en curso de Propiedades, Planta y Equipo	
Compra de Activos Intangibles	-2,500
Compra de Otros Activos de largo plazo	
Impuestos a las Ganancias	
Otros Pagos de Efectivo Relativos a la Actividad Inversión	
FLUJO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO PROCEDENTE DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	-2,500
C. ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	
Cobranza a (por):	
Obtención de Préstamos de Corto Plazo	
Obtención de Préstamos de Largo Plazo	
Préstamos de Entidades Relacionadas	1,145,470
Emisión de Acciones y Otros Instrumentos de Patrimonio	
Venta de Acciones Propias en Cartera	
Reembolso de Impuestos a las Ganancias	

Otros Cobros de Efectivo Relativo a la Actividad de Financiación	
Pagos a (por):	
Amortización o Pago de Préstamos de Corto Plazo	
Amortización o Pago de Préstamos de Largo Plazo	
Préstamos de Entidades Relacionadas	-110,872
Pasivos por Arrendamiento Financiero	
Recompra o Rescate de Acciones de la Entidad (Acciones en Cartera)	
Adquisición de Otras Participaciones en el Patrimonio	
Intereses y Rendimientos	
Dividendos	
Impuestos a las Ganancias	
Otros Pagos de Efectivo Relativos a la Actividad de Financiación	
FLUJO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO PROCEDENTE DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	1,034,598
Aumento (Disminución) Neto de Efectivo y Equivalencia	-2,957,395
Efectivo y Equivalentes al Efectivo Inicio del Ejercicio	5,487,208
Saldo efectivo y equivalente de efectivo al finalizar el ejercicio	2,529,813

5.1 Flujo de Caja (En soles)

INGRESOS DE OPERACIÓN	DEL AÑO A REPORTAR (REAL)
INGRESOS DE OPERACIÓN	
Venta de Bienes y Servicios	2,105,810
Ingresos Financieros	15,314
Ingresos por participación o dividendos	-
Ingresos Complementarios	-
Retenciones de Tributos	189,264
Otros	90,919
EGRESOS DE OPERACIÓN	2,436,100
Compra de Bienes	775,728
Gastos de personal	829,907
Servicios prestados por terceros	378,929
Tributos	271,641
Por Cuenta Propia	27,445
Por Cuenta de Terceros	244,196
Gastos diversos de Gestión	29,024
Gastos Financieros	23,328
Otros	127,543
FLUJO OPERATIVO	- 34,793
INGRESOS DE CAPITAL	-
Aportes de Capital	-
Ventas de activo fijo	-
Otros	-
GASTOS DE CAPITAL	-
Presupuesto de Inversiones -FBK	-
Proyectos de Inversión	-
Gastos de capital no ligados a proyectos	-
Inversión Financiera	-
Otros	-
TRANSFERENCIAS NETAS	-
Ingresos por Transferencias	-
Egresos por Transferencias	-
FLUJO ECONÓMICO	- 34,793
FINANCIAMIENTO NETO	- 36,080
Financiamiento Externo Neto	-
Financiamiento largo plazo	-
Desembolsos	-
Servicios de Deuda	-
Amortización	-
Intereses y comisiones de la deuda	-
Financiamiento corto plazo	-
Desembolsos	-
Servicios de Deuda	-
Amortización	-
Intereses y comisiones de la deuda	-

Financiamiento Interno Neto	-	36,080
Financiamiento largo plazo	-	36,080
Desembolsos		-
Servicios de Deuda		36,080
Amortización		-
Intereses y comisiones de la deuda		36,080
Financiamiento corto plazo		-
Desembolsos		-
Servicios de Deuda		-
Amortización		-
Intereses y comisiones de la deuda		-
DESAPORTE DE CAPITAL EN EFECTIVO		-
PAGO DE DIVIDENDOS		-
Pago de Dividendos de Ejercicios Anteriores		-
Adelanto de Dividendos ejercicio		-
FLUJO NETO DE CAJA	-	70,873
SALDO INICIAL DE CAJA		1,290,261
SALDO FINAL DE CAJA		1,219,388
SALDO DE LIBRE DISPONIBILIDAD		-
RESULTADO PRIMARIO	-	34,793
Participación de trabajadores D.Legislativo N°892		-

5.2. Cartas Fianzas

N°	Cantidad Total de Cartas Fianza
1	13

5.3 Documentos Valorados No hay

N°	Cantidad de Letras	Cantidad de Pagarés	Cantidad de Facturas negociables	Cantidad de otros documentos
1				

5.4 Fideicomisos **No hay**

Nº	Cantidad de Cuentas
1	

5.5 Saldos de Cuentas (Depósitos y colocaciones)

N°	Cantidad de Cuentas	Monto Total	Cantidad de Cuentas	Monto Total
	Moneda nacional S/.	En soles	Moneda extranjera	En soles
1	19	877,520.97	2	166,691.84

5.6 Titulares y Suplentes de las Cuentas Bancarias.

N°	Cantidad de Titulares	Cantidad de Suplentes
1	16	

5.7 Últimos Giros realizados. **No hay**

N°	Tipo de documentos Girados en la Fecha de Corte.	Cantidad de Últimos Documentos Girados en la Fecha de Corte.
1		
2		

6. Gestión de Endeudamiento

N°	Cantidad de Contratos de Préstamos	Monto Total desembolsado en Moneda Nacional, con cargo a las operaciones de endeudamiento
1	6	12,926,667
2		

7 Gestión Logística

7.1 Procedimientos de Selección

N°	Objeto	Cantidad de Procedimiento de selección convocados	Valor Referencial / Valor Estimado en soles S/. (*)	Cantidad de Procedimiento de selección (adjudicadas o consentidas)	Monto en soles S/.
		A		B	
	Total General				
1	Bien	6	S/ 1,442,672	1	S/ 77,028
2	Consultoría de Obra				
3	Obra	1	S/ 200,600		
4	Servicio	15	S/ 2,686,227		

Leyenda

A: Cantidad de Convocatorias o Procesos de Selección

B: Cantidad de Convocatorias adjudicadas o consentidas con Buena Pro

7.2 Contratos

N°	Objeto	Número total de contratos vigentes	Monto en soles S/.
	Total General		
1	Bien	5	S/ 1,142,738
2	Consultoría de Obra		
3	Obra		
4	Servicio	33	S/ 6,494,380

8.1 Cantidad de personal al inicio y al final del periodo a reportar

Período reportado:	Mes y año de inicio	Mes y año fin a reportar	
	Ene-22	05/2022	
RUBROS	Cantidad de Personal del mes de inicio del período reportado	Cantidad de Personal del último mes a reportar	Gasto de Personal del último mes a reportar (En soles)
PERSONAL			
Planilla	190	188	526,019.63
Gerente General	0	0	0
Gerentes	3	3	30,740.00
Ejecutivos	9	8	46,113.40
Profesionales	35	37	165,070.88
Técnico	78	75	46,113.40
Administrativos	65	65	119,721.90
Locación de Servicios	56	56	34,747.77
Servicios de Terceros	18	18	12,072.99
Personal de Cooperativas	0	0	0
Personal de Services	18	18	12,072.99
Otros	0	0	0
Pensionistas	30	30	37,626.76
Régimen 20530	30	30	37,626.76
Régimen	0	0	0
Régimen	0	0	0
Practicantes (Incluye Serum, Sesigras)	8	10	9,464.17
TOTAL	302	302	932,660.55
Personal en Planilla	190	188	526,019.63
Personal en CAP	171	169	479,438.60
Personal Fuera de CAP	19	19	46,581.03
Según Afiliación	190	188	526,019.63
Sujetos a Negociación Colectiva	177	175	430,461.29
No Sujetos a Negociación Colectivo	13	13	95,558.34
Personal Reincorporado	30	30	84,534.17
Ley de Ceses Colectivos	3	3	6,668
Derivados de Procesos de Despidos	8	8	31,285.14
Otros	19	19	46,581.03

9.1 Gestión de Reclamos

Tramo de Implementación (Tramo I, II o III)	Estado de implementación (Por iniciar/En proceso /Finalizado)	% de avance de Implementación del Libro de Reclamaciones (*)

Leyenda:

10.1 Bienes Inmuebles y predios

N°	Cantidad Inmuebles y Predios Propios (En Propiedad)	Cantidad Inmuebles y Predios	Cantidad Inmuebles y Predios con (Afectación en Uso)	Cantidad inmuebles y Predios bajo	Total de Inmuebles y Predios
1	29	23	2		54

10.2 Bienes Muebles por Grupo y Clase

	Grupo ¹	Clase ²	Cantidad Total por Grupo/Clase ³	Cantidad Total por Grupo/Clase adquiridos por la gestión ⁴
1	60	22	1	1
2	46	22	1	1

LEYENDA GRUPO

10.3. Bienes Muebles: Cumplimiento con Ente Rector de Bienes Muebles-MEF

N°	Verificación de Cumplimiento Legal	SI/NO	de Cuentas / Motivos de la no presentación o no realización
1	¿Ha cumplido con presentar el Inventario patrimonial de bienes muebles correspondiente al último año fiscal, al MEF? (1)	NO	De acuerdo a Decreto Legislativo N° 1439, Decreto Legislativo del Sistema Nacional de Abastecimiento, se modifica el alcance del concepto de bienes estatales prevista en la Ley N° 29151, de acuerdo al ingreso de conciliación de Inventario a la plataforma SINABIP
2	¿Ha cumplido con realizar el Inventario masivo en el almacén en lo correspondiente al último año fiscal? (2)	SI	Mencionar que ENACO S.A., sólo posee en almacén - Útiles de escritorio a cargo de la Oficina de Logística, los cuales son inventariados cada cierre de Ejercicio

11. Gestión de Informática

11.1. Aplicativos informáticos de la Empresa.

Nº	Cantidad Total de Aplicativos Informáticos	Cantidad Desarrollados o Adquiridos en la Gestión
	8	0

11.2. Licencias de Software.

N°	Tipos de Licencia de Software	Cantidad Total	Cantidad adquirida en la Gestión
	B	C	D
1	window server 2020	2	
2	Exchange server 2020	1	
3	windows server 2008	11	
4	exchage server 2010	1	
5	Msql CALL	70	
6	Exchange server cal	159	
7	Msql server 2008	12	
8	windows 7	36	
9	windows 10 pro	143	
10	win 8.1	17	
11	office 2013	98	
12	office 2010	36	
13	OFFICE HOME & BUSIN	62	
14	Visual Studio 6	6	
15	Visual Studio 2005	1	
16	Visual Foxpro 8	6	

Fecha Corte:

Leyenda

A	Nombre de Ejecutora Presupuestal
B	Descripción de La Licencia De Software
C	Cantidad Total por Tipo De Licencias
D	Cantidad Total adquirida en la Gestión

12. Gestión de Control

12.1 Resumen General Por Servicios de Control Simultaneó (Entidad y sus ejecutoras)

Periodo a reportar (*)	Número de informes de Control Simultaneo(**) con Situaciones adversas en proceso y sin acciones (1)	Cantidad de situaciones adversas en proceso y sin acciones (2)
2021	3	3
2022	5	5
20..		
TOTAL DEL PERIODO	8	8

(1) Cantidad de todos los informes de control simultáneo con situaciones adversas en proceso y sin acciones a la fecha de corte

(2) Cantidad de situaciones adversas en proceso y sin acciones según fecha de vencimiento registrada en el SAGU, a la fecha de corte

(*) Colocar los periodos en los cuales tenga **Informes con situaciones adversas en proceso y sin acciones.**

(**) Todas las modalidades que comprenda conforme a las normas de Contraloría General.

12. Gestión de Control

12.2. Resumen General Por Servicios de Control Posterior (Entidad y sus ejecutoras)

Periodo a reportar (*)	Número Informes de Control Posterior con recomendaciones Pendientes y en Proceso (1)	Cantidad de recomendaciones Pendientes y en Proceso (2)
2021	3	5
2022	0	0
20..		
TOTAL DEL PERIODO	3	5

(1) Cantidad de informes de control posterior con recomendaciones Pendientes y en Proceso según fecha de vencimiento registrada en el SAGU, hasta la fecha de corte

(2) Cantidad de recomendaciones Pendientes y en Proceso según fecha de vencimiento registrada en el SAGU, a la fecha de corte

(*) Colocar los periodos en los cuales tenga **Informes con situaciones adversas en proceso y sin acciones.**

13. Gestión Legal

13.1 Total de Procesos y Obligaciones Pecuniarias a favor y contra la Empresa

N°	Cantidad Total de Investigaciones (en el Ministerio Público)	Cantidad total de Procesos (en el Poder Judicial)	Cantidad de total de otros Procesos	Cantidad Total de Procesos	Estado demandante/denunciante/agraviado/actor civil			Estado demandado/denunciado/tercero civil		
					Monto Total establecido en las sentencias	Monto Total Cobrado	Monto Total Pendiente de cobro	Monto Total establecido en las sentencias	Monto Total Pagado	Monto Total Pendiente de pago
	A	B	C	D	E			F		
	79	165	40	284	S/25,668.97	-	S/14,430.00	S/795,245.40	S/161,367.25	S/ 1'027,649.55

Nota: El presente formato está orientado a recopilar la información en forma total y/o acumulada

(A) Total de investigaciones (en diligencias preliminares e investigación preparatoria). En caso del C. de PP de 1940, se debe consignar solo la data total referida a la investigación preliminar.

(B) Total de procesos en el PJ (precisar la carga total acumulada entre todas las materias que conozca la procuraduría y que se encuentren judicializadas)

(C) Total de procesos que no se encuentren o no se tramiten ante el Ministerio Público ni ante el Poder Judicial (procesos arbitrales, arbitrales laborales, administrativos, conciliaciones y similares)

(D) Cantidad procesos de la sumatoria de A+B+C

(E) Pagos exigidos por el Estado

(F) Pagos reclamados al Estado

ANEXO 1



"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

OFICIO N° 027-2022-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 28 de febrero del 2022.

Señor Coronel PNP (r)

ALFONSO GILBERTO CHÁVARRY ESTRADA

Ministro del Interior

Presente.-

Asunto : **COORDINACIÓN EN LAS ACTIVIDADES DE FISCALIZACIÓN Y CONTROL DEL COMERCIO Y CULTIVO ILEGAL DE HOJA DE COCA**

Ref. : a) OFICIO N° 000252-2022/IN/SG
b) OFICIO N° 7172-2021-CG PNP/SECEJE-UTD
c) OFICIO N° 170-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

De mi especial consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, a fin de expresarle mi cordial saludo y a la vez referirme al documento señalado en la referencia a), mediante el cual el Secretario General del Ministerio del Interior traslada a mi representada, el Oficio de la referencia b), para conocimiento y fines pertinentes.

Al respecto, comunico a su despacho que hemos tomado conocimiento del Informe N° 175-21-DIRNIC PNP/DIRANDRO/DIVIAD/DEPANA-SAE, motivo el cual agradeceremos nos brinde el apoyo institucional, en función a las sugerencias contenidas en el referido informe, respecto a las actividades de fiscalización, realizadas por ENACO S.A., del comercio ilegal de hoja de coca en las ciudades de Juliaca, Ayacucho, Huancayo, Tingo María, Huánuco, San Ramón, Lima, Cusco y Quillabamba.

Cabe resaltar, que en la actualidad ENACO está siendo afectada de manera **MUY NEGATIVA** en sus operaciones por la falta de operativos de fiscalización y control, ya que los niveles de venta han bajado de manera considerable (debido a que el mercado ilegal opera sin límites), lo cual nos está llevando a una situación de riesgo que afectará inclusive la continuidad de nuestras operaciones como ENACO; lo cual generará un gran impacto social y económico muy duro para el Estado Peruano.

Por tal motivo, ENACO ha identificado zonas donde se requiere el **APOYO URGENTE** (ver Anexo N° 01), para intensificar los operativos de control al comercio y cultivo ilegal de hoja de coca, situación que configura delito de comercio clandestino de productos de conformidad a lo estipulado por el Art. 272° del Código Penal.



En ese orden de ideas, estamos nombrando al Sr. Edgard Gutiérrez Vargas, Gerente de Comercio Tradicional de ENACO S.A., con número celular 963766772, a fin de que pueda realizar las coordinaciones con ustedes en la ejecución de los operativos arriba señalados.

Sin otro particular, agradeciéndole anticipadamente la atención al presente, hago propicia la oportunidad para renovarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente
Cristian E. Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)

C.C.:
GCT
OAJ



ANEXO N° 01

**OPERATIVO DE FISCALIZACION PUNTO DE CONTROL
SAN LUIS**



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca proveniente del Valle de la Convención – Quillabamba

CARRETERA: Quillabamba – Cusco

UBICACIÓN: Entre centros poblados Carrizales- Alfamayo

ZONA: Área de conservación privada San Luis

COORDENADA: -13.078770, -72.390251

CONTROL: Camiones de carga, Buses, Autos y Minivanos

HORARIO DE CONTROL: Permanente.



OPERATIVO DE FIZCALIZACION PUNTO DE CONTROL SAN IGNACIO



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca proveniente del Valle de Lares – La Quebrada

CARRETERA: La Quebrada Yanatile - Cusco

UBICACIÓN: Entre centros poblados de Colca – Lares Amparaes

ZONA: San Ignacio

COORDENADA: -12.941909, -72.094183

CONTROL: Camiones de carga, Buses, Autos y Minivanos

HORARIO DE CONTROL: Permanente.



**OPERATIVO DE FISCALIZACION PUNTO DE CONTROL
OCCOBAMBA**



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca proveniente del Valle de Lares – La Quebrada

CARRETERA: San Lorenzo, Kelcaybamba - Ollanta

UBICACIÓN: Entre centros poblados de Kelcaybamba - Ollanta

ZONA: Occobamba

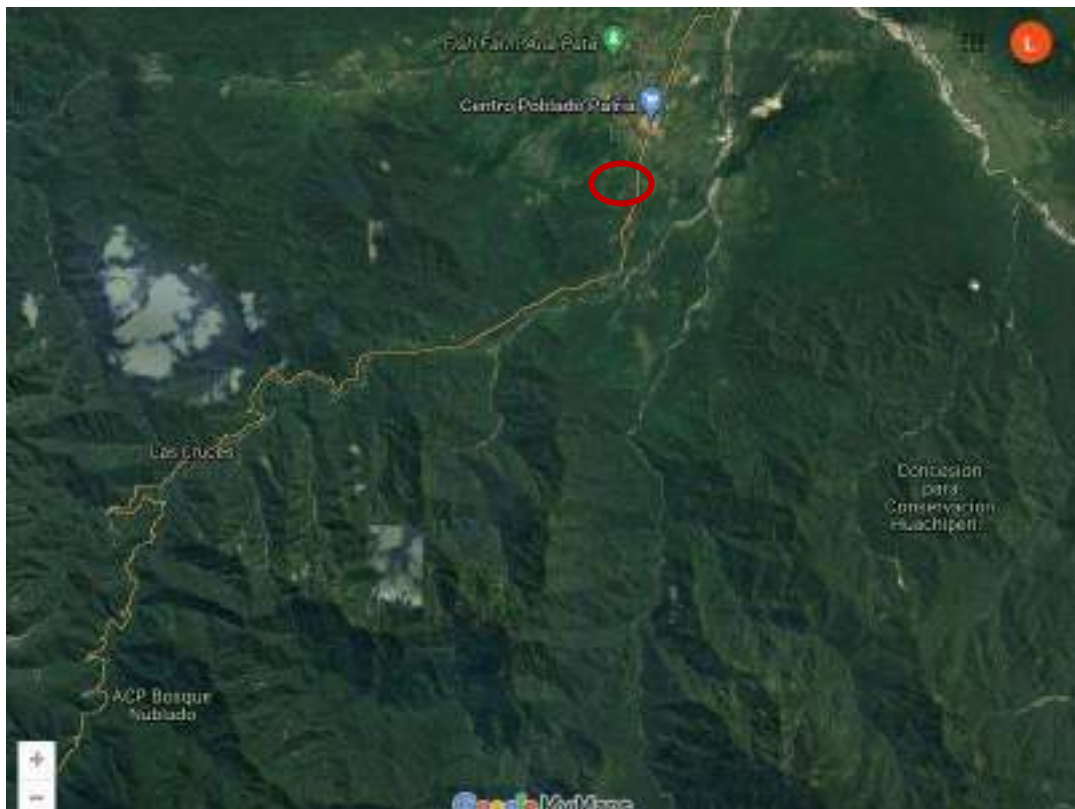
COORDENADA: -13.02322, -72.32643

CONTROL: Camiones de carga, Autos y Minivanos

HORARIO DE CONTROL: Días jueves y viernes de cada semana.



**OPERATIVO DE FISCALIZACION PUNTO DE CONTROL
OCCOBAMBA**



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca proveniente del Valle de Lares – La Quebrada

CARRETERA: Paucartambo-Centro Poblado de Patria

UBICACIÓN: Kilómetro 62 desde Provincia Paucartambo al Distrito de Pilcopata

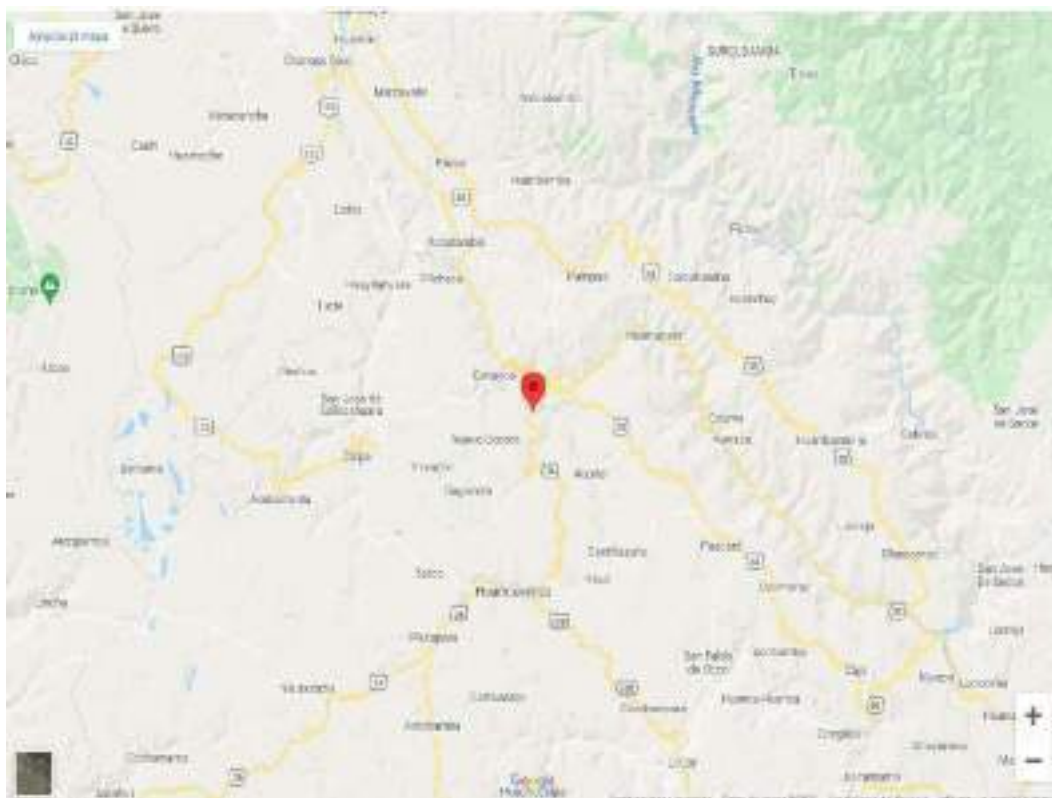
ZONA: Rocotal

COORDENADA: -13.026211, -71.472554

CONTROL: Camiones de carga, Buses, Autos y Minivanos

HORARIO DE CONTROL: Permanente.

OPERATIVO DE PAZOS - JUNIN/HUANCAVELICA



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca, proveniente de VRAEM

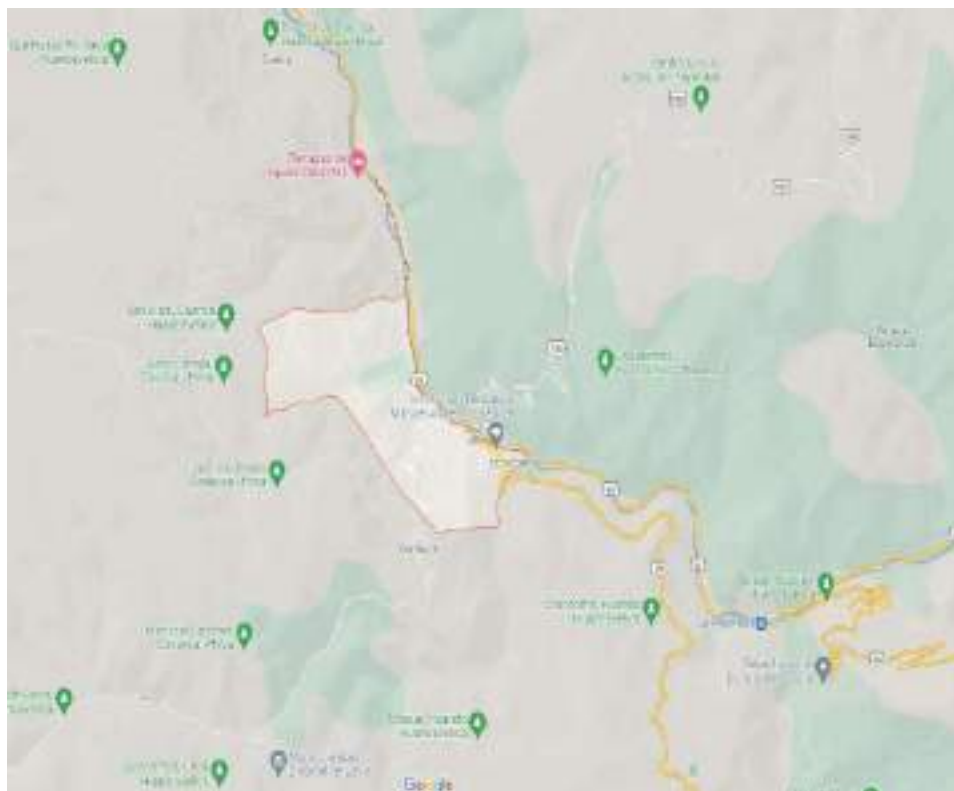
CARRETERA : Ayacucho/Pampas/Huancayo

ZONA : Carretera de Desvío Pampas Huancayo

CONTROL: Camionetas, Combis, Autos.

SUGERENCIAS: De 5 pm a 6 am ; L.L. -12.25886, -75.07033 Comisaria Pazos. Huancavelica

OPERATIVO IZCUCHACA - DE AYACUCHO/HUANCAMELICA A HUANCAYO



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca, proveniente de VRAEM

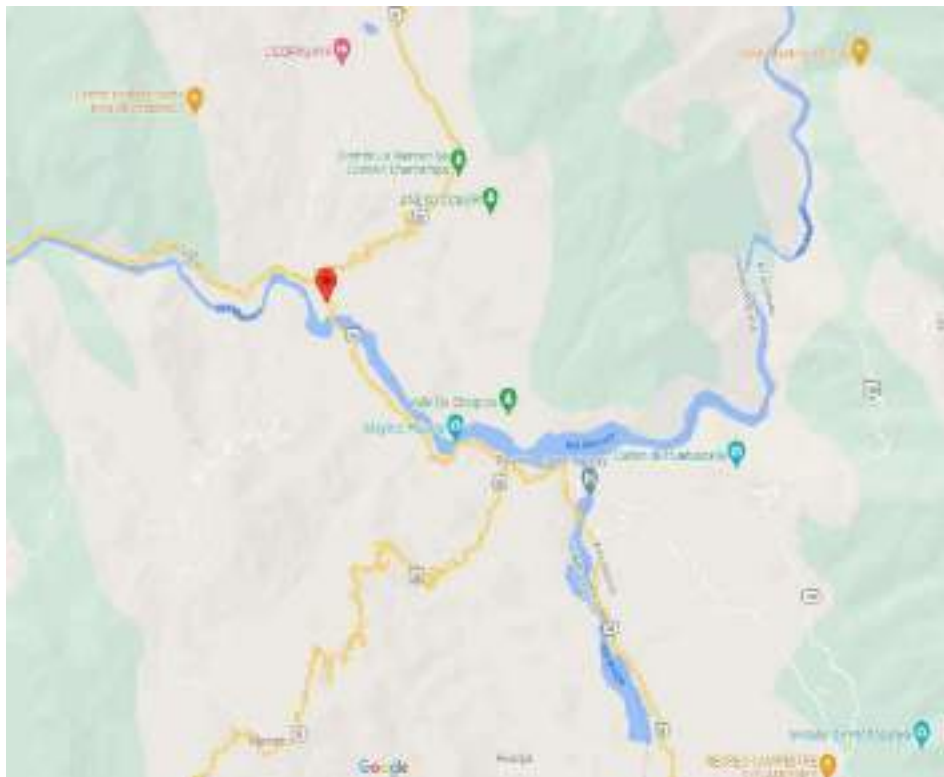
CARRETERA : Ayacucho/Huancavelica/Huancayo

ZONA : Carretera de Encuentro de Ayacucho/Huancavelica a Huancayo

CONTROL: Camionetas, Combis, Autos. Buses

SUGERENCIAS: De 15 horas a 6 horas / 22 horas a 6 horas; L.L. -12.50123, -74.99582; Izcuchaca - Huancavelica

OPERATIVO MAYOC - DE HUANTA A HUANCAMELICA/HUANCAYO



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca, proveniente de VRAEM

CARRETERA : Ayacucho/Huancavelica/Huancayo

ZONA : Carretera de Huanta/Huancavelica a Huancayo

CONTROL: Camionetas, Combis, Autos. Buses

SUGERENCIAS: De 00 horas a 24 horas; L.L. -12.81031, -74.38674; Comisaria Mayoc – Huancavelica.

OPERATIVO AUCAYACU – DE TULUMAYO A HUANUCO/C.PASCO/JUNIN/LIMA



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca, proveniente de ALTA HUALLAGA

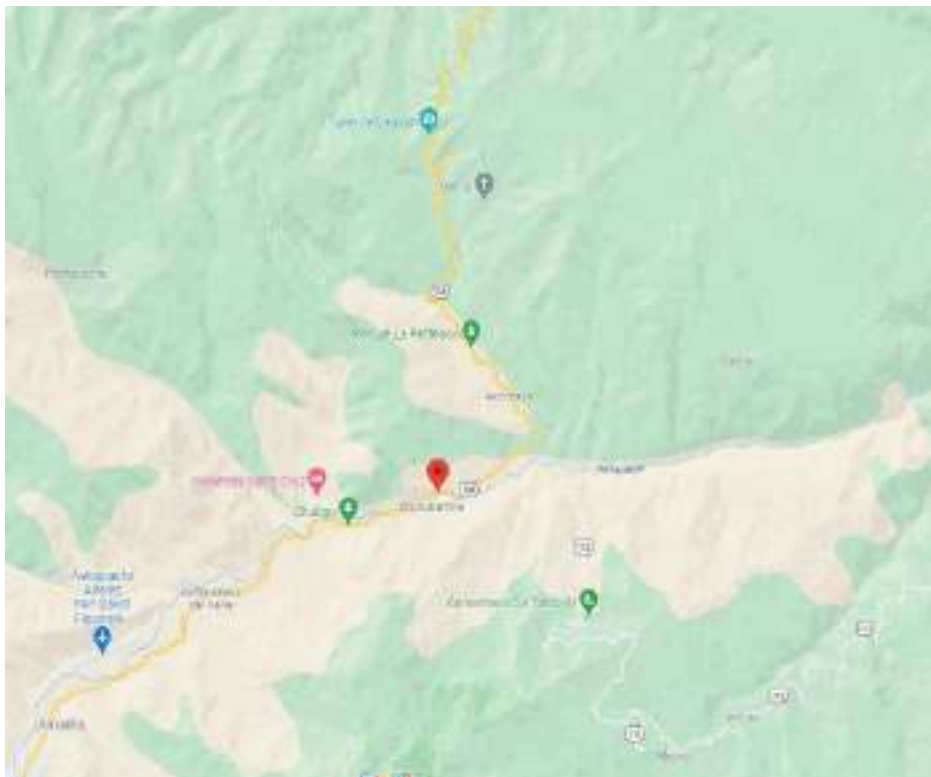
CARRETERA: Aucayacu a Tingo María/Huánuco/Cerro Pasco/Junín/Lima

ZONA: Carretera de Aucayacu a Tingo María

CONTROL: Camionetas, Combis, Autos., Camiones

SUGERENCIAS: De 00 horas a 24 horas ; L.L. -9.13263, -76.03245; Control PNP; Tulumayo – Tingo María.

OPERATIVO RANCHO - DE TINGO MARIA A HUANUCO/CERRO PASCO/JUNIN/LIMA



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca, proveniente de ALTA HUALLAGA

CARRETERA: Tingo María a Huánuco/Cerro Pasco/Junín/Lima

ZONA: Carretera de Tingo María a Huánuco

CONTROL: Todos los Vehículos

SUGERENCIAS: De 00 horas a 24 horas; L.L. -9.83097, -76.09427; Puesto Control Rancho.

OPERATIVO LA QUINUA - DE HUANUCO A CERRO PASCO/JUNIN/LIMA



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca, proveniente de ALTA HUALLAGA

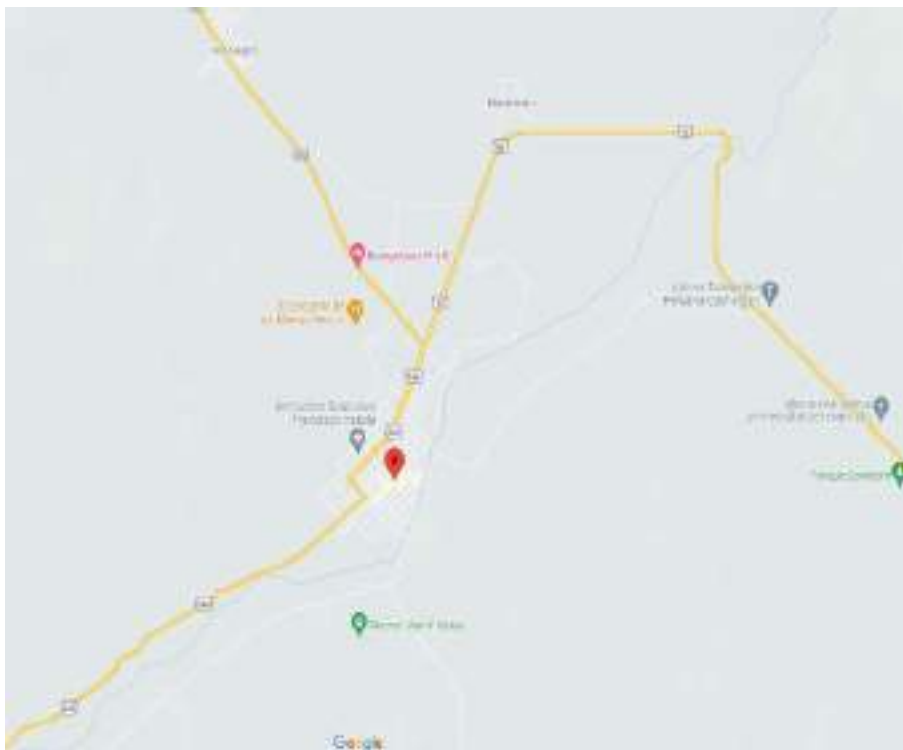
CARRETERA: Huánuco a Cerro Pasco/Junín/Lima

ZONA: Carretera de Huánuco a C. Pasco/La Oroya

CONTROL: Todos los Vehículos

SUGERENCIAS: De 00 horas a 24 horas; L.L. -10.61792, -76.18543; Comisaria de Quinua Cerro de Pasco

OPERATIVO SATIPO/MAZAMARI - DE SATIPO A CERRO PASCO/JUNIN/LIMA



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca, proveniente de SELVA CENTRAL

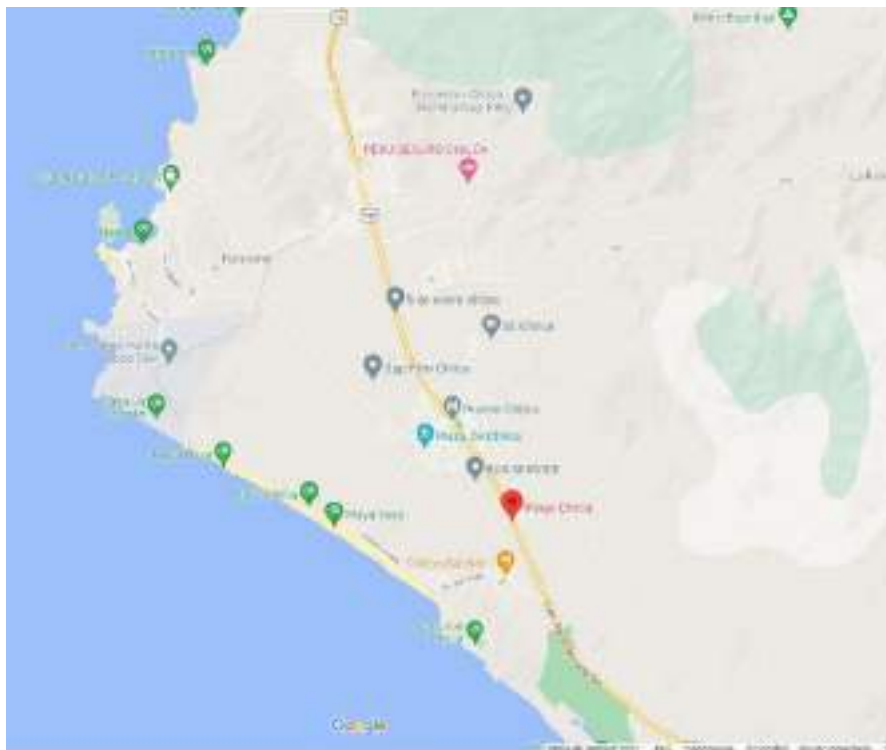
CARRETERA: Satipo/Mazamari a Cerro Pasco/Junín/Lima

ZONA: Carretera de Selva Central a C. Pasco/Junín/Lima

CONTROL: Todos los Vehículos

SUGERENCIAS: De 16 horas a 23 horas; L.L. --11.25607, -74.63841; Comisaria de Satipo / Mazamari

OPERATIVO PEAJE PACRA - PISCO - A LIMA/JUNIN



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca, proveniente de VRAEM

CARRETERA: Ayacucho a Lima/Junín

ZONA: Carretera de Los Libertadores

CONTROL: Todos los Vehículos

SUGERENCIAS: De 00 horas a 24 horas; L.L. -12.53304858132204, -76.72115264452769; Peaje Pacra - Pisco

OPERATIVO PTO CONTROL CORCONA – DE VRAEM/HUALLAGA/ SELVA CENTRAL A LIMA



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca, proveniente de VRAEM/HUALLAGA/SELVA CENTRAL

CARRETERA: Carretera Central

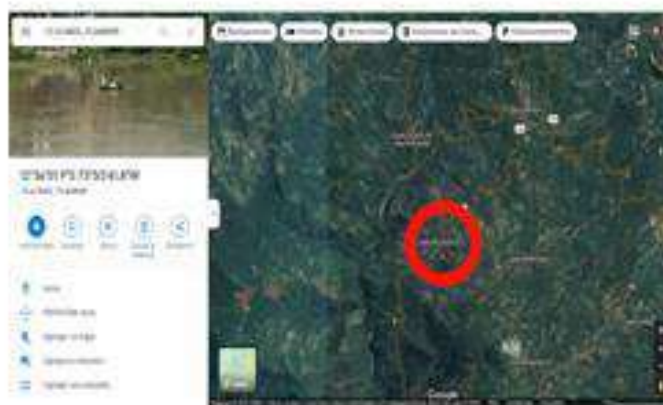
ZONA: Carretera de Central

CONTROL: Todos los Vehículos

SUGERENCIAS: De 00 horas a 24 horas; L.L. -11.92353, -76.66479; Puesto Control Corcona - Huarochiri



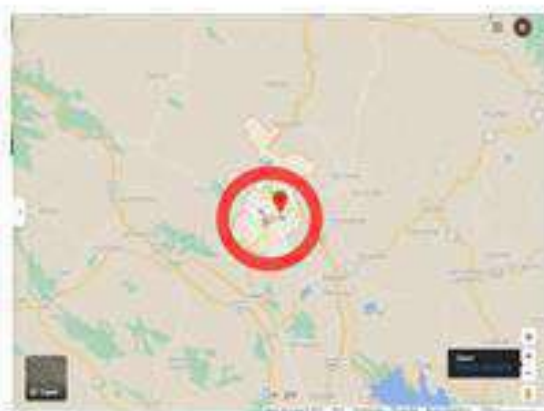
OPERATIVO DE FISCALIZACION PUNTO CONTROL LIMONCHAYOCC - AYACUCHO



- Acción: Fiscalización de la hoja de coca proveniente del VRAEM
- Carretera: San Francisco – Ayacucho
- Punto control: Limonchayocc
- Control: Autos Particulares, Minivans Camiones y Buses
- Sugerencia: De 8 pm a 4 am durante 3 a 4 días existe presencia de FFAA y PNP. De preferencia ctrl. permanente dependiendo de resultados
- Coordenadas -12.614403, -73.844949



OPERATIVO DE FISCALIZACION CRUCE OVALO AZANGARO - SAN ANTON



- Acción: Fiscalización de la hoja de coca proveniente de San Gabán
- Carretera: Puerto Maldonado - Juliaca
- Ruta de control: Ovalo San Antón Carretera Interoceánica
- Control: Autos Particulares, Minivans Camiones y Buses
- Sugerencia: De 7 pm a 7 am horas punta durante 3 a 4 días movilizándose permanentemente dependiendo de resultados con 06 PNP
- Coordenadas -14.770893, -70.335370



OPERATIVO DE FISCALIZACION PUENTE HUIQUISA - MACUSANI



- Acción: Fiscalización de la hoja de coca proveniente de San Gaban
- Carretera: Interoceánica Pto. Maldonado – Juliaca
- Punto control: Puente Huiquisa
- Control: Autos Particulares, Minivans Camiones y Buses
- Sugerencia: De 7 pm a 7 am horas punta durante 3 a 4 días movilizándose permanentemente dependiendo de resultados con 06 PNP
- Coordenadas -13.962798, -70.487973



OPERATIVO DE FISCALIZACION CAPILLA SALLUCO SAYTUCOCHA - SANDIA



- Acción: Fiscalización de la hoja de coca proveniente de los valles de Sandia y San Juan del Oro
- Carretera: Sandia - Juliaca
- Punto control: Capilla Salluco
- Control: Autos Particulares, Minivans Camiones y Buses
- Sugerencia: De 7 pm a 7 am horas punta durante 3 a 4 días movilizándose permanentemente dependiendo de resultados con 06 PNP
- Coordenadas -14.469169, -69.644152

Acuse de registro de documento

no-responder <noreply@mininter.gob.pe>
Para: lcasas@enaco.com.pe

1 de marzo de 2022, 11:25

ACUSE DE REGISTRO DE DOCUMENTO

Estimado/a EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.:

Hago de su conocimiento que su documento recepcionado el 2022-02-28 22:05:08.0, ha sido registrado con éxito en el Sistema de Trámite Documentario Digital Web (SITRADIG WEB), asignándosele el Registro Único de Documento (RUD) N° 20220004505517, para consulta de expediente su Número de Registro: 20220004505517, Contraseña: NG7IZ, dirección web de Consulta de Expediente:<https://www.mininter.gob.pe/content/busqueda-de-tramites> con el cual podrá hacer seguimiento a su trámite de considerarlo pertinente.

Atentamente,
OFICINA DE ATENCIÓN AL CIUDADANO Y GESTIÓN DOCUMENTAL
Secretaría General
Ministerio del Interior
Teléfono: (51 1) 418 4030 / Anexos 1306
E-mail: oacgd@mininter.gob.pe

IMPORTANTE:
Este es un correo electrónico enviado por un servicio de correo automático, por favor NO RESPONDA este correo. Las respuestas a esta cuenta de correo no son consultadas ni contestadas.

"Este mensaje de correo electrónico y/o el material adjunto puede contener información confidencial o legalmente protegida por la Ley N° 29733 - Ley de Protección de Datos Personales, y es de uso exclusivo de la(s) persona(s) a quién(es) se dirige. Si no es usted el destinatario indicado, queda notificado de que la lectura, utilización, divulgación y/o copia puede estar prohibida en virtud de la legislaci&oaacute;n vigente, si usted recibe este mensaje por error por favor notificarlo al remitente y elimine toda la informaci&oaacute;n"



"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

OFICIO N° 027-2022-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 28 de febrero del 2022.

Señor Coronel PNP (r)

ALFONSO GILBERTO CHÁVARRY ESTRADA

Ministro del Interior

Presente.-

Asunto : **COORDINACIÓN EN LAS ACTIVIDADES DE FISCALIZACIÓN Y CONTROL DEL COMERCIO Y CULTIVO ILEGAL DE HOJA DE COCA**

Ref. : a) OFICIO N° 000252-2022/IN/SG
b) OFICIO N° 7172-2021-CG PNP/SECEJE-UTD
c) OFICIO N° 170-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

De mi especial consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, a fin de expresarle mi cordial saludo y a la vez referirme al documento señalado en la referencia a), mediante el cual el Secretario General del Ministerio del Interior traslada a mi representada, el Oficio de la referencia b), para conocimiento y fines pertinentes.

Al respecto, comunico a su despacho que hemos tomado conocimiento del Informe N° 175-21-DIRNIC PNP/DIRANDRO/DIVIAD/DEPANA-SAE, motivo el cual agradeceremos nos brinde el apoyo institucional, en función a las sugerencias contenidas en el referido informe, respecto a las actividades de fiscalización, realizadas por ENACO S.A., del comercio ilegal de hoja de coca en las ciudades de Juliaca, Ayacucho, Huancayo, Tingo María, Huánuco, San Ramón, Lima, Cusco y Quillabamba.

Cabe resaltar, que en la actualidad ENACO está siendo afectada de manera **MUY NEGATIVA** en sus operaciones por la falta de operativos de fiscalización y control, ya que los niveles de venta han bajado de manera considerable (debido a que el mercado ilegal opera sin límites), lo cual nos está llevando a una situación de riesgo que afectará inclusive la continuidad de nuestras operaciones como ENACO; lo cual generará un gran impacto social y económico muy duro para el Estado Peruano.

Por tal motivo, ENACO ha identificado zonas donde se requiere el **APOYO URGENTE** (ver Anexo N° 01), para intensificar los operativos de control al comercio y cultivo ilegal de hoja de coca, situación que configura delito de comercio clandestino de productos de conformidad a lo estipulado por el Art. 272° del Código Penal.



En ese orden de ideas, estamos nombrando al Sr. Edgard Gutiérrez Vargas, Gerente de Comercio Tradicional de ENACO S.A., con número celular 963766772, a fin de que pueda realizar las coordinaciones con ustedes en la ejecución de los operativos arriba señalados.

Sin otro particular, agradeciéndole anticipadamente la atención al presente, hago propicia la oportunidad para renovarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente
Cristian E. Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)

C.C.:
GCT
OAJ



ANEXO N° 01

**OPERATIVO DE FISCALIZACION PUNTO DE CONTROL
SAN LUIS**



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca proveniente del Valle de la Convención – Quillabamba

CARRETERA: Quillabamba – Cusco

UBICACIÓN: Entre centros poblados Carrizales- Alfamayo

ZONA: Área de conservación privada San Luis

COORDENADA: -13.078770, -72.390251

CONTROL: Camiones de carga, Buses, Autos y Minivanos

HORARIO DE CONTROL: Permanente.



OPERATIVO DE FIZCALIZACION PUNTO DE CONTROL SAN IGNACIO



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca proveniente del Valle de Lares – La Quebrada

CARRETERA: La Quebrada Yanatile - Cusco

UBICACIÓN: Entre centros poblados de Colca – Lares Amparaes

ZONA: San Ignacio

COORDENADA: -12.941909, -72.094183

CONTROL: Camiones de carga, Buses, Autos y Minivanes

HORARIO DE CONTROL: Permanente.



**OPERATIVO DE FIZCALIZACION PUNTO DE CONTROL
OCCOBAMBA**



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca proveniente del Valle de Lares – La Quebrada

CARRETERA: San Lorenzo, Kelcaybamba - Ollanta

UBICACIÓN: Entre centros poblados de Kelcaybamba - Ollanta

ZONA: Occobamba

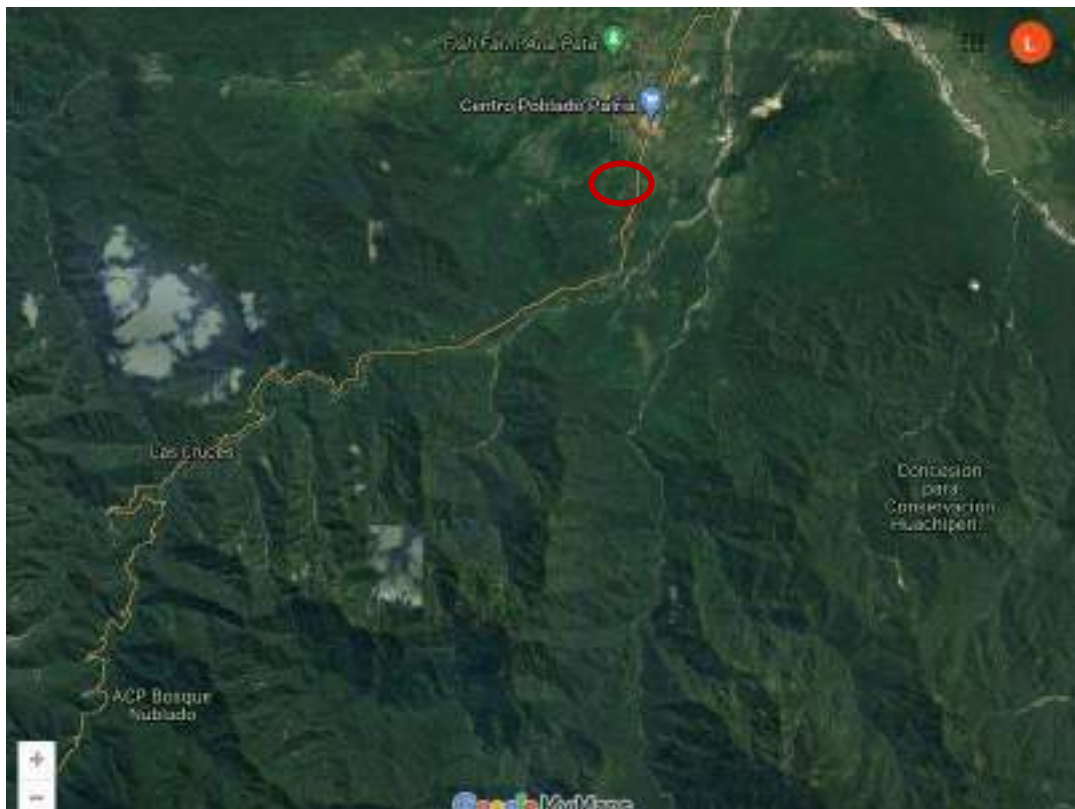
COORDENADA: -13.02322, -72.32643

CONTROL: Camiones de carga, Autos y Minivanos

HORARIO DE CONTROL: Días jueves y viernes de cada semana.



OPERATIVO DE FISCALIZACION PUNTO DE CONTROL OCCOBAMBA



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca proveniente del Valle de Lares – La Quebrada

CARRETERA: Paucartambo-Centro Poblado de Patria

UBICACIÓN: Kilómetro 62 desde Provincia Paucartambo al Distrito de Pilcopata

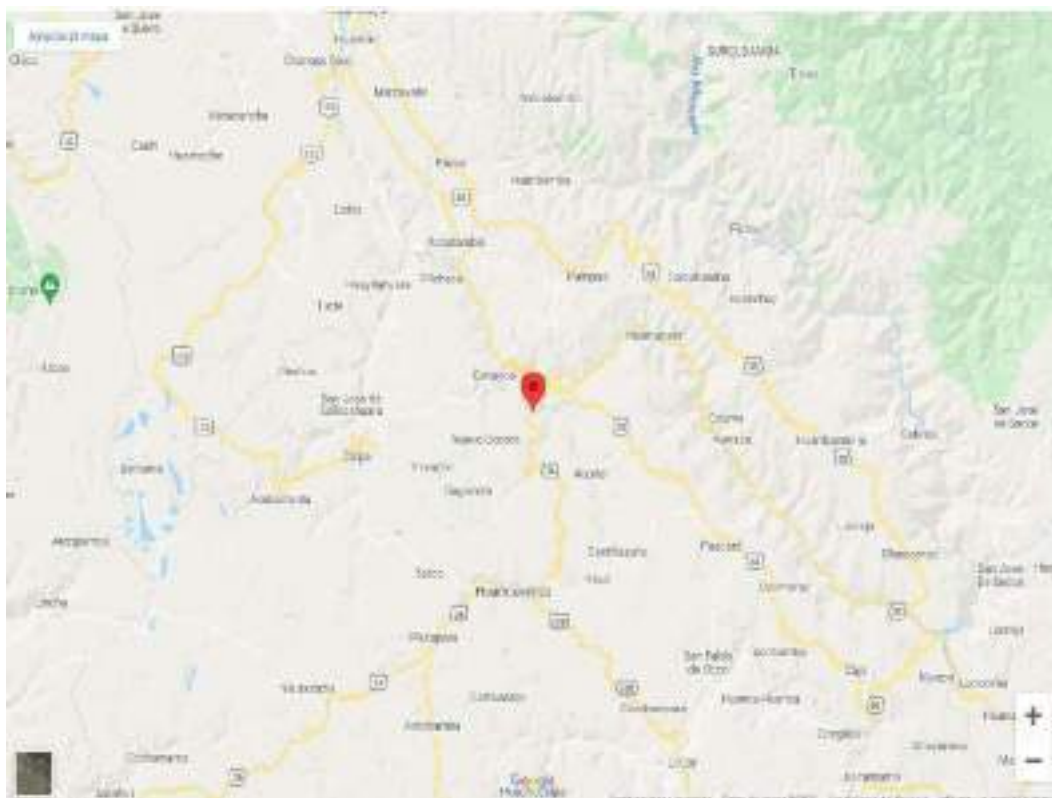
ZONA: Rocotal

COORDENADA: -13.026211, -71.472554

CONTROL: Camiones de carga, Buses, Autos y Minivanos

HORARIO DE CONTROL: Permanente.

OPERATIVO DE PAZOS - JUNIN/HUANCAVELICA



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca, proveniente de VRAEM

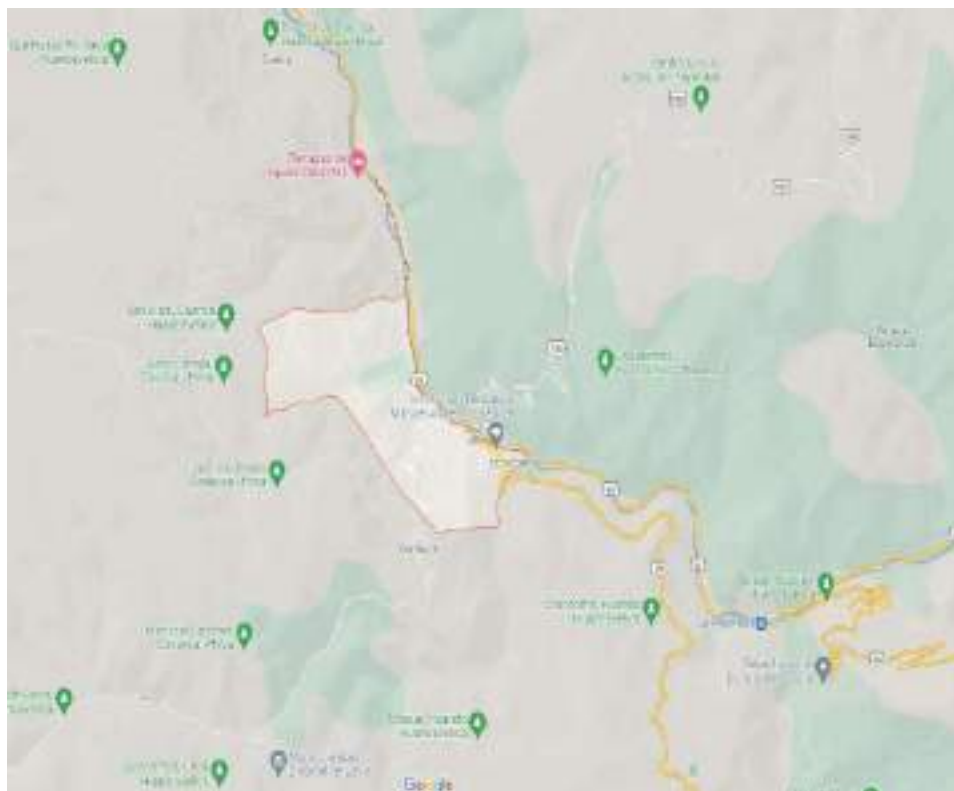
CARRETERA : Ayacucho/Pampas/Huancayo

ZONA : Carretera de Desvío Pampas Huancayo

CONTROL: Camionetas, Combis, Autos.

SUGERENCIAS: De 5 pm a 6 am ; L.L. -12.25886, -75.07033 Comisaria Pazos. Huancavelica

OPERATIVO IZCUCHACA - DE AYACUCHO/HUANCAMELICA A HUANCAYO



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca, proveniente de VRAEM

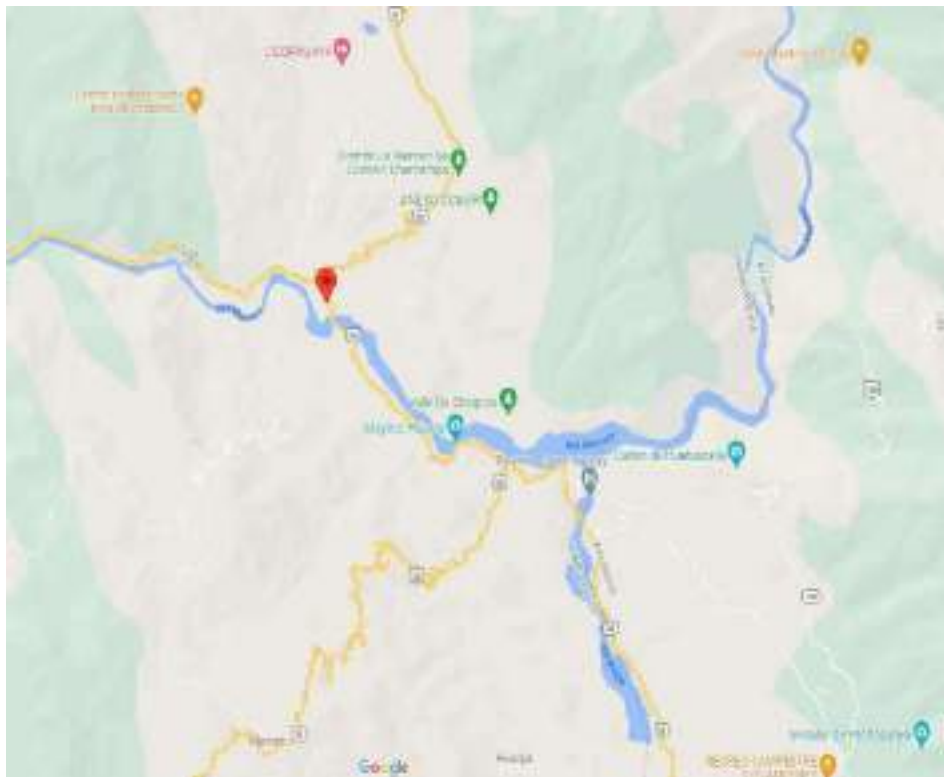
CARRETERA : Ayacucho/Huancavelica/Huancayo

ZONA : Carretera de Encuentro de Ayacucho/Huancavelica a Huancayo

CONTROL: Camionetas, Combis, Autos. Buses

SUGERENCIAS: De 15 horas a 6 horas / 22 horas a 6 horas; L.L. -12.50123, -74.99582; Izcuchaca - Huancavelica

OPERATIVO MAYOC - DE HUANTA A HUANCAMELICA/HUANCAYO



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca, proveniente de VRAEM

CARRETERA : Ayacucho/Huancavelica/Huancayo

ZONA : Carretera de Huanta/Huancavelica a Huancayo

CONTROL: Camionetas, Combis, Autos. Buses

SUGERENCIAS: De 00 horas a 24 horas; L.L. -12.81031, -74.38674; Comisaria Mayoc – Huancavelica.

OPERATIVO AUCAYACU – DE TULUMAYO A HUANUCO/C.PASCO/JUNIN/LIMA



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca, proveniente de ALTA HUALLAGA

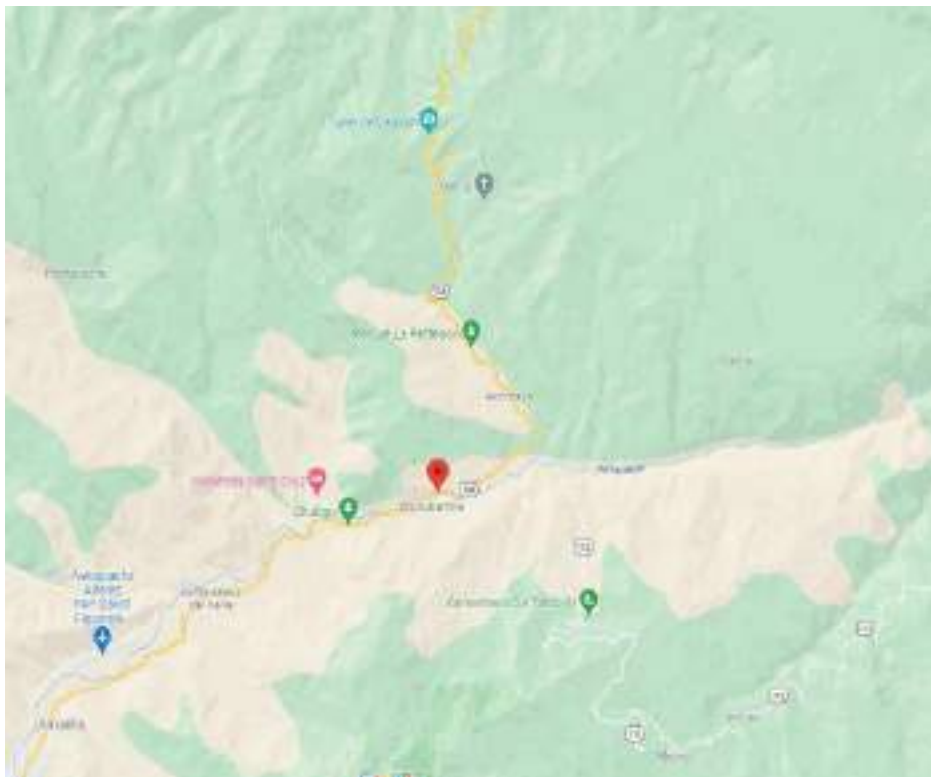
CARRETERA: Aucayacu a Tingo María/Huánuco/Cerro Pasco/Junín/Lima

ZONA: Carretera de Aucayacu a Tingo María

CONTROL: Camionetas, Combis, Autos., Camiones

SUGERENCIAS: De 00 horas a 24 horas ; L.L. -9.13263, -76.03245; Control PNP; Tulumayo – Tingo María.

OPERATIVO RANCHO - DE TINGO MARIA A HUANUCO/CERRO PASCO/JUNIN/LIMA



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca, proveniente de ALTA HUALLAGA

CARRETERA: Tingo María a Huánuco/Cerro Pasco/Junín/Lima

ZONA: Carretera de Tingo María a Huánuco

CONTROL: Todos los Vehículos

SUGERENCIAS: De 00 horas a 24 horas; L.L. -9.83097, -76.09427; Puesto Control Rancho.

OPERATIVO LA QUINUA - DE HUANUCO A CERRO PASCO/JUNIN/LIMA



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca, proveniente de ALTA HUALLAGA

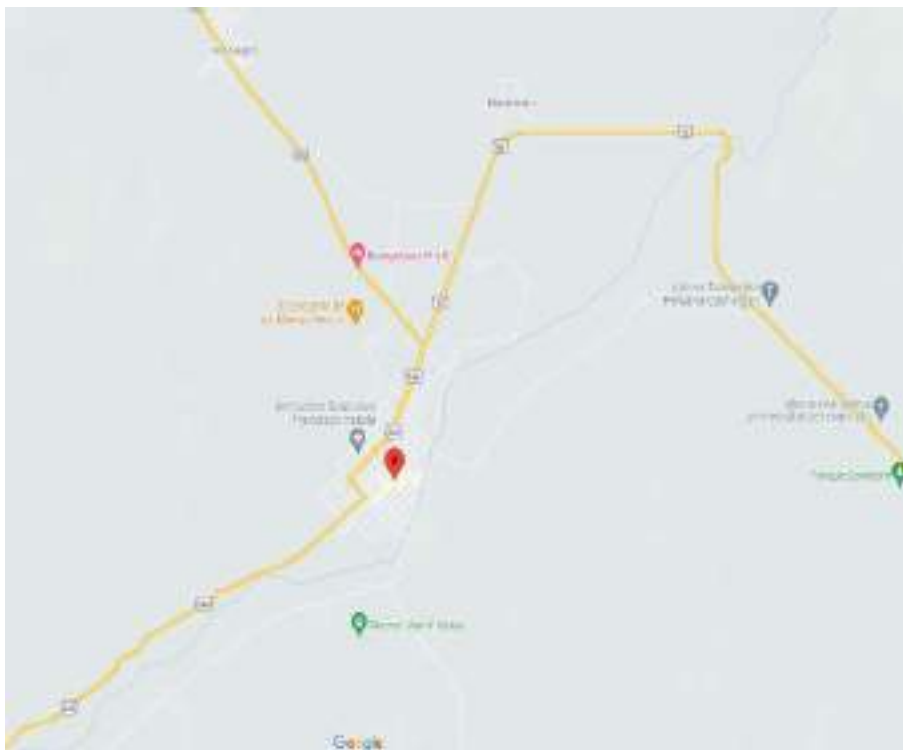
CARRETERA: Huánuco a Cerro Pasco/Junín/Lima

ZONA: Carretera de Huánuco a C. Pasco/La Oroya

CONTROL: Todos los Vehículos

SUGERENCIAS: De 00 horas a 24 horas; L.L. -10.61792, -76.18543; Comisaria de Quinua Cerro de Pasco

OPERATIVO SATIPO/MAZAMARI - DE SATIPO A CERRO PASCO/JUNIN/LIMA



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca, proveniente de SELVA CENTRAL

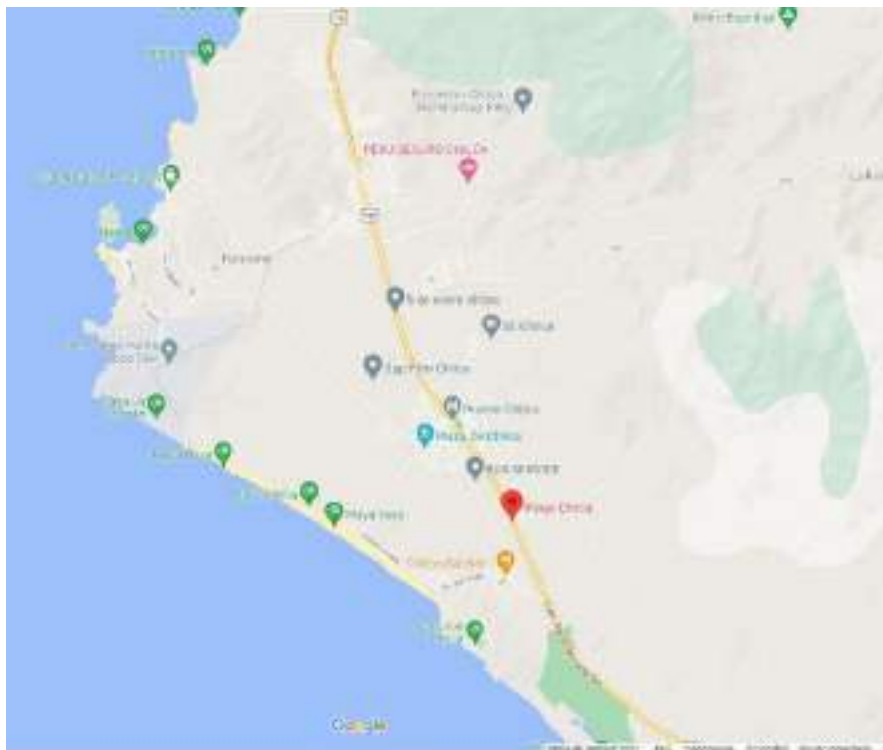
CARRETERA: Satipo/Mazamari a Cerro Pasco/Junín/Lima

ZONA: Carretera de Selva Central a C. Pasco/Junín/Lima

CONTROL: Todos los Vehículos

SUGERENCIAS: De 16 horas a 23 horas; L.L. --11.25607, -74.63841; Comisaria de Satipo / Mazamari

OPERATIVO PEAJE PACRA - PISCO - A LIMA/JUNIN



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca, proveniente de VRAEM

CARRETERA: Ayacucho a Lima/Junín

ZONA: Carretera de Los Libertadores

CONTROL: Todos los Vehículos

SUGERENCIAS: De 00 horas a 24 horas; L.L. -12.53304858132204, -76.72115264452769; Peaje Pacra - Pisco

OPERATIVO PTO CONTROL CORCONA – DE VRAEM/HUALLAGA/ SELVA CENTRAL A LIMA



ACCION: Fiscalización de la hoja de coca, proveniente de VRAEM/HUALLAGA/SELVA CENTRAL

CARRETERA: Carretera Central

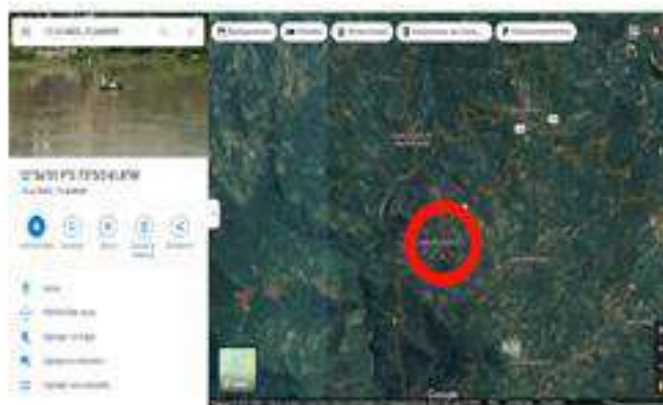
ZONA: Carretera de Central

CONTROL: Todos los Vehículos

SUGERENCIAS: De 00 horas a 24 horas; L.L. -11.92353, -76.66479; Puesto Control Corcona - Huarochiri



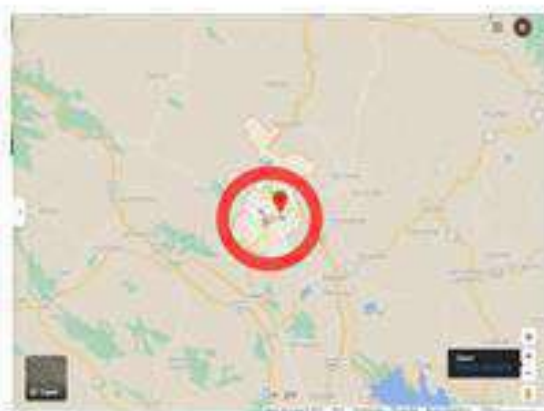
OPERATIVO DE FISCALIZACION PUNTO CONTROL LIMONCHAYOCC - AYACUCHO



- Acción: Fiscalización de la hoja de coca proveniente del VRAEM
- Carretera: San Francisco – Ayacucho
- Punto control: Limonchayocc
- Control: Autos Particulares, Minivans Camiones y Buses
- Sugerencia: De 8 pm a 4 am durante 3 a 4 días existe presencia de FFAA y PNP. De preferencia ctrl. permanente dependiendo de resultados
- Coordenadas -12.614403, -73.844949



OPERATIVO DE FISCALIZACION CRUCE OVALO AZANGARO - SAN ANTON



- Acción: Fiscalización de la hoja de coca proveniente de San Gabán
- Carretera: Puerto Maldonado - Juliaca
- Ruta de control: Ovalo San Antón Carretera Interoceánica
- Control: Autos Particulares, Minivans Camiones y Buses
- Sugerencia: De 7 pm a 7 am horas punta durante 3 a 4 días movilizándose permanentemente dependiendo de resultados con 06 PNP
- Coordenadas -14.770893, -70.335370



OPERATIVO DE FISCALIZACION PUENTE HUIQUISA - MACUSANI



- Acción: Fiscalización de la hoja de coca proveniente de San Gabán
- Carretera: Interoceánica Pto. Maldonado – Juliaca
- Punto control: Puente Huiquisa
- Control: Autos Particulares, Minivans Camiones y Buses
- Sugerencia: De 7 pm a 7 am horas punta durante 3 a 4 días movilizándose permanentemente dependiendo de resultados con 06 PNP
- Coordenadas -13.962798, -70.487973



OPERATIVO DE FISCALIZACION CAPILLA SALLUCO SAYTUCOCHA - SANDIA



- Acción: Fiscalización de la hoja de coca proveniente de los valles de Sandia y San Juan del Oro
- Carretera: Sandia - Juliaca
- Punto control: Capilla Salluco
- Control: Autos Particulares, Minivans Camiones y Buses
- Sugerencia: De 7 pm a 7 am horas punta durante 3 a 4 días movilizándose permanentemente dependiendo de resultados con 06 PNP
- Coordenadas -14.469169, -69.644152

Acuse de registro de documento

no-responder <noreply@mininter.gob.pe>
Para: lcasas@enaco.com.pe

1 de marzo de 2022, 11:25

ACUSE DE REGISTRO DE DOCUMENTO

Estimado/a EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.:

Hago de su conocimiento que su documento recepcionado el 2022-02-28 22:05:08.0, ha sido registrado con éxito en el Sistema de Trámite Documentario Digital Web (SITRADIG WEB), asignándosele el Registro Único de Documento (RUD) N° 20220004505517, para consulta de expediente su Número de Registro: 20220004505517, Contraseña: NG7IZ, dirección web de Consulta de Expediente:<https://www.mininter.gob.pe/content/busqueda-de-tramites> con el cual podrá hacer seguimiento a su trámite de considerarlo pertinente.

Atentamente,
OFICINA DE ATENCIÓN AL CIUDADANO Y GESTIÓN DOCUMENTAL
Secretaría General
Ministerio del Interior
Teléfono: (51 1) 418 4030 / Anexos 1306
E-mail: oacgd@mininter.gob.pe

IMPORTANTE:
Este es un correo electrónico enviado por un servicio de correo automático, por favor NO RESPONDA este correo. Las respuestas a esta cuenta de correo no son consultadas ni contestadas.

"Este mensaje de correo electrónico y/o el material adjunto puede contener información confidencial o legalmente protegida por la Ley N° 29733 - Ley de Protección de Datos Personales, y es de uso exclusivo de la(s) persona(s) a quién(es) se dirige. Si no es usted el destinatario indicado, queda notificado de que la lectura, utilización, divulgación y/o copia puede estar prohibida en virtud de la legislaci&oacuten vigente, si usted recibe este mensaje por error por favor notificarlo al remitente y elimine toda la información"

ANEXO 2



ENACO S.A. CARGO
Empresa Nacional de la Coca S.A.



Firmado digitalmente por:
GALARZA MESIAS Cristian
Eduardo FAU 20114883230 hard

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 148-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Señor Doctor

GUSTAVO MARTÍN ROSELL DE ALMEIDA

Viceministro de Salud Pública

Ministerio de Salud

Las Amapolas # 350, Urb. San Eugenio, Lince, Lima 14

Presente.-



Asunto: **Atención a autorizaciones sanitarias brindadas por DIGESA a algunas empresas industriales que actualmente elaboran sus productos en base a hoja de coca ILEGAL y la necesidad de concretar la suscripción del Convenio Interinstitucional con ENACO S.A. para fortalecer los controles ligados a esta problemática que afecta la comercialización legal de la hoja de coca a nivel nacional**

Referencia: Convenio Interinstitucional pendiente de suscribirse por parte de DIGESA

De mi mayor consideración:

Previo un cordial saludo, me dirijo a usted en nombre de la Empresa Nacional de la Coca Sociedad Anónima (ENACO S.A.) con la finalidad de aunar esfuerzos en la trazabilidad y rastreabilidad de los alimentos industrializados que contengan la hoja de coca legal o sus derivados, sujetos a registro sanitario para el consumo humano.

Conforme a Convenios Internacionales¹ y la normativa nacional², ENACO S.A. es la entidad oficial del Estado peruano encargada con carácter de exclusividad para acopiar, comercializar e industrializar -interna y externamente- la hoja de coca legal en el territorio nacional, así como administrar el sistema de licencias, otorgando autorizaciones para la comercialización y para la industrialización, a fin de contrarrestar el mercado ilegal de hoja de coca a nivel nacional.

Actualmente, como es de vuestro conocimiento, existen empresas formales e informales que elaboran productos con hoja de coca ILEGAL, es decir, que la hoja de coca no es adquirida legalmente a ENACO S.A. En ese sentido, por nuestra parte les volvemos a

¹ a) Convención Única de 1961 sobre estupefacientes, enmendada por el Protocolo de 1972 de Modificación de la Convención Única de 1961 sobre Estupefacientes.

b) Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas (1988)

² a) Decreto Ley N° 22370, Ley Orgánica de la Empresa Nacional de la Coca
b) Política Nacional contra las drogas al 2030, aprobada mediante Decreto Supremo N° 192-2020
c) Decreto Legislativo N° 1241 que fortalece la lucha contra el tráfico ilícito de drogas
d) Decreto Supremo N° 006-2016-IN, Reglamento del Decreto Legislativo N° 1241

Sede Comercial: Calle Tenerías N° 103, San Sebastián, Cusco

Teléf.: (064) 582007

Sede Industrial: Av. Universitaria N° 602, San Miguel, Lima

Teléf.: 2637219

Sede Administrativa: Av. Arequipa N° 4528, Miraflores, Lima

Teléf.: 6584706



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

manifestar la necesidad de que DIGESA tome acciones de articulación con ENACO S.A. para no otorgar autorizaciones sanitarias a empresas que elaboran productos con hoja de coca ILEGAL, ya que si DIGESA emite esas autorizaciones sanitarias oficiales sin tomar en cuenta lo manifestado estarían dando visos de legalidad a la adquisición de la hoja de coca ILEGAL.

La adquisición de la hoja de coca ILEGAL genera distorsiones en el mercado controlado y fiscalizable sobre ella, comprometiendo a varias instituciones del Estado, inclusive con la consecuente evasión tributaria del IGV, asimismo, de no actuar se estaría incentivando la ilegalidad de la comercialización de la hoja de coca, junto con la desviación destinada a la elaboración de drogas ilícitas, por falta de control, con la consecuente criminalidad que ello conlleva.

Del mismo modo, tener en cuenta que, de acuerdo al informe sobre la demanda de hoja de coca para fines tradicionales e industriales elaborado por el INEI en el año 2019, por encargo de DEVIDA que se adjunta al presente, se menciona que el cálculo de la demanda de hoja de coca para uso industrial es aprox. de 273.63 Tm frente a la demanda no atendida por ENACO que es de alrededor de 899.29 Tm (Página 27), motivo por el cual se requiere la intervención de las instituciones vinculadas para dicho fin.

DIGESA y ENACO S.A. están ad portas de la firma de un Convenio Interinstitucional para articular esfuerzos, mantener el apoyo y el asesoramiento mutuo para la trazabilidad, rastreabilidad y control de los alimentos industrializados con hoja de coca sujetos a registro sanitario destinados al consumo humano. Hasta el momento, DIGESA al no firmar el Convenio está retrasando las importantes acciones conjuntas que se deberían realizar, desde las competencias y funciones de cada una de nuestras instituciones, para supervisar y fiscalizar la procedencia legal de la hoja de coca y la autorización sanitaria de sus derivados legales para el consumo humano.

Finalmente, quedamos atentos a la suscripción por parte de DIGESA de este importante Convenio Interinstitucional para fortalecer los roles y funciones de nuestras instituciones, de manera conjunta y en beneficio del país.

Agradeciéndole la atención a esta comunicación, le deseamos éxitos en su gestión y la disposición de establecer sinergias con nuestra empresa en lo que considere necesario.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente

Cristian E. Galarza Mesías

GERENTE GENERAL (e)

cgalarza@enaco.com.pe

Celular 989 223 556

Sede Comercial:

Calle Tenerías N° 103, San Sebastián, Cusco

Teléf.: (084) 582007

Sede Industrial:

Av. Universitaria N° 602, San Miguel, Lima

Teléf.: 2637219

Sede Administrativa:

Av. Arequipa N° 4528, Miraflores, Lima

Teléf.: 6584706

INFORME SOBRE LA DEMANDA DE HOJA DE COCA PARA FINES TRADICIONALES E INDUSTRIALES

www.gob.pe/devida



INFORME SOBRE LA DEMANDA DE HOJA DE COCA PARA FINES TRADICIONALES E INDUSTRIALES

JULIO 2020

Citar como:

Devida (2020). Informe sobre la demanda de hoja de coca para fines tradicionales e industriales. Lima, Comisión Nacional para el Desarrollo y Vida sin Drogas – DEVIDA

Comisión Nacional para el Desarrollo y Vida sin Drogas – DEVIDA**Presidente del Consejo de Ministros**

Gral Div (r) Walter Roger Martos Ruiz

Presidente Ejecutivo de Devida

Rubén Vargas Céspedes

Director de Asuntos Técnicos de Devida

Nicolás Zevallos Trigos

Responsable de Observatorio Peruano de Drogas

Frank Casas Sulca

Editado por:**COMIS.NAC.PARA DESAR.Y VIDA SIN DROGAS**

Av. Benavides 2199 - Int. B - Miraflores

Lima - Perú

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2020-04705.

Se terminó de imprimir en agosto 2020 en

Tarea Asociación Gráfica Educativa.

Pasaje María Auxiliadora 156

Urbanización Breña/Lima-Lima-Breña.

T/ (51-1) 207-4800

M/ devida@devida.gob.pe

W/ www.gob.pe/devida

D/ Av. Benavides 2199 - B - Lima 18 - Perú



PRESENTACIÓN

Por décadas, la modernización del sistema de comercialización de la hoja de coca para fines tradicionales e industriales estuvo relegada por las anteriores gestiones de DEVIDA y de los gobiernos de turno. Desconociendo la relevancia histórica que conlleva la hoja de coca para millones de consumidores, dichas gestiones se han mostrado indiferentes ante los problemas que genera un modelo de comercialización no adaptado a los nuevos tiempos. Lastimosamente, esta situación empeora la situación de los pequeños productores de hoja de coca, y los somete a una economía informal e ilegal que no les garantiza la seguridad social y económica que merecen.

Desde el inicio de nuestra gestión en DEVIDA nos comprometimos a reconocer, valorar y defender a la hoja de coca que se destina para el consumo tradicional e industrial. Y, con esa misma firmeza, también hemos sido enfáticos en rechazar y combatir cuando la hoja de coca es pisoteada para convertirse en cocaína. Por ello, en el marco de nuestras funciones, y por especial encargo de la Presidencia del Consejo de Ministros, desde el 2018 venimos contribuyendo en el diseño de una hoja de ruta que sienta las bases de un nuevo modelo de comercialización, basado en el libre mercado.

Como punto de partida, consideramos que era necesario conocer la actual situación y tendencia del mercado tradicional e industrial de la hoja de coca en el Perú. Para ello, encargamos a nuestro Observatorio Peruano de Drogas, para que en el marco del Sistema de Información de Lucha contra las Drogas (SISCOD), conduzca una serie de estudios científicos que nos muestre un panorama completo del problema público. Uno de estos estudios corresponde al “Informe sobre la demanda de hoja de coca para fines tradicionales e industriales 2019”, cuyo objetivo central es determinar la cantidad de hoja de coca que requiere el mercado para cubrir su demanda tradicional e industrial. Para esta importante tarea, hemos contado con el apoyo de la Unión Europea, y la asistencia técnica y metodológica del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

Entre los principales resultados del Informe se resalta que, al 2019, se estima que la cantidad de hoja de coca que se demanda para fines tradicionales e industriales asciende a 11,712 toneladas. El Informe también señala que alrededor de 5,947,034 millones de personas consumieron hoja de coca tradicional ese año, lo cual representa un crecimiento de más del 29% respecto al 2013. Este crecimiento se ha dado especialmente en la región costa y en Lima Metropolitana. Sin embargo, esta demanda no fue atendida por el actual sistema de comercialización del Estado. Del total aproximado de 256 toneladas de hoja de coca consumidas para fines tradicionales en Lima Metropolitana, como Estado, solamente logramos proveer cerca de 31 toneladas.

Como DEVIDA, somos conscientes que, en su momento, recayó un estigma sobre los pequeños productores de la hoja de coca. Nuestra gestión está comprometida en otorgales el reconocimiento y la reivindicación que les corresponde por su loable labor, y por mantener viva una práctica ancestral y cultural de nuestro país. Por ello, y en el marco de la política contra las drogas, continuaremos trabajando en este nuevo modelo de comercialización que asegure la formalización de los productores, el abastecimiento del mercado con hoja de coca natural y orgánica, y con una política de precios basado en la economía del libre mercado.

TABLA DE CONTENIDO

1. Marco conceptual	7
2. Metodología.....	9
3. Resultados.....	13
3.1. Demanda de hoja de coca para el consumo tradicional.....	13
3.2. Demanda de hoja de coca para el uso industrial.....	21
3.3. Contraste entre la producción legal y la demanda del mercado para el consumo tradicional e industrial.....	27
4. Análisis.....	35
5. Conclusiones.....	38
Sobre el consumo de hoja para fines tradicionales	38
Sobre la demanda de productos de hoja de coca industrializada.....	38
Sobre la producción legal y la demanda del mercado para el consumo tradicional.....	38
Anexos.....	40
Referencias.....	41

LISTA DE TABLAS, GRÁFICOS Y DIAGRAMAS

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Conceptos principales.....	9
Tabla 2. Relación de objetivos, fuentes y herramientas.....	10
Tabla 3. Ficha resumen de la metodología aplicada en la Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de Hoja de Coca 2019.....	12
Tabla 4. Descripción de herramientas.....	13
Tabla 5. Productos de hoja de coca y derivados de hoja de coca registrados en el trabajo de campo en Lima, Cuzco, Puno y Juliaca (2019).....	24
Tabla 6. Población de 12 y más años de edad que consume derivados de hoja de coca, según tipo de producto ¹ (número de personas) ²	25
Tabla 7. Datos utilizados para realizar el cálculo de la cantidad de filtrantes de hoja de coca consumidos en el 2019 (en filtrantes y toneladas métricas).....	26
Tabla 8. Cantidad de hoja de coca utilizada para atender el consumo anual de filtrantes de hoja de coca (tm).....	27
Tabla 9. Cálculo de la demanda de hoja de coca para uso industrial (tm) y superficie necesaria (ha).....	28
Tabla 10. Ratio de producción de productores de hoja de coca empadronados vigentes.....	29
Tabla 11. Cálculo de la demanda de hoja de coca para fines tradicionales e industriales (tm) y superficie necesaria (ha).....	35

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Población de 12 y más años de edad que adquiere hoja de coca, (millones de personas).....	14
Gráfico 2. Cantidad de hoja de coca adquirida para el consumo tradicional (tm) según INEI.....	14
Gráfico 3. Cantidad de hoja de coca adquirida por persona anualmente según área geográfica, 2003, 2013 y 2019 (Kg/persona).....	15
Gráfico 4. Cantidad de hoja de coca adquirida por región natural y área geográfica (Tm).....	16
Gráfico 5. Población urbana de 12 y más años de edad que adquiere hoja de coca, según nivel educativo, 2003, 2013 y 2019 (%).....	16
Gráfico 6. Población rural de 12 y más años de edad que adquiere hoja de coca, según nivel educativo, 2003, 2013 y 2019 (%).....	17
Gráfico 7. Población de 12 y más años de edad que adquiere hoja de coca, según idioma o lengua materna que aprendió en su niñez, 2003, 2013 y 2019 (%).....	17
Gráfico 8. Población de 12 y más años de edad que adquiere hoja de coca, según idioma o lengua materna que aprendió en su niñez, 2003, 2013 y 2019 (%).....	18
Gráfico 9. Población de 12 y más años de edad que compra hoja de coca, según motivo, 2003, 2013 y 2019 (%).....	19
Gráfico 10. Población de 12 y más años de edad que adquiere hoja de coca según rango etario (porcentaje).....	20
Gráfico 11. Población de 12 años a más que adquieren hoja de coca según región natural (porcentaje).....	21
Gráfico 12. Compra venta de hoja de coca de ENACO para usos industriales según rubro (tm).....	22
Gráfico 13. Estimación de la producción anual de hoja de coca (tm) y de la superficie de cultivos de coca (ha), 2010-2017.....	27
Gráfico 14. Cantidad de hoja de coca comprada y vendida por ENACO, 2010-2019 (tm).....	28
Gráfico 15. Cantidad de hoja de coca captada por ENACO, en comparación con el déficit de captación y el resto de producción estimada de hoja de coca a nivel nacional, al 2018.....	29
Gráfico 16. Total de hectáreas empadronadas que producen para ENACO, en comparación con el resto de hectáreas empadronadas por ENACO y el resto de hectáreas productivas a nivel nacional (2019).....	30
Gráfico 17. Hoja de coca captada por ENACO (tm), en comparación con el resto de la producción estimada de hoja de coca destinada al consumo tradicional e industrial (tm) y el resto de producción de hoja de coca nivel nacional, durante los años 2013 y 2019.....	31
Gráfico 18. Demanda de hoja de coca con fines tradicionales en Lima Metropolitana, 2019, consumo total y per cápita.....	32
Gráfico 19. Cantidad estimada de hoja de coca destinada a consumo tradicional e industrial abastecida y no abastecida por ENACO (tm), 2019.....	33
Gráfico 20. Superficie de hoja de coca según demanda.....	34

LISTA DE DIAGRAMAS

Diagrama 1. Rutas para el comercio de hoja de coca para usos industriales.....	23
Diagrama 2. Análisis de la secuencia de producción y consumo de hoja de coca para usos tradicionales e industriales.....	36

1. Marco conceptual

Las hojas de coca son tomadas de un arbusto (del género *Erythroxylum*) (Calatayud & González, 2003) que crece en la franja de los andes amazónicos de América del Sur. En el Perú se registran principalmente dos variedades de este género: *Erythroxylum coca*, que contiene la mayor concentración del alcaloide cocaína y es el principal insumo para la fabricación de pasta básica y clorhidrato de cocaína (Calatayud & González, 2003); y la *Erythroxylum novogranatense*, que se utiliza sobre todo para la producción de elixires y bebidas medicinales (Gootenberg, 2005).

La hoja de coca se produce y consume desde el periodo pre-colombino (Healy, 1991), como “acto ritual” (Gootenberg, 2015). Desde entonces, la hoja de coca continúa siendo empleada para fines ceremoniales-culturales, para fines tradicionales, así como para fines industriales y farmacéuticos. En ese sentido, el Estado peruano reconoce, valora y protege a la hoja de coca por su arraigo cultural, histórico y ambiental, pero con en ese mismo énfasis, y de acuerdo a su normatividad nacional y los compromisos internacionales suscritos, rechaza que la hoja de coca sea empleada para fines de la producción y comercio ilícito de cocaína.

Actualmente, y de acuerdo a la normatividad peruana, la Empresa Nacional de la Coca - ENACO cumple un rol determinante sobre la cadena de comercialización legal de la hoja de coca. ENACO opera como empresa estatal de derecho privado (Decreto Supremo 008.82.AG), y como tal -las empresas públicas se encuentran en el régimen tributario común o general (artículo 69 de la Ley 24948 de 1988)-, debe rendir cuentas de su organización y sus actividades económicas al Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado (FONAFE). Esto es ratificado mediante el Decreto Legislativo 1031 de 2008 que reemplaza a la Ley 24948. El Artículo 703 del Manual de Organización y Funciones de ENACO (2006), indica que se encarga “de planear, coordinar, dirigir y controlar las actividades de comercialización y producción de los productos industrializados de la hoja de coca en el mercado interno y externo (...)”. Según el Manual de Procedimientos del Sistema Comercial de ENACO (2015), esta empresa se encarga directamente de tramitar las certificaciones sanitarias para la hoja de coca destinada a la exportación, mientras que los controles a las plantas de procesamiento y a los productos que industrializan son tramitados por las distintas sucursales y agencias, así como por las empresas que compran hoja de coca como bien intermedio.

ENACO, como empresa estatal (Artículo 2 del Decreto Legislativo 1031), también ha elaborado normativas y reglamentos internos sobre procedimientos dentro de la cadena de comercialización lícita de la hoja de coca. La comercialización interna tiene como principal destino el uso tradicional, labor encomendada a la Gerencia de Comercio Tradicional a través de sus sucursales, agencias y unidades operativas (Artículo 705 del Reglamento de Organización y Funciones de ENACO de 2017). La comercialización externa y la gestión y control de industrialización de la hoja de coca y derivados están encargados a la Gerencia de Comercio Industrial (Artículo 703 del Manual de Organización y Funciones de ENACO de 2006). Asimismo, se emiten registros de las transacciones de compra y venta, tanto para la entrega de la cosecha a los transportistas por parte de los productores empadronados; para el internamiento del cargamento en bruto en los almacenes de las sucursales, agencias o unidades de ENACO; en el empaque para el comercio interno y externo; y para la distribución hacia unidades de compra-venta (ENACO, 2015).

A continuación, se presenta un inventario de conceptos relevantes para la revisión del presente Informe:

Tabla 1. Conceptos principales

Conceptos	Descripción
Arraigo histórico-territorial de la hoja de coca	La hoja de coca se cultiva en los bosques húmedos y muy húmedos subtropicales, llamados yungas y que forman el piso inferior de la Selva Alta y en los Andes (Matteucci & Morello, 2002). En el Perú, y de acuerdo a las investigaciones de la arqueología y antropología contemporánea, se ha encontrado evidencia del cultivo de coca en tiempos preincaicos situados en algunos territorios como el valle del Nanchoc de Cajamarca (Dillehay et al, 2010), Puruchuco (Lima provincia) (Murphy & Boza, 2009), el antiguo valle del Pillkumayu - Huánuco (Murra, 1986) y en Paucatambo -Cusco (Orche, 2013).
Predio empadronado para el cultivo lícito de coca	Espacio geográfico declarado para el cultivo de coca, incluidos en el Registro de Productores de 1978 de la Empresa Nacional de la Coca (Enaco). De acuerdo con el Registro de Productores de Enaco dicho espacio geográfico alcanza las 22,094 hectáreas (Enaco, 2020). De acuerdo al marco normativo, el cultivo de coca situado en predios no empadronados se encuentra al margen de la Ley (Primera disposición transitoria del DL 22095, Art 9 del DS 006-2016-IN).
Comercio legal de hoja de coca	Comprende el intercambio económico de la hoja de coca. Enaco se encarga de la “gestión, conducción y control del proceso de compra, distribución y venta de coca”. El Estado, a través de Enaco, es el único agente que puede comprar hoja de coca de los productores o sus representantes, siempre y cuando provenga de los predios empadronados (art, 705 del ROF de ENACO, art. 4 del DL 1241).
Uso tradicional de la hoja de coca	Implica el consumo de la hoja a través del “mascado” o “picchado”, y a través de infusiones (Gootenberg, 2015; INEI, 2013). Además, se refiere al uso ritual de la hoja de coca, el cual se lleva a cabo desde el periodo prehispánico. Además de su valor ritual, reconocido en expresiones espirituales (mágico y religiosas) y festividades culturales vigentes consideradas patrimonio por las entidades oficiales de la política cultural (692-2011-VMPCJC-MC, 214-2018-VMPCJC-MC, 215-2018-VMPCJC-MC, 021-2019-VMPCJC-MC), es empleado en algunas comunidades como un bien de intercambio económico en sí mismo (práctica del trueque) (Burchard, 1974, 1978), bajo la forma de provisión de hoja de coca a peones y jornaleros (INEI, 2013).
Uso industrial de la hoja de coca	Implica el procesamiento de la hoja para producir mercancías con valor agregado (infusiones filtrantes, coca pulverizada, extractos, bebidas, galletas, etc.) (Troyano & Restrepo, 2018), que pueden derivarse de la transformación industrial o de la manufactura (Cespedes & Philippe, 2017; Obando, 2016; Sharapin, 2000). La industrialización de la hoja de coca puede comprender también la elaboración de base de cocaína y otros derivados para fines farmacéuticos provisto por ENACO (Art. 41 del DL 22095, Art 6 del DL 1241, Art. 11 del DS 006-2016-IN).
Adquisición de hoja de coca	De acuerdo con INEI (2019), la adquisición de hoja de coca incluye las personas que compran (adquisición con intercambio monetario) u obtienen hoja de coca (recibe hoja de coca sin intercambio monetario).

Fuente: elaboración propia

2. Metodología

El presente Informe se organiza sobre tres objetivos, a partir de los cuales se presentan los resultados y el análisis del documento. Cada objetivo, además, se asocia a una fuente de información y a herramientas que han permitido organizar los datos.

Tabla 2. Relación de objetivos, fuentes y herramientas

Objetivos específicos	Fuentes de información	Herramientas
1. Describir la situación de la demanda de hoja de coca para el uso tradicional	Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de Hoja de Coca 2019 (INEI)	Tablas de contingencia para sintetizar datos
2. Describir la situación de la demanda de hoja para el uso industrial	Informe de Unión Europea para DEVIDA “Misión ATI para estudio sobre la cadena de suministro legal e informal de la hoja de coca para fines industriales”	Tablas de contingencia para sintetizar datos
3. Establecer el contraste entre la producción legal y la demanda del mercado para el uso tradicional e industrial	Informe de Unión Europea para DEVIDA “Estudio sobre estimación de la adquisición y tipos de uso industrial de la hoja de coca en el Perú. Informe sobre análisis de cantidad y evolución de compra de coca para fines industriales”, y la base de datos de la información comercial de la Empresa Nacional de la Coca S.A. (ENACO)	Tablas de contingencia para sintetizar datos

Los datos disponibles y la información de cada herramienta requieren ser analizadas en contraste con los instrumentos aplicados anteriormente. Por ejemplo, el caso del estudio realizado por el INEI (Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de Hoja de Coca 2019) implica mejoras metodológicas respecto de las aplicaciones anteriores (2013 y 2003), lo que genera información más amplia en varios aspectos y una muestra más precisa. La información base del diseño muestral del 2019 proviene de la cartografía e información estadística del Censo de Población y Vivienda 2017. Asimismo, tanto en el proceso de la prueba piloto de campo, así como en la fase de levantamiento de información, el INEI empleó tabletas electrónicas y celulares que permitieron la mejor ubicación de los miembros de familia en cada vivienda y la automatización de las respuestas hacia la central de base de

datos. También permitió monitorear y supervisar el cumplimiento de funciones por parte de los 107 encuestadores, 8 Supervisores Nacionales, 42 Supervisores locales, 9 Coordinadores de sede de campo del INEI. Además, la muestra fue superior en tamaño en comparación a años precedentes, para el 2019 se contemplaron 8600 viviendas (en 2003 y 2013, fueron 8193 viviendas). La tasa de no respuesta alcanzó el 2.7% para el año 2019, mientras que en los años 2003 y 2013 fue de 3.3% y 10%, respectivamente. En síntesis, las mejoras permiten obtener resultados más robustos que en las encuestas precedentes, sin perder la posibilidad de comparar las tendencias en la demanda de hoja de coca para el uso tradicional.

Se optó por realizar una encuesta por varias razones técnicas: por un lado, para garantizar la comparabilidad metodológica y de los resultados con las encuestas realizadas en el año 2003 y 2013. Dejar de lado ello, implicaría no poder comparar dicha información (fundamental para el análisis de tendencias en la toma de decisiones), y no poder establecer los cambios respecto a los datos. En segundo lugar, porque permite la actualización periódica de información en un tiempo oportuno, así como procurar su aplicación de manera periódica. En tercer lugar, porque responde a las rutas utilizadas en la experiencia comparada. Existen ejemplos positivos de la aplicación de encuestas de adquisición y consumo de hoja de coca; así, por ejemplo, dicho instrumento también ha sido empleado para el estudio de demanda de hoja de coca en Bolivia (Encuesta nacional de uso y consumo de la hoja de coca en hogares 2009-2010).

El desarrollo de la Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de Hoja de Coca 2019 implicó llegar a 8,600 hogares, lo que a su vez representó la realización de entrevistas a 23,351 personas de 12 años a más edad, residentes habituales en las viviendas del área urbana y rural de los 24 departamentos del país y de la Provincia Constitucional del Callao. Para la selección de los hogares se empleó métodos de muestreo basado en principios matemáticos y de la ciencia estadística. Por ello, la muestra es probabilística, de áreas, estratificada, multietápica e independiente en cada dominio de estudio. La muestra fue probabilística porque las unidades de muestreo fueron seleccionadas mediante métodos al azar, lo cual permite efectuar inferencias a la población sobre la base de la teoría de probabilidades, es decir los datos y resultados que se obtienen de la muestra son representativos de la población. La muestra fue estratificada, porque previo a la selección, la población se estratificó por área (urbana y rural), por regiones (costa, sierra, selva y Lima metropolitana) y pisos altitudinales, con el objeto de mejorar su representatividad y llegar a todos los departamentos del país.

Antes de la operación de campo, se realizó una prueba piloto con la finalidad de evaluar el manejo y funcionalidad del cuestionario electrónico implementado en una tableta electrónica, además de evaluar la operacionalidad de las variables de investigación referidas a la adquisición y consumo de la hoja de coca. La prueba piloto se efectuó del 01 de abril al 13 de mayo del 2019. Se asignaron seis días de capacitación para los responsables de campo (coordinadores, supervisores locales, supervisores nacionales y encuestadores) del 17 al 22 de junio, bajo la modalidad de internado. La ejecución del trabajo de campo se llevó a cabo del 01 de julio al 30 de agosto.

Tabla 3.

Ficha resumen de la metodología aplicada en la Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de Hoja de Coca 2019

Objetivo	Conocer la cantidad estimada de Tm de hoja de coca demandada para el consumo tradicional y doméstico
Tipo de investigación	Investigación cuantitativa
Muestra	8600 viviendas
Tipo de muestra	Probabilística, de áreas, estratificada, multietápica e independiente en cada dominio de estudio
Población	Personas mayores de 11 años, residentes habituales de viviendas particulares del área urbana y rural de los 24 departamentos del país.
Nº de entrevistas	23,351
Nivel de confianza	95%
Inferencia del estudio	Nacional, Nacional urbano, Nacional rural, Lima Metropolitana, costa, sierra y selva
Fecha de aplicación	julio-agosto 2019
Tasa de no respuesta	2.7%

Fuente: INEI

Elaboración: Devida

Asimismo, además de la mencionada Encuesta, también se realizó estudios específicos con el objetivo de determinar con precisión la cantidad de hoja de coca demandada para usos industriales. Ello ha implicado un esfuerzo importante e inédito, en la medida que nunca antes se había explorado dicho espacio del mercado, y que comprende una zona gris, debido al importante abastecimiento no legal de hoja de coca para el uso industrial. Aun cuando se trata de un fenómeno complejo y con información dispersa, los resultados que se presentan en este Informe constituyen una visión clara sobre el panorama del uso, demanda y abastecimiento de hoja de coca para fines lícitos.

A continuación, se describe de manera sintética las principales características metodológicas de las herramientas empleadas para la elaboración del presente Informe:

Tabla 4. Descripción de herramientas

Herramienta	Descripción
Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de Hoja de Coca 2019 (INEI)	Durante el 2019, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), en coordinación con DEVIDA y a través de la Dirección Nacional de Censos y Encuestas, ejecutó la “Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de Hoja de Coca 2019”. De acuerdo al INEI (2019), la encuesta tuvo por objetivo medir la cantidad de hoja de coca que se adquiere y consume anualmente en su forma natural, es decir, la que se consume para masticar/chacchar, como medicina tradicional, como mate doméstico, para usos rituales, entre otros usos naturales, sin procesamiento industrial ni para uso de la industria. Se trata de la tercera edición de dicha encuesta; las anteriores fueron realizadas en los años 2003 y 2013. Los datos principales del diseño muestral son los siguientes: la muestra del estudio es de 8,600 viviendas con un tipo de muestreo probabilístico, multietápico e independiente en cada distrito de estudio. La población de estudio estuvo constituida por las personas de 12 y más años de edad, residentes habituales en las viviendas particulares del área urbana y rural del país, en los 24 departamentos del Perú. Se consideraron los siguientes dominios de estimación: nacional, nacional urbano, nacional rural, costa, sierra, selva y el área metropolitana de Lima y Callao. Asimismo, se maneja un nivel de confianza de 95%, y una tasa de no respuesta de 2.7%. Las entrevistas fueron ejecutadas entre julio y agosto de 2019. De los resultados la encuesta se ha recogido información sobre la cantidad de hoja de coca adquirida para el consumo tradicional; el consumo de hoja de coca según rango etario y región natural; así como sobre el consumo de derivados de hoja.
Estudio sobre la cadena de suministro de la hoja de coca legal e informal para fines industriales	El estudio realizado tuvo como objetivo “identificar la cadena de suministro de la hoja de coca legal e informal para fines industriales”; se desarrolló un estudio descriptivo, exploratorio, organizado desde un enfoque metodológico cualitativo, dirigido a la reconstrucción de la circulación de objetos-bienes, y la descomposición del recorrido posible de este objeto (basado en estudios precedentes: Birthal et al., 2017; Gootenberg, 2015; Minten et al., 2017; Vicol, Neilson, Hartatri & Cooper, 2018; Caulkins et al., 2016; Jansson, 2006; McSweeney, Wrathall, Nielsen & Pearson, 2018). El método implicó la recolección de información primaria (en mercados locales) y secundaria (bases de datos oficiales y entrevistas a funcionarios) para establecer posibilidades de circulación del objeto, así como evidencia de esas posibilidades de circulación (y trazabilidad). La recolección de datos de archivo (ENACO, DIGESA, DIGEMID) (se recolectó información pública disponible en las páginas web y documentos publicados de las instituciones respecto a los datos del 2018 y a través de una solicitud de datos a ENACO y DEVIDA). La recolección de datos empíricos de productos disponibles se realizó con inspecciones físicas en cuatro ciudades (Lima, Cusco, Puno y Juliaca) y compra de productos en 48 supermercados, mercados, ferias y calles comerciales en cada ciudad y se analizaron 385 productos industrializados encontrados.

Herramienta	Descripción
Tablas de contingencia con los datos de ENACO	Se realizó una revisión de archivo de la información comercial de la Empresa Nacional de la Coca S.A. (ENACO) con el objetivo de cuantificar y caracterizar la compra venta de hoja de coca destinada a usos industriales. La información consultada se compone de los registros de compra por productor de hoja de coca (periodo 2003-2019); registros de venta por productor de hoja de coca (periodo 2010-2019); registros de hoja de coca utilizada para fines industriales y de exportación (periodo 2010-2019); así como del registro de productores y hectáreas empadronadas de ENACO. Así, la revisión de archivo permitió determinar la cantidad de hoja de coca destinada a usos industriales según rubros (venta de hoja de coca a comerciantes industriales, exportación de hoja de coca, producción interna de derivados de hoja de coca), además como dimensionar el desempeño productivo de la empresa durante los decenios de 2000 y 2010.
Estudio sobre estimación de la adquisición y tipos de uso industrial de la hoja de coca en el Perú. Informe sobre análisis de cantidad y evolución de compra de coca para fines industriales	El objetivo de este estudio fue estimar los usos industriales de la hoja de coca en el Perú durante el período 2008-2018, identificando las empresas que compran hoja de coca a ENACO para fines industriales, las potencialidades y debilidades del proceso de compra. Para calcular el uso industrial de la hoja legal se realizó el siguiente proceso: 1) identificación del total de hoja de coca que ENACO utiliza para producir derivados industriales; 2) identificación del total de hoja de coca que ENACO vende a Stepan Company, y; 3) identificación en la base de datos de ENACO a las personas jurídicas que compran hoja de coca bajo el rubro de uso tradicional para industrializarla (considerando las empresas que compran coca para revenderla entera sin someterla a procesamientos). Sin embargo, debe señalarse que ENACO no constituye el único proveedor de coca de empresas que generan productos derivados. Al respecto se identificó que i) hay empresas que pueden producir derivados de coca sin adquirirla a ENACO y ii) hay empresas que pueden producir derivados de coca adquiriendo una parte a ENACO y otra en el mercado informal.

Fuente: elaboración propia

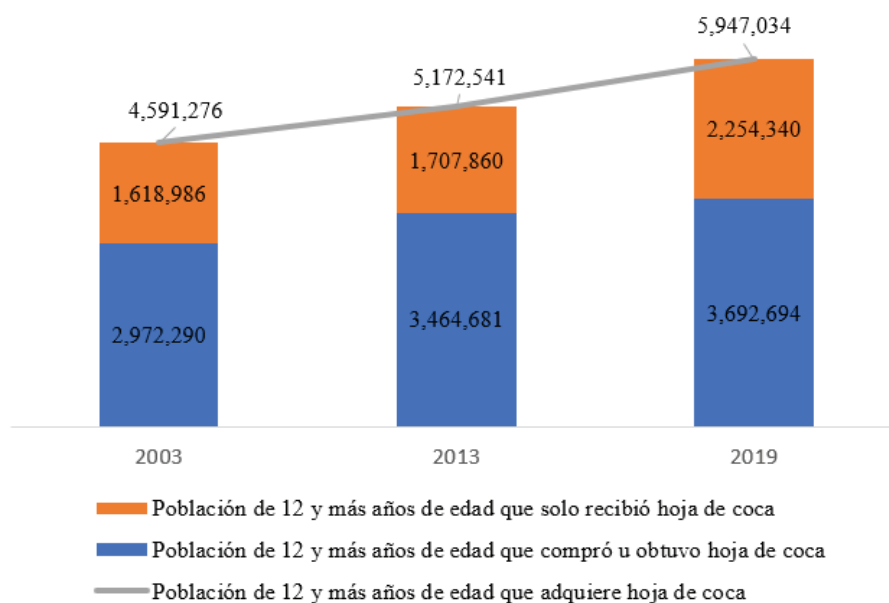
3. Resultados

3.1. Demanda de hoja de coca para el consumo tradicional

Según los datos de la encuesta aplicada por INEI sobre consumo de hoja de coca en el Perú, hay un incremento de la población que realiza la adquisición de hoja de coca para el consumo tradicional. Así, según los datos del 2019, se calcula que 5,947,034 personas han adquirido (comprado o recibido hoja de coca para el consumo tradicional), lo que representa un aumento relevante respecto de la encuesta del año 2013 y del año 2003, tal como se observa en el gráfico siguiente:

Gráfico 1.

Población de 12 y más años de edad que adquiere hoja de coca, (millones de personas)¹.



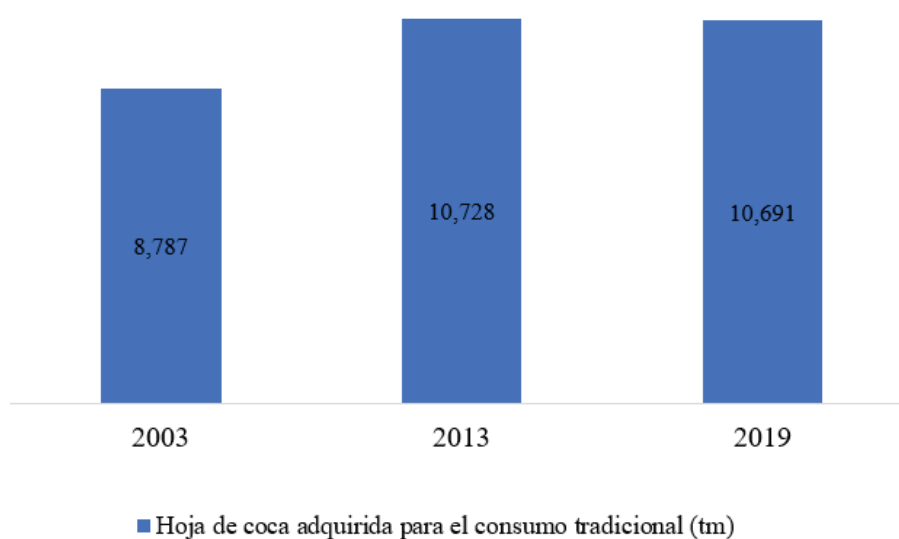
Fuente: INEI (2003; 2013; 2019).

1/ De acuerdo a INEI (2019), la adquisición de hoja de coca incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante).

En esa línea, de acuerdo con el gráfico 2, la cantidad de hoja de coca estimada que se requiere para satisfacer la demanda del consumo tradicional representaría 10,691tm. Aunque el 2019 no implica un aumento respecto de la encuesta del 2013, el total de la demanda no se ha movilizado (aun cuando hay más consumidores). Esto sugiere que hay más consumidores, pero con una menor intensidad relativa de adquisición y consumo por persona.

Gráfico 2.

Cantidad de hoja de coca adquirida para el consumo tradicional (tm) según INEI¹



Fuente: INEI (2003; 2013; 2019).

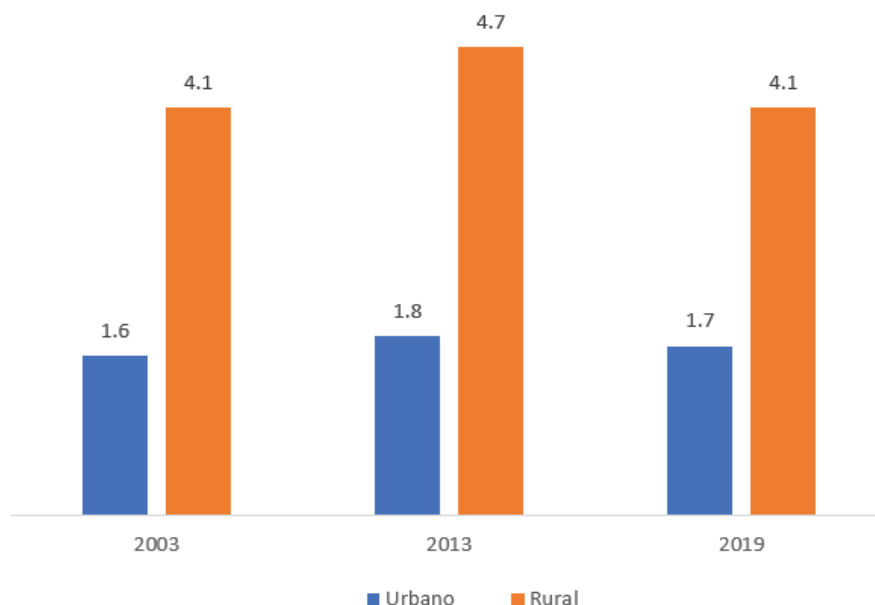
1/ Para la estimación del consumo tradicional se ha considerado el valor más alto según ENHCO/INEI 2019, es decir 10,651 Tm. El valor promedio es 9,559 Tm.

Aquello puede estar asociado a una reducción del volumen total de consumo en un grupo poblacional y a la extensión de este uso (pero en menor cantidad) en otro grupo (posiblemente una reducción del volumen en la población adulta de la “sierra” como se muestra en los datos de concentración geográfica del consumo, y una ampliación de la población que consume en la “costa” y “Lima Metropolitana” como se muestra en el gráfico 8).

Entre los que adquieren hoja de coca, la cantidad promedio anual para el 2019 es de 2.6 kg por persona, ello ha significado una disminución con respecto a años anteriores, ya que en el 2003 fue de 3 kg por persona y en el 2013 de 3.1 kg por persona. En las áreas rural y urbana los datos son de 4.1 kg/persona y 1.7 kg/persona, respectivamente, tal como se observa en el gráfico 3. Así, la adquisición por persona en el área rural es superior al promedio nacional.

Gráfico 3.

Cantidad de hoja de coca adquirida por persona anualmente según área geográfica, 2003, 2013 y 2019 (Kg/persona)

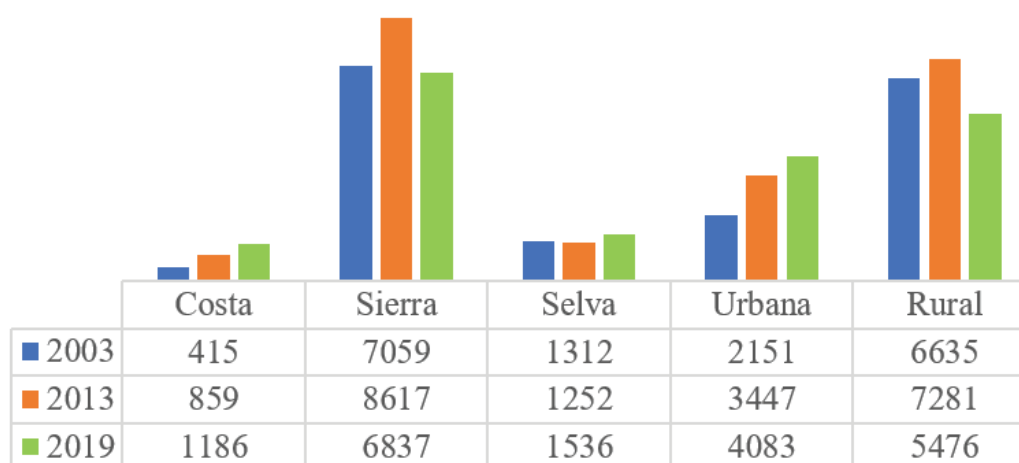


Fuente: INEI, 2019

La hoja de coca ha sido adquirida mayoritariamente en la sierra (71.5%) y en áreas rurales (57.3%). Sin embargo, desde el 2003 se registra un incremento en las zonas urbanas. Así se tiene un aumento de 2,151Tm a 4,083 Tm. Esta tendencia se presenta también en la Costa, ya que desde el año 2003 al 2019 se ha incrementado de 415 Tm a 1,186 Tm. Esta información se encuentra detallada en el gráfico 4. Si bien se trata de la región natural en la que menos se consume hoja de coca, se observa una tendencia de aumento del consumo.

Gráfico 4.

Cantidad de hoja de coca adquirida por región natural y área geográfica (Tm)

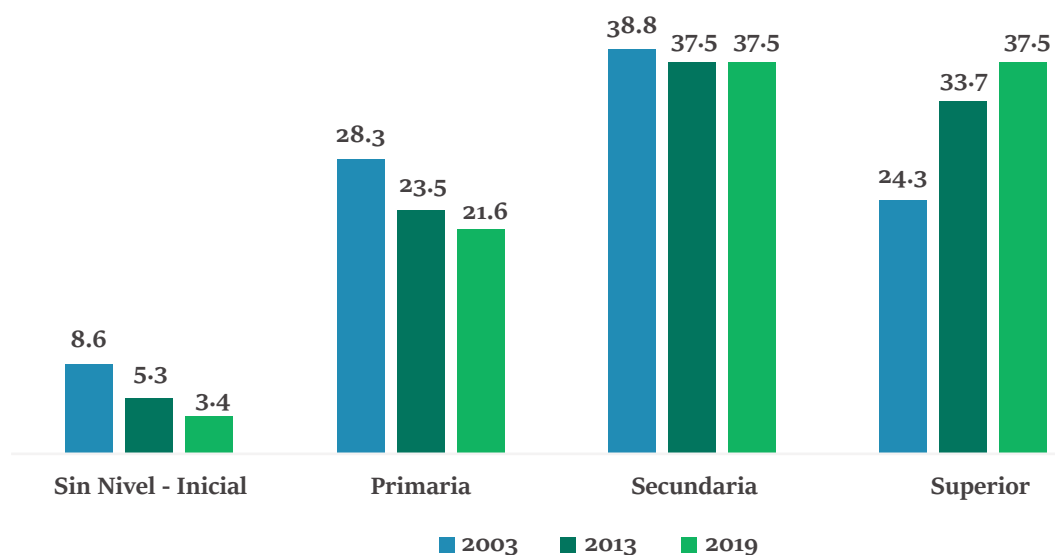


Fuente: INEI, 2019

En los años 2003, 2013 y 2019, respecto a la población que adquiere hoja de coca en el área urbana se observa que la mayoría tiene nivel educativo secundario y superior, mientras que, en el área rural sigue predominando el consumo entre las personas con nivel primaria. En el siguiente gráfico se muestran la adquisición de hoja de coca entre la población urbana, de manera comparada entre los años 2003, 2013 y 2019.

Gráfico 5.

Población urbana de 12 y más años de edad que adquiere hoja de coca, según nivel educativo, 2003, 2013 y 2019 (%)

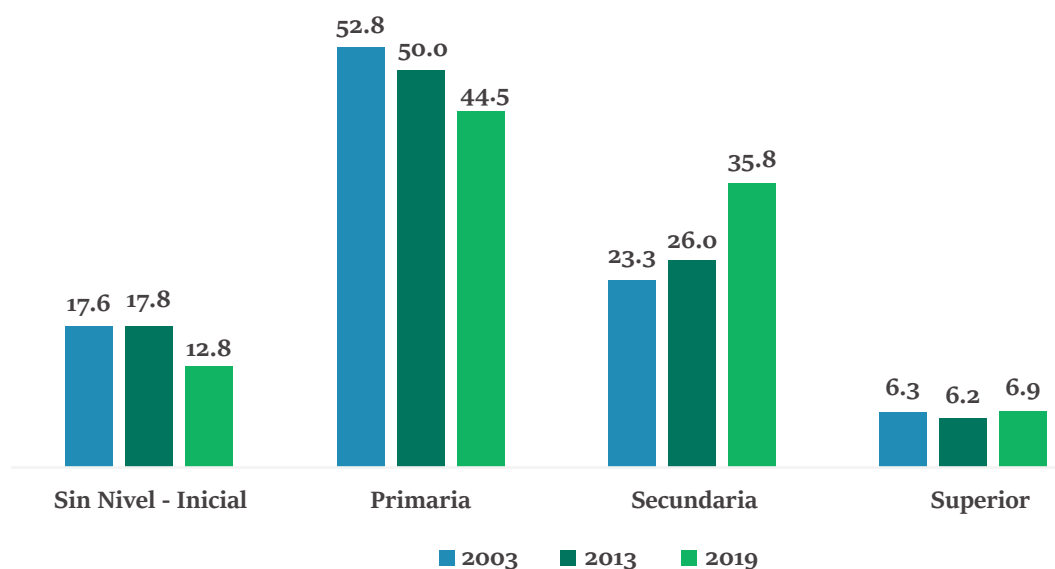


Fuente: INEI, 2019

Se destaca que, en el 2019 en el área rural, el porcentaje de personas que adquieren hoja de coca con nivel secundaria es mayor al 2003 y 2013. Ello se puede notar en el siguiente gráfico, el cual se muestra que el 2019, además del nivel secundario, aumenta el nivel superior.

Gráfico 6.

Población rural de 12 y más años de edad que adquiere hoja de coca, según nivel educativo, 2003, 2013 y 2019 (%)

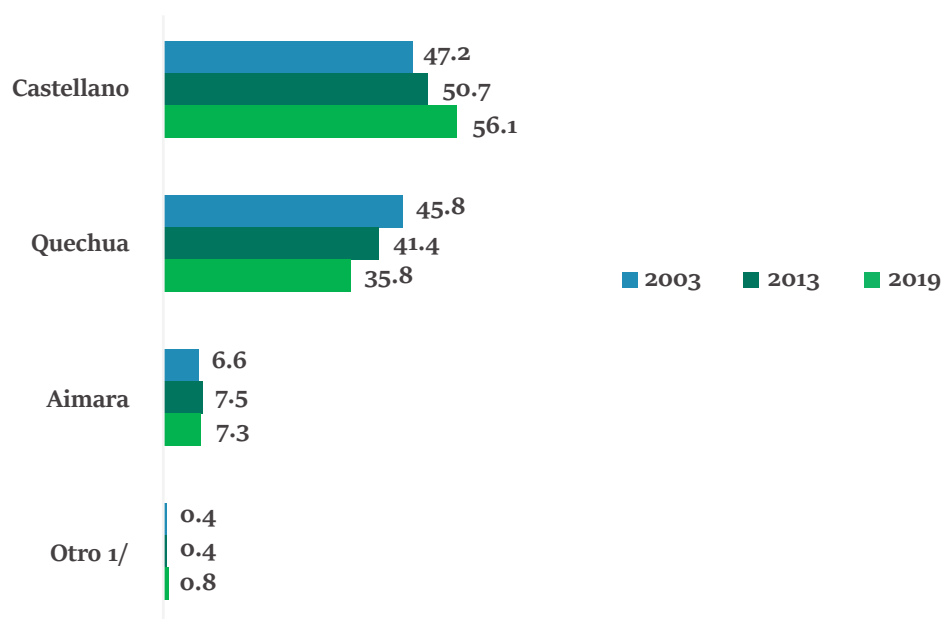


Fuente: INEI, 2019

Con respecto a la etnia de la población que adquiere hoja de coca, de acuerdo con los datos obtenidos en el 2019 (INEI), del total de personas que adquirieron hoja de coca (14.3% de los entrevistados), más de la mitad (56.1%) había aprendido castellano en su niñez, luego se encuentra el quechua con 35.8% y el aimara con 7.3%, como podemos ver en el gráfico a continuación:

Gráfico 7.

Población de 12 y más años de edad que adquiere hoja de coca, según idioma o lengua materna que aprendió en su niñez, 2003, 2013 y 2019 (%)

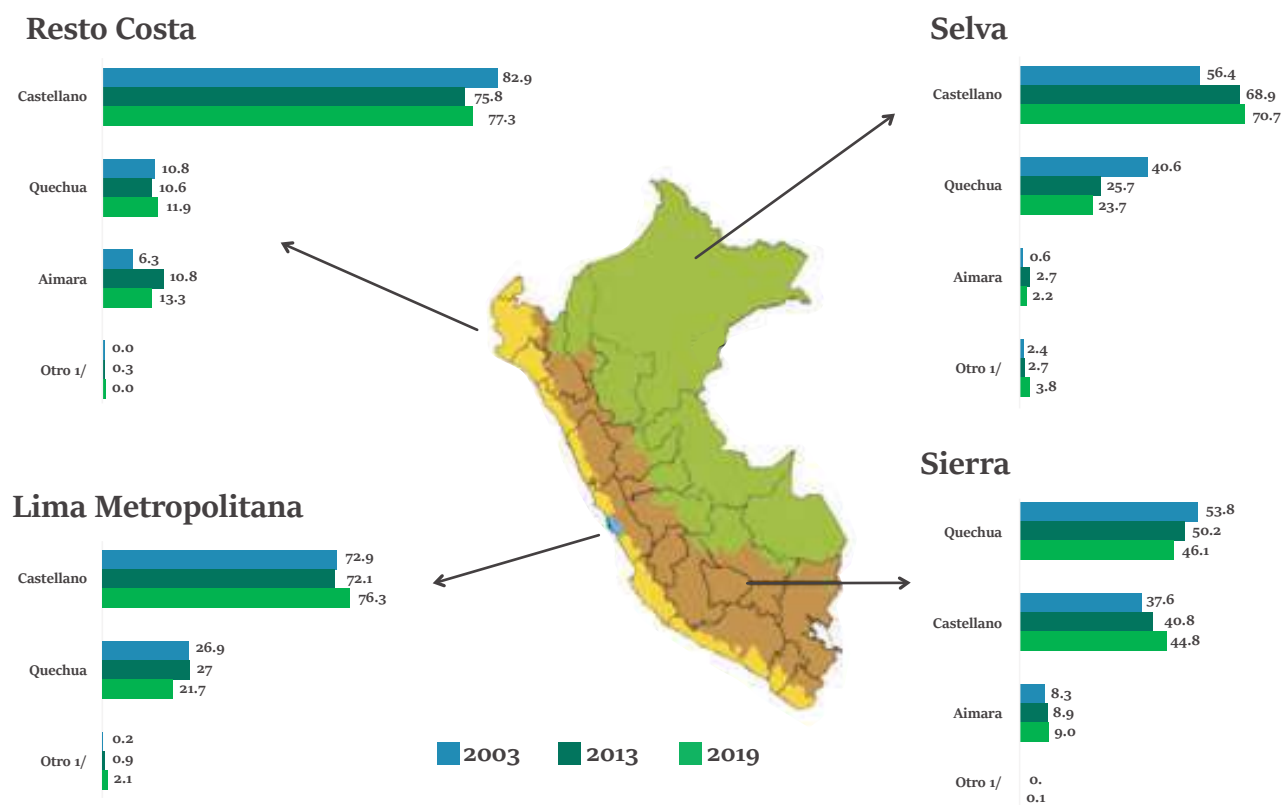


Fuente: INEI, 2019

En el año 2003, 2013 y 2019, se observa que la mayoría de la población que adquiere hoja de coca, tiene como lengua materna el castellano. De acuerdo con el siguiente gráfico, específicamente en el 2019, la población que adquiere hoja de coca y tiene como lengua materna el castellano aumentó 5.4% en comparación al 2013, mientras que, los que tienen como lengua materna el quechua disminuyó en 5.6%.

Gráfico 8.

Población de 12 y más años de edad que adquiere hoja de coca, según idioma o lengua materna que aprendió en su niñez, 2003, 2013 y 2019 (%)

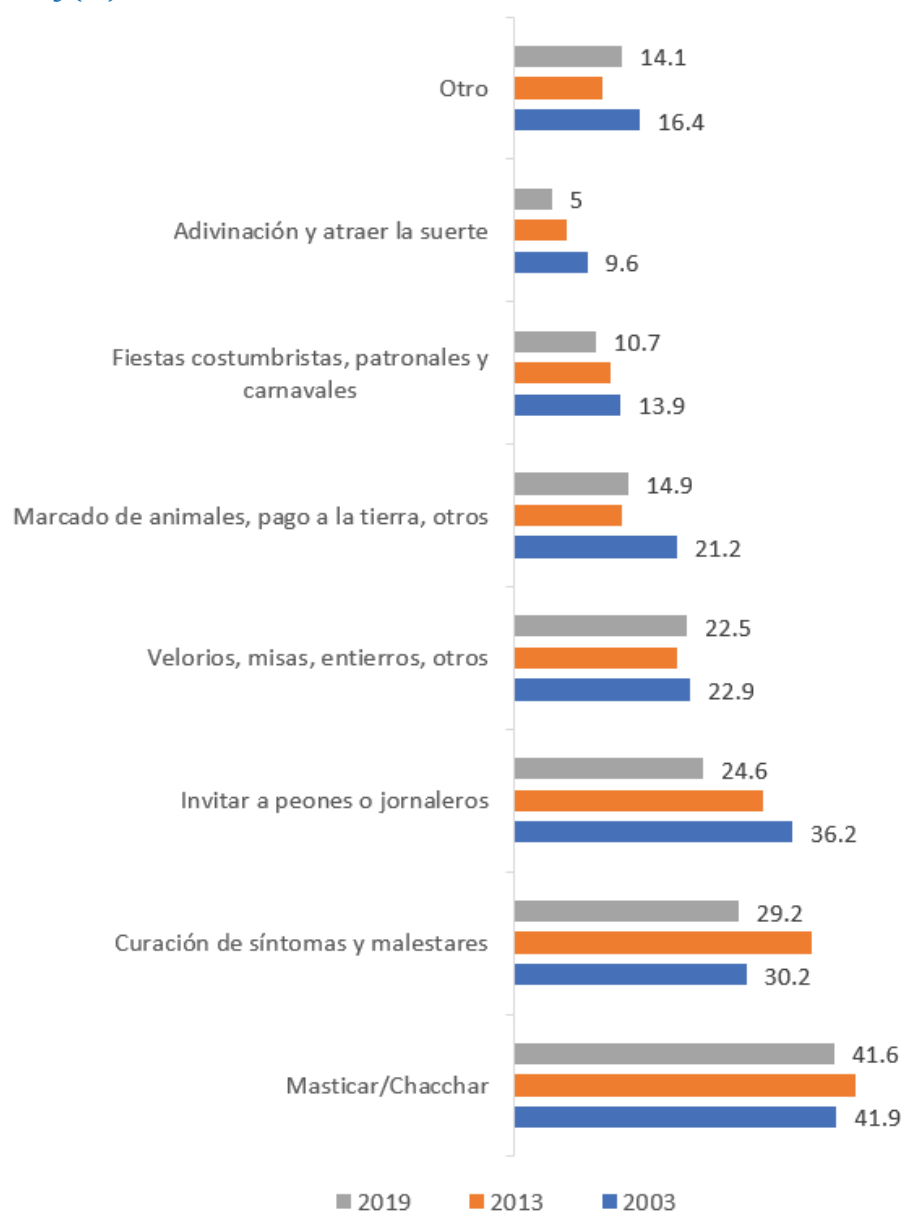


Fuente: INEI, 2019

Los motivos que la población tiene para adquirir hoja de coca se han mantenido en los años de estudio, siendo los prioritarios: para masticar/chacchar (41.6%), para la curación de síntomas y malestares (29.2%), para invitar a peones o jornaleros (24.6%), para velorios, misas entierros, día de los muertos (22.5%), entre otros usos domésticos, como marcado de animales, pago a la tierra, fiestas costumbristas y adivinación. El siguiente cuadro muestra estos resultados con respecto a las encuestas realizadas en 2003, 2013 y 2019,

Gráfico 9.

Gráfico 9. Población de 12 y más años de edad que compra hoja de coca, según motivo, 2003, 2013 y 2019 (%)

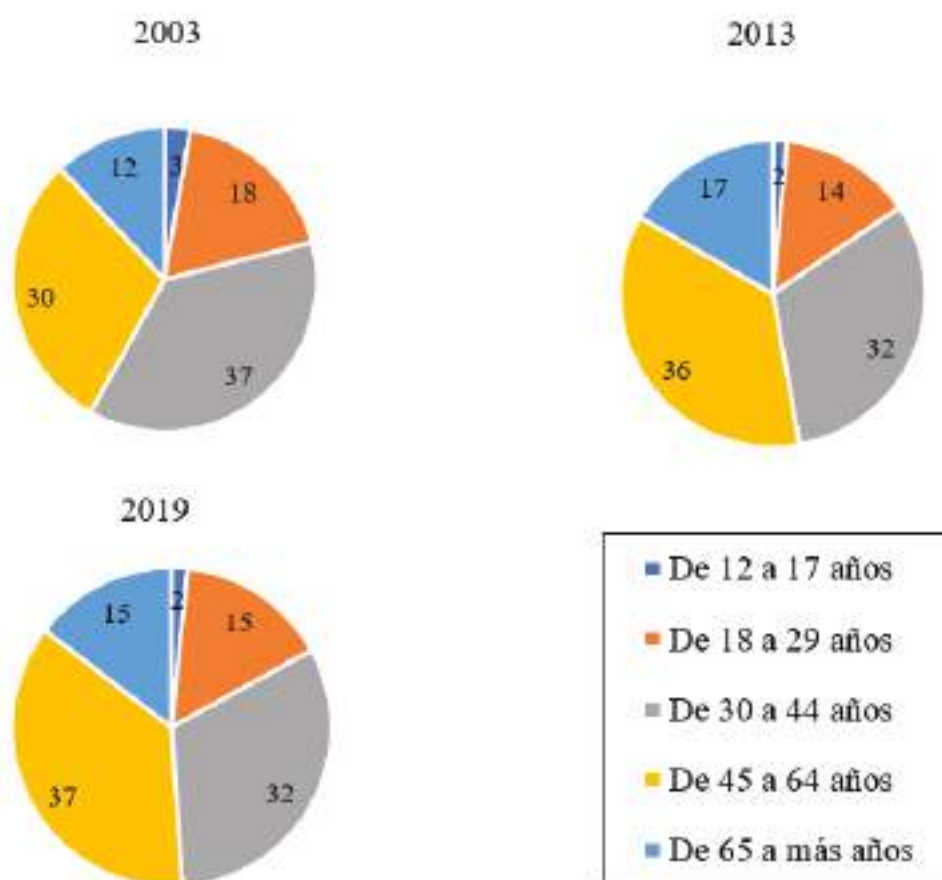


Fuente: INEI, 2019

La adquisición de hoja de coca para fines lícitos se extiende en una amplia cantidad de la población del país en sus diversas formas de uso tradicional (y también transformadas industrialmente). Sin embargo, de acuerdo con los datos que se ofrecen en el gráfico 10, la concentración de la población se mantiene tras los datos de las tres encuestas disponibles en el mismo grupo etario: el que tiene entre 30 y 44 años y el que tiene entre 45 y 65 años (ambos grupos configuran el 69% del total en 2003, 68% en el 2013 y 69% en 2019). Esto mantiene la idea de un uso tradicional en la población adulta y una población de menores de 18 años y jóvenes hasta los 29 años que no ha representado una movilidad importante en la adquisición y consumo de este tipo de productos y el tipo de uso tradicional.

Gráfico 10.

Población de 12 y más años de edad que adquiere hoja de coca según rango etario (porcentaje).

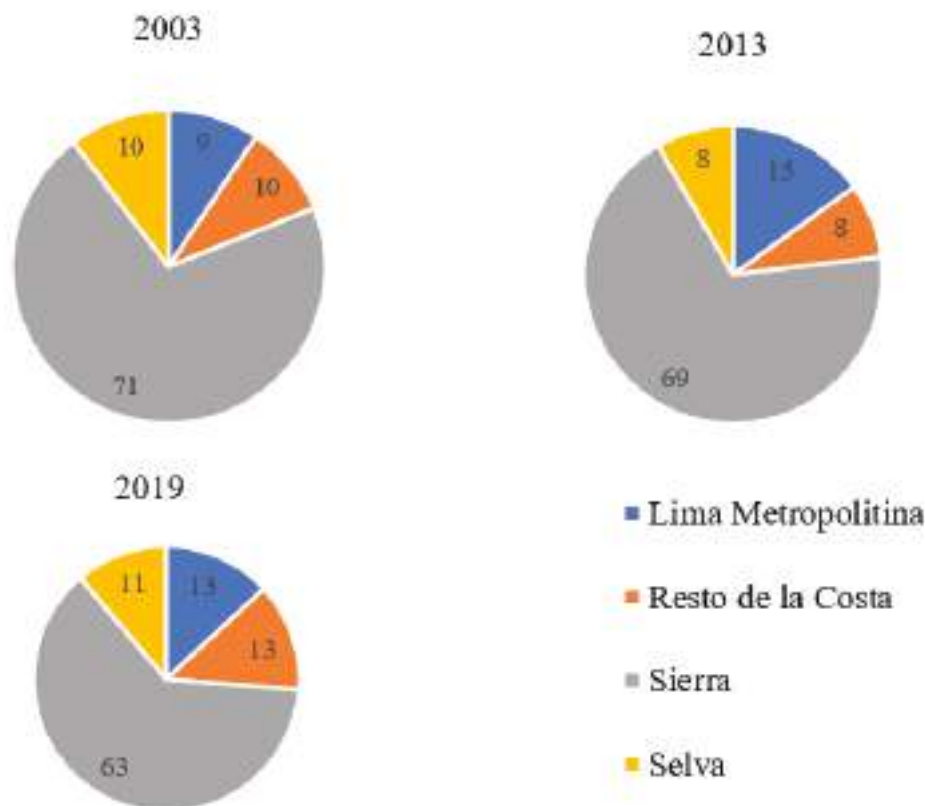


Fuente: INEI (2003; 2013; 2019).

La adquisición de hoja de coca para fines lícitos se extiende en una amplia cantidad de la población del país en sus diversas formas de uso tradicional (y también transformadas industrialmente). Sin embargo, de acuerdo con los datos que se ofrecen en el gráfico 10, la concentración de la población se mantiene tras los datos de las tres encuestas disponibles en el mismo grupo etario: el que tiene entre 30 y 44 años y el que tiene entre 45 y 65 años (ambos grupos configuran el 69% del total en 2003, 68% en el 2013 y 69% en 2019). Esto mantiene la idea de un uso tradicional en la población adulta y una población de menores de 18 años y jóvenes hasta los 29 años que no ha representado una movilidad importante en la adquisición y consumo de este tipo de productos y el tipo de uso tradicional.

Gráfico 11.

Población de 12 años a más que adquieren hoja de coca según región natural (porcentaje).



Fuente: INEI (2003; 2013; 2019).

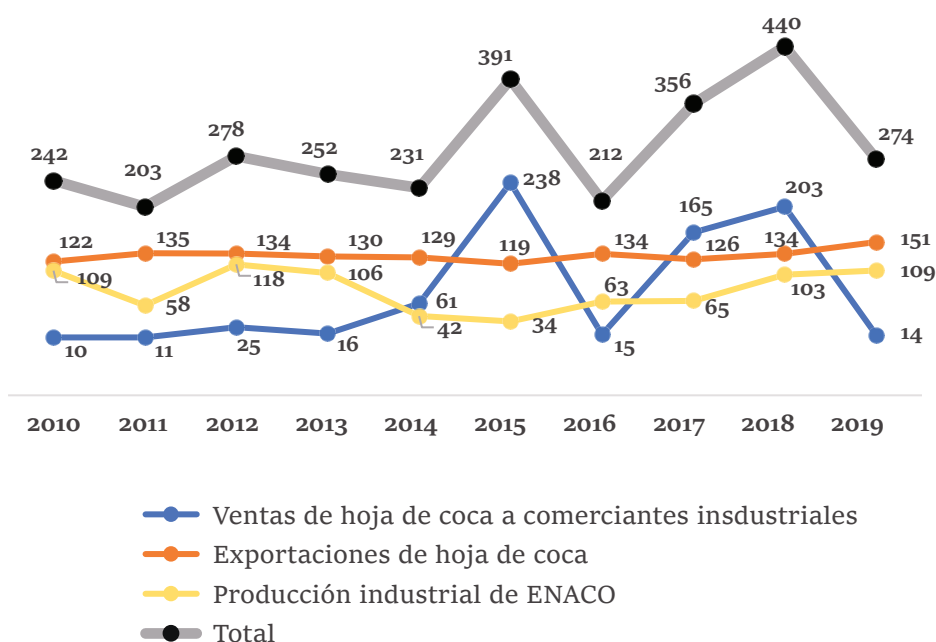
El estudio realizado por INEI (2019) a una amplia muestra en el país, señala una extensa e importante demanda de hoja de coca para uso tradicional, que se mantiene y crece en el Perú (y que se estima es mucho más amplia que la hoja de coca comercializada por ENACO). Los datos del 2019 ratifican aquellos presentados en los estudios del 2003 y 2013, que mantienen una tendencia al crecimiento de la población que usa hoja de coca para fines tradicionales y que mostraban el inicio de la movilidad de la concentración geográfica del consumo –que, aunque se mantiene concentrada en la sierra del país, incrementa de manera relevante en la costa y en Lima Metropolitana-. A su vez se mantienen la cantidad de toneladas de hoja requerida para el consumo tradicional y el grupo etario principal que demanda y adquiere hoja de coca.

3.2. Demanda de hoja de coca para el uso industrial

La cantidad total de hoja de coca comercializada por ENACO para usos industriales resulta del abastecimiento de este producto para actividades industriales que requieren hoja de coca como materia prima, sin considerar la hoja de coca comercializada para su uso tradicional. Dicho comercio industrial se divide en tres rubros: la producción de derivados de hoja de coca por parte de ENACO; la exportación de hoja de coca como materia prima a la empresa Stepan Company; y la venta nacional de hoja de coca a comerciantes industriales (ver el “Estudio sobre estimación de la adquisición y tipos de uso industrial de la hoja de coca legal en el Perú” del 2019).

Gráfico 12.

Compra venta de hoja de coca de ENACO para usos industriales según rubro (tm).1/



1/ Las ventas de hoja de coca a comerciantes industriales se calcularon sobre la información que proporcionó ENACO para la elaboración del presente Informe. De acuerdo a ENACO en los años 2015, 2017 y 2019 la venta industrial de hoja de coca se elevó debido a que se atendió la demanda para la elaboración de una bebida energética.

Fuente: ENACO (2010-2019).

El total de hoja de coca reportado por ENACO relativo a la producción y venta para la producción de derivados (harina, extracto, filtrantes de hoja de coca, etc.) ha tenido un cierto aumento en los últimos años en los rubros de exportaciones y la propia producción de ENACO, tal como podemos observar en el gráfico 12. Sin embargo, es claro que se trata de una producción que corresponde estrictamente a aquello que es comprado y vendido por ENACO y que está bajo su supervisión (para lo cual se registra en el producto la licencia de compra relacionada al origen de la hoja de coca).

Sin embargo, es importante entender que la extensión de la hoja de coca para usos industriales se obtiene estrictamente del registro oficial de ventas de ENACO. Este dato subrepresenta el total de lo que realmente se demanda, utiliza y adquiere en el mercado peruano de productos industrializados, pues hay un contingente importante de productos industrializados que se elaboran con hoja de coca que no compra o vende ENACO como se señala en el Informe “Estudio sobre la cadena de suministro de la hoja de coca legal e informal para fines industriales” (2019). En este estudio exploratorio se recolectaron datos en campo (mercados de diversas partes del país) y se obtuvo una aproximación a la situación de la oferta de productos industrializados que contienen hoja de coca o derivados, que se muestra en la siguiente tabla:

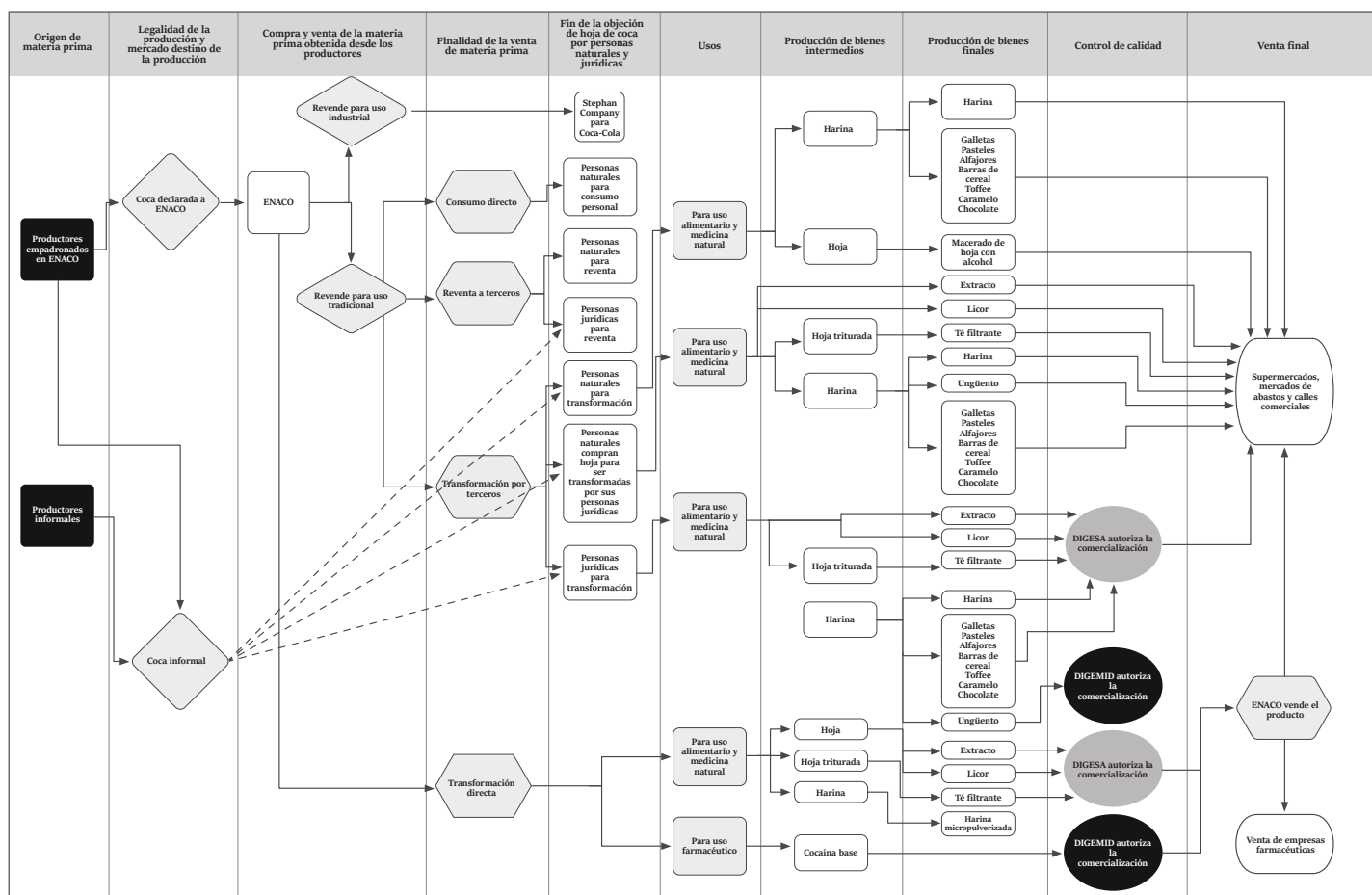
Tabla 5. Productos de hoja de coca y derivados de hoja de coca registrados en el trabajo de campo en Lima, Cuzco, Puno y Juliaca (2019).

Categorías	Total	%
Cantidad de categorías (harina, bebidas, licor, galletas, filtrantes, etc.) de productos encontrados en el trabajo de campo	37	-
Total de productos encontrados	385	100%
Total de productos con sello de ENACO	27	7%
Total de productos que no tienen sello de ENACO	358	93%
Cantidad de productos que podrían tener hoja de coca ilegal	311	80.8%
Cantidad de productos que tienen o podrían tener coca legal	74	19.2%

Elaboración: DEVIDA, 2019: 15.

A su vez, se reconstruyó el flujo de la cadena del comercio de hoja de coca para la elaboración de productos industrializados en diversos rubros y tipos de productos (ver diagrama 1). El resultado del análisis de la cadena implica varias rutas en donde los productos industrializados se elaboran con hoja de coca que no proviene de ENACO o de los productores empadronados. Esto se ratifica también en el análisis de registros sanitarios (de DIGESA), pues “[...] a) hay productos que tienen registro sanitario a pesar de haber sido producidos sin certificación de ENACO. b) Hay productos que tienen registros sanitarios falsificados o que c) utilizan registros sanitarios que corresponden a otros productos. En todo caso, el problema central es que el registro sanitario se entrega sin que se determine el origen de la hoja de coca” (Estudio sobre la cadena de suministro de la hoja de coca legal e informal para fines industriales).

Diagrama 1. Rutas para el comercio de hoja de coca para usos industriales



Fuente: Devida 2019

Así, si observamos los datos de la tabla siguiente, sobre la cantidad de personas que consumen derivados de hoja de coca para el 2019 (INEI), los datos reportados por cada producto muestran (si asumimos el valor de mayor consumo) más de 1,3 millones de consumidores de productos derivados de hoja de coca (o productos de hoja de coca industrializada).

Tabla 6. Población de 12 y más años de edad que consume derivados de hoja de coca, según tipo de producto¹ (número de personas)².

	2019
Filtrantes de hoja de coca	1,310,481
Coca micro pulverizada	236,069
Golosinas de hoja de coca	537,910
Bebidas no alcohólicas de hoja de coca	506,101
Productos medicinales de hoja de coca	365,097
Productos de aseo de hoja de coca	30,810
Productos comestibles de hoja de coca	87,800

Fuente: INEI (2013; 2019)

1/ Productos seleccionados para fines comparativos.

2/ De acuerdo a INEI (2019), la cantidad de personas que adquirieron algún tipo de derivados no suma el total de personas, por ser una pregunta de respuesta múltiple.

Lo que los datos señalan es que hay un subabastecimiento de hoja de coca para productos industriales derivados por parte de ENACO. Para dar una muestra de ello, analizamos el rubro de mayor consumo (filtrantes de hoja de coca) y lo contrastamos con el estimado de consumo, el volumen de hoja de coca requerido para ello y el total de hoja de coca que ENACO compra y vende para este rubro (así como la producción de ENACO de filtrantes). A partir de los datos de consumo de derivados de hoja de coca del año 2019 (INEI 2019), se ha proyectado la cantidad de hoja de coca utilizada para la elaboración de filtrantes, para aproximarnos a la cantidad que está siendo atendida por ENACO y la que proviene de otras fuentes. El cálculo se realizó tomando como caso a los filtrantes de hoja de coca, debido a que representa el 42% de participación en el consumo de derivados de hoja de coca (INEI 2019) y que tiene información disponible para el análisis.

En promedio, al año, se consumen 73.31 filtrantes de hoja de coca por persona en Lima y Provincias (según el dato derivado del estudio de mercado realizado por encargo de ENACO a la empresa Arellano, 2017), lo que permite calcular que se consumen 96,075,106.34 filtrantes de hoja de coca en el año en el país (ver tabla 7). Para determinar cuánta hoja de coca se utilizó para elaborar dicha cantidad de filtrantes, se utilizó como referencia la cantidad que reporta ENACO para la elaboración del producto: 0.83gr por filtrante (resultado de la totalidad de filtrantes de hoja de coca elaborados y vendidos por ENACO entre la cantidad de hoja de coca utilizada para dicho fin). Así, obtuvimos que, para la producción del total de filtrantes de hoja de coca consumidos en el año 2019, se requirió 80.06 tm.

Tabla 7. Datos utilizados para realizar el cálculo de la cantidad de filtrantes de hoja de coca consumidos en el 2019 (en filtrantes y toneladas métricas)

Número de personas de 12 y más años de edad que consume filtrantes de hoja de coca	1,310,481	Cantidad de filtrantes de hoja de coca consumidos por persona (anual, Lima y provincias)	96,075,106.34
		Cantidad de hoja de coca utilizada en los filtrantes consumidos por año (tm)	80.06
Cantidad promedio de filtrantes consumidos por persona (semanal, Lima y provincias)	3.7	Cantidad promedio de filtrantes consumidos por persona (anual, Lima y provincias)	192.93
Consumo de infusiones de mate de coca (porcentaje, Lima y provincias)	38%	Consumo promedio de filtrantes de mate de coca consumidos por persona (anual, Lima y provincias)	73.31
Cantidad de filtrantes de hoja de coca vendidos por ENACO en el año 2019	6,265,625.00		
Cantidad de hoja de coca utilizada por ENACO para la elaboración de filtrantes de hoja de coca en el año 2019 (kilos)	7,518.75	Cantidad de hoja de coca utilizada por ENACO para la elaboración de filtrantes de hoja de coca en el año 2019 (tm)	7.52
		Cantidad de hoja de coca utilizada por filtrante en el año 2019 (gramos)	0.83
Cantidad de filtrantes mixtura vendidos por ENACO en el año 2019	1,006,500.00	Consumo promedio de filtrantes de mate de coca consumidos por persona (anual, Lima y provincias)	73.31
Cantidad de hoja de coca utilizada por ENACO para la elaboración de filtrantes mixtura* en el año 2019 (kilos)	603.9	Cantidad de hoja de coca utilizada por ENACO para la elaboración de filtrantes mixtura en el año 2019 (tm)	0.60
Cantidad de hoja de coca procesada** vendida por ENACO en 2019 (kilos)	652.5	Cantidad de hoja de coca procesada vendida por ENACO en 2019 (tm)	0.65
Cantidad de hoja de coca utilizada para producir hoja de coca procesada en 2019 (kilos)	783	Cantidad de hoja de coca utilizada para producir hoja de coca procesada en 2019 (tm)	0.78

Fuente: INEI, 2019; Estudio nacional del consumidor peruano de infusiones 2017 (Arellano Marketing); ENACO 2019

* Los filtrantes mixtura incluyen Menta - Uña de gato - anís - hierba luisa - manzanilla (además de hoja de coca)

** La hoja de coca procesada es picada e irradiada (proceso de limpieza), puede ser utilizada para filtrantes, harina o macerados.

Con respecto a los productos industriales que elabora ENACO, se han seleccionado aquellos que se encuentran vinculados a los filtrantes de hoja de coca. Ello se detalla en la tabla 8. Así, se trata de dos tipos de productos, además de los filtrantes de hoja de coca en sí mismos, los filtrantes mixtura (aquellos que incluyen hoja de coca sumados a otros insumos) y la hoja de coca procesada (que ENACO transforma y que puede ser utilizada en infusiones, entre otros por otras empresas). Se excluyó a la hoja de coca micropulverizada y al resto de productos industriales producidos por ENACO debido a que no pueden ser utilizados en la elaboración de filtrantes de hoja de coca.

Tabla 8. Cantidad de hoja de coca utilizada para atender el consumo anual de filtrantes de hoja de coca (tm)

Descripción	tm	%
Cantidad de hoja de coca utilizada en los filtrantes consumidos por año	80.06	100.00%
Cantidad de hoja de coca utilizada por ENACO para la elaboración de filtrantes de hoja de coca en el año 2019	7.52	9.39%
Cantidad de hoja de coca utilizada por ENACO para la elaboración de filtrantes mixtura en el año 2019	0.60	0.75%
Cantidad de hoja de coca utilizada para producir hoja de coca procesada en 2019	0.78	0.98%
Cantidad de hoja de coca utilizada para elaboración de filtrantes de procedencia ajena a ENACO	71.16	88.88%

Fuente: INEI, 2019; Estudio nacional del consumidor peruano de infusiones 2017 (Arellano Marketing); ENACO 2019

Los resultados indican que ENACO abastece al mercado con un total de 8.1tm para la elaboración de filtrantes de hoja de coca, lo cual representa un 11.12% del consumo total calculado. Por lo tanto, alrededor del 88.88% de la hoja de coca utilizada para elaborar filtrantes provendría de fuentes que no son de ENACO. A su vez, esto señala que hay una producción industrial que no es explicada por la hoja de coca provista por ENACO.

A partir de estos datos podemos hacer una proyección de la cantidad de hoja de coca que requiere el mercado para atender la demanda de productos industriales. La demanda que es atendida por ENACO se encontraría en un rango entre 12% y 20% (asumiendo los datos del estudio empírico sobre productos que podrían tener hoja de coca ilegal y cálculo de hoja de coca utilizada para la elaboración de filtrantes). Si tenemos en cuenta que en el año 2019 la comercialización para la elaboración de productos industriales por parte de ENACO (sumatoria de venta a comerciantes industriales y la cantidad que ENACO utiliza para la elaboración de sus propios productos) fue de 122.63tm, podemos inferir que para el año 2019 la demanda de hoja de coca para elaboración de productos industriales en el Perú estuvo entre 613.15tm y 1,021.92tm (ver tabla 9).

Tabla 9. Cálculo de la demanda de hoja de coca para uso industrial (tm) y superficie necesaria (ha)

Descripción	Tm	Ha
Compra venta de hoja de coca de ENACO para usos industriales (total) 1/	273.63	212.12 *
(-) Exportaciones realizadas a <i>Stepan company</i> 1/	151	117.05 *
Demanda de Perú de hoja de coca con fines industriales atendida por ENACO 1/	122.63	95.06*
Demanda no atendida por ENACO (entre el 80% y el 88% del total de la demanda) 2/	[490.52-899.29]	380.25 – 697.12 *
Demanda total (atendida por ENACO y no atendida por ENACO) y superficie estimada	[613.15 – 1,021.92]	[475.31 – 792.19]*

* Tomando el rendimiento promedio en La Convención: 1,290 Kg/ha (DEA 2019)

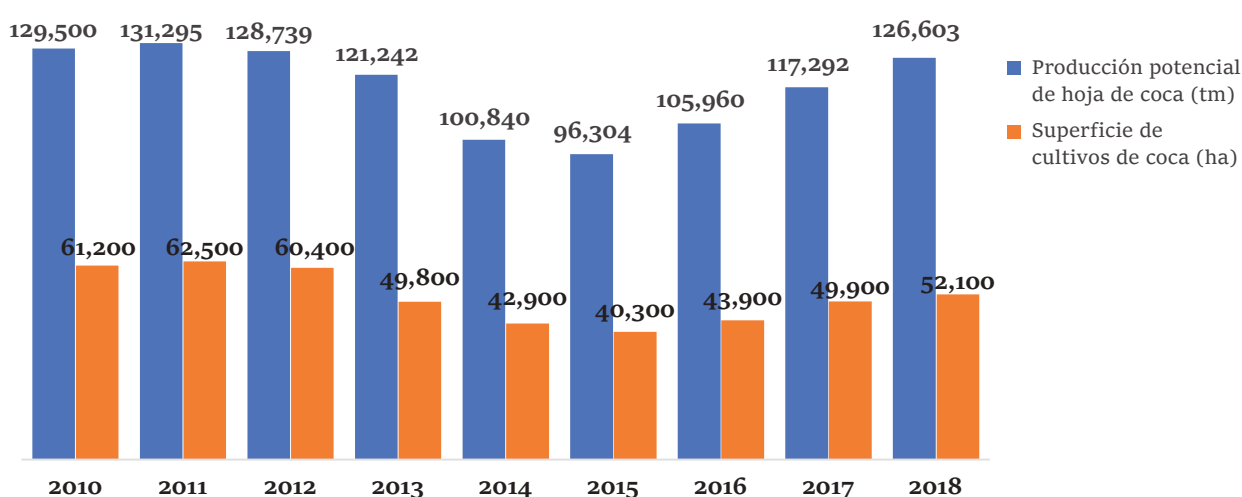
1/ ENACO 2019

2/ Cálculo de DEVIDA sobre la base de Estudio nacional del consumidor peruano de infusiones 2017 (Arellano Marketing); ENACO 2019, ENACO 2019

3.3. Contraste entre la producción legal y la demanda del mercado para el consumo tradicional e industrial

La hoja de coca se produce en diversas zonas del Perú y tiene una superficie cultivada estimada (incluyendo la producción legal e ilegal) que ha evolucionado de 61,200 ha en 2010, a 42,900 ha en 2014, a 52,100 ha en 2018 y que ha representado una producción estimada de 129,500tm en 2010, 100,840 tm en 2014 a 126,603tm en 2018 (ver gráfico 13).

Gráfico 13. Estimación de la producción anual de hoja de coca (tm) y de la superficie de cultivos de coca (ha), 2010-2017¹



Fuente: UNODC-DEVIDA (2011-2018); DEA (2019).

1/ Para el periodo 2010-2017 se utiliza la superficie de cultivos de coca y los rendimientos promedio de hoja de coca (kg/ha) identificados por UNODC. Para el 2018, se utiliza la superficie de cultivos de coca y el rendimiento promedio de hoja de coca (kg/ha) identificado por la DEA.

El total de superficie cultivada y de toneladas métricas de hoja de coca calculada incluye un conjunto de superficie y de toneladas de productores que están empadronados y que representan el total de la producción de hoja legalmente reconocida por el Estado peruano. Así, si bien el padrón no se ha modificado respecto del año 1978, sí es posible identificar la cantidad de productores empadronados a los que ENACO compró hoja en un año concreto, la cantidad de hectáreas empadronadas y el resultante estimado de la cantidad de hoja producida en el total de hectáreas de las que se compró hoja por año (según ENACO). En este sentido, y como se muestra en la siguiente tabla, es evidente que hay una tendencia a la reducción de todos los datos, que obedece al deceso de los empadronados, a la reducción de la capacidad de venta a ENACO o de la capacidad de compra de ENACO, y a otros factores.

Tabla 10. Ratio de producción de productores de hoja de coca empadronados vigentes

	Cantidad total de empadronados	Cantidad de productores empadronados a los que se compró hoja ¹	Cantidad total de hectáreas empadronadas ²	Cantidad de hectáreas empadronadas en las que se compró hoja ³	Producción estimada del total de hectáreas productivas (tm) ⁴	Ratio productor/ producción ⁵
2003	34,464	13,606.00	22,094	2,265.91	2,923.03	0.21
2005	34,464	14,418.00	22,094	2,359.88	3,044.24	0.21
2010	34,464	12,651.00	22,094	2,047.19	2,640.87	0.21
2015	34,464	10,251.00	22,094	1,438.96	1,856.26	0.18
2019	34,464	8,066.00	22,094	1,089.13	1,404.98	0.17

Fuente: ENACO (2003; 2005; 2010; 2015; 2019); DEA (2019)

1/ Cantidad de productores empadronados que vendieron hoja de coca a ENACO directa o indirectamente a través de representantes durante el periodo de estudio.

2/ Según información de ENACO.

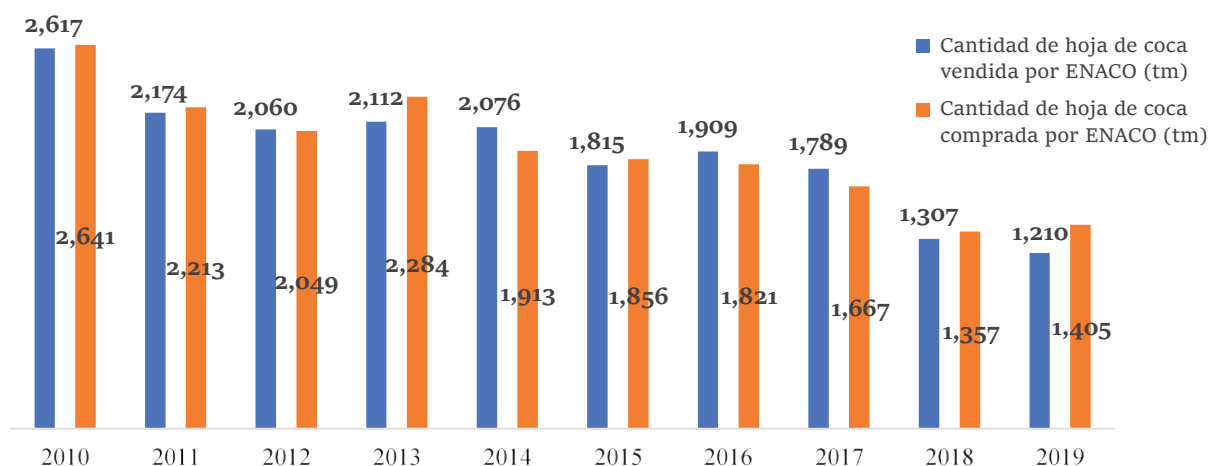
3/ Cantidad estimada de hectáreas requeridas para producir la cantidad total de hoja de coca captada por ENACO durante el periodo de estudio. Las estimaciones consideran el rendimiento de hoja de coca (kg/ha) de La Convención (Cusco) identificados por DEA al 2017.

4/ Producción potencial de hoja de coca del total de hectáreas empadronadas vigentes durante el periodo de estudio. Las estimaciones consideran el rendimiento de hoja de coca (kg/ha) de La Convención (Cusco) identificados por DEA al 2017.

5/ Cociente de la división entre la producción estimada del total de hectáreas productivas y la cantidad de productores empadronados a los que se compró hoja.

Esta tendencia se ratifica en la reducción de hoja comprada y vendida cada año por ENACO. De modo que si se compara la cantidad de hoja vendida por ENACO en 2010 (2617 tm) y 2019 (1210 tm) y el total de hoja comprada (2641tm en 2010 y 1405tm en 2019) es evidente que hay un descenso importante, el cual se muestra en el gráfico siguiente:

Gráfico 14. Cantidad de hoja de coca comprada y vendida por ENACO, 2010-2019 (tm)



Fuente: ENACO (2010-2019)

El resultado es que, como se muestra en el gráfico 15, sobre la base de las 126,603tm de hoja producida, ENACO solo logró captar 1,357tm, dejando una diferencia de 27,144tm que, aunque constituiría una producción de empadronados, no fue captada. El resto de la hoja de coca producida (98,102tm) se estaría distribuyendo a un mercado que no se encuentra en el ámbito de lo legal, más allá de que su destino sean mercados lícitos o ilícitos.

Gráfico 15. Cantidad de hoja de coca captada por ENACO¹, en comparación con el déficit de captación² y el resto de producción estimada de hoja de coca a nivel nacional³, al 2018



Fuente: ENACO (2003; 2005; 2010; 2015; 2019); DEA (2019)

1/ Cantidad de productores empadronados que vendieron hoja de coca a ENACO directa o indirectamente a través de representantes durante el periodo de estudio.

2/ Según información de ENACO.

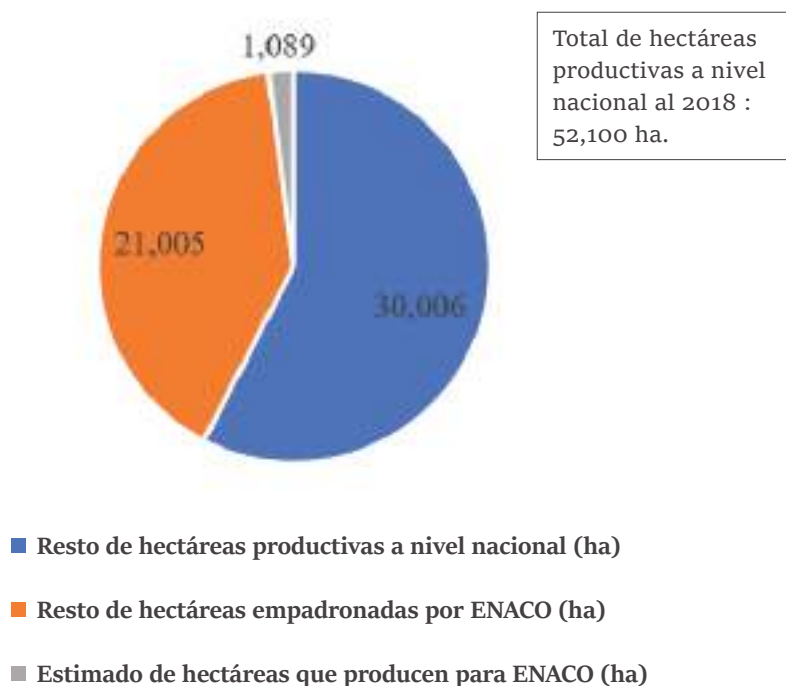
3/ Cantidad estimada de hectáreas requeridas para producir la cantidad total de hoja de coca captada por ENACO durante el periodo de estudio. Las estimaciones consideran el rendimiento de hoja de coca (kg/ha) de La Convención (Cusco) identificados por DEA al 2017.

4/ Producción potencial de hoja de coca del total de hectáreas empadronadas vigentes durante el periodo de estudio. Las estimaciones consideran el rendimiento de hoja de coca (kg/ha) de La Convención (Cusco) identificados por DEA al 2017.

5/ Cociente de la división entre la producción estimada del total de hectáreas productivas y la cantidad de productores empadronados a los que se compró hoja.

El resultado del análisis de las hectáreas productivas es similar. Del total de hectáreas (52,200ha) para el año 2018, podrían corresponder a un total de 22,094 hectáreas empadronadas (asumiendo que dicha producción se destinaría al mercado de tradicional e industrial). Sin embargo, no solo el total de las hectáreas productivas no son controladas por ENACO, sino que solo un pequeño grupo (1,089ha) son las hectáreas de las que ENACO compra hoja de coca. Tal como se muestra en el gráfico 16, las hectáreas restantes (51,111ha) producen hoja de coca que no circula por los canales de ENACO (incluso cuando 21,005ha podrían estar bajo ese control).

Gráfico 16. Total de hectáreas empadronadas que producen para ENACO¹, en comparación con el resto de hectáreas empadronadas por ENACO² y el resto de hectáreas productivas a nivel nacional³ (2019)



Fuente: UNODC (2018); ENACO (2019); DEA (2019).

1/ La cifra equivale al cociente de la producción de hoja de coca captada por ENACO al 2019 entre el rendimiento de hoja de coca (kg/ha) de La Convención (Cusco) identificados por DEA al 2017: 2,352 kg/ha.

2/ La cifra equivale a la resta entre el total de hectáreas empadronadas por ENACO menos el estimado de hectáreas que producen para ENACO al 2019.

3/ La cifra equivale al total de hectáreas con cultivos de hoja de coca (52,100 ha) menos el total de hectáreas empadronadas por ENACO (22,094 ha).

En la misma lógica, el análisis de la producción de hoja de coca en toneladas métricas sugiere que existe una amplia diferencia entre el total nacional estimado y lo captado por ENACO. Así, incluso la cantidad estimada para abastecer la demanda de hoja de coca para el consumo tradicional y de derivados industrializados no puede ser satisfecha por el total de hoja que llega a ser canalizada por ENACO y que provendría de los productores empadronados, ello se muestra en el gráfico 17. Así, se requeriría una captación varias veces mayor a la de ENACO para poder satisfacer la demanda para consumo de hoja de coca con fines lícitos. Por lo tanto, ENACO no solo no canaliza el total de la producción de hoja de coca, sino que tampoco controla el total de las hectáreas que estarían empadronadas, y tampoco puede abastecer la demanda para el consumo lícito de hoja de coca.

Gráfico 17. Hoja de coca captada por ENACO (tm)¹, en comparación con el resto de la producción estimada de hoja de coca destinada al consumo tradicional e industrial (tm)² y el resto de producción de hoja de coca nivel nacional³, durante los años 2013 y 2019



Fuente: INEI (2013; 2019); ENACO (2013; 2019); UNODC (2014; 2018); DEA (2019).

1/ Cantidad de hoja de coca comprada por ENACO, según año de estudio.

2/ Estimación de cantidad de hoja de coca adquirida para el consumo tradicional y para usos industriales.

3/ Cifra equivalente a la resta entre la producción estimada de hoja de coca a nivel nacional al 2018 (126,603 Tm) menos la producción estimada de hoja de coca destinada al consumo tradicional e industrial al 2019.

Ahora, de la producción de hoja de coca a nivel nacional, es posible estimar la cantidad de hoja de coca que es adquirida para el consumo tradicional y usos industriales: es posible dimensionar el consumo tradicional a partir de las encuestas nacionales sobre consumo tradicional de hoja de coca (INEI, 2003; 2013; 2019). Por ejemplo, para el caso de la demanda de hoja de coca lícita en Lima Metropolitana, si se tienen en cuenta que la población de 12 a 65 años es de 7,078,840 personas (Censo 2017), se puede determinar el consumo per cápita. De acuerdo con los datos del INEI en Lima Metropolitana se adquirieron 256 toneladas de hoja de coca para fines tradicionales en el 2019, así que el consumo per cápita fue de 36.2 gramos. De ese total, ENACO solamente logró proveer 31.35 toneladas. Estos datos se pueden notar en el gráfico 18, en el cual se nota que el 87.75% de la demanda de hoja de coca con fines tradicionales en Lima Metropolitana, no es atendida por ENACO.

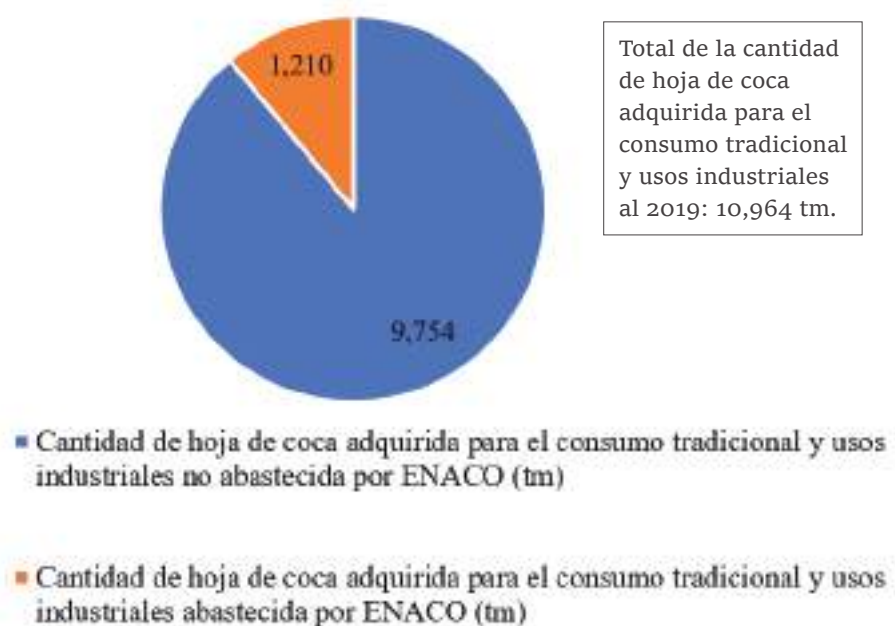
Gráfico 18. Demanda de hoja de coca con fines tradicionales en Lima Metropolitana, 2019, consumo total y per cápita



Fuente: ENACO (2019); INEI (2019).

Mientras que, el consumo industrial puede calcularse (como mínimo) sumando las cantidades de compra venta de hoja de coca de ENACO destinadas a la exportación, a la venta a comerciantes industriales y a la producción interna de derivados de hoja de coca. Este cálculo aproximado muestra que ENACO, al 2019, abastece el 11% del total de hoja de coca adquirida para el consumo tradicional y usos industriales; mientras que el total representa el 8.7% de la producción nacional de hoja de coca, asumiendo como constante la producción nacional identificado en base a los resultados de la DEA al 2018, estimada en 126,603tm.

Gráfico 19. Cantidad estimada de hoja de coca destinada a consumo tradicional e industrial abastecida¹ y no abastecida² por ENACO (tm), 2019



Fuente: ENACO (2019); INEI (2019).

1/ La cifra equivale a la cantidad de hoja de coca comprada por ENACO a diciembre de 2019.

2/ La cifra equivale a la cantidad de hoja de coca adquirida para el consumo tradicional y usos industriales al 2019.

Como podemos ver en el gráfico 19, del total de hoja de coca requerida para satisfacer la demanda lícita, ENACO solo tiene capacidad para comprar y vender una fracción. El resultado es que una parte importante de la hoja de coca destinada al consumo con fines lícitos (tradicional o de derivados industrializados) no es provista por ENACO.

La idea se refuerza al analizar los datos a partir de la superficie estimada. La superficie de coca en el Perú del 2018 fue de 52,100ha (DEA, 2019) y se ha estimado que la demanda para usos tradicionales e industriales representaría entre 8 mil y 9 mil hectáreas (sumando la demanda con fines tradicionales del INEI 2019 con la demanda con fines industriales presentada en este documento), tomando como referencia el rendimiento de la zona de La Convención (DEA 2019). Si tenemos en cuenta que la superficie de los predios empadronados podría ascender a 22,094ha (Padrón de productores de hoja de coca, ENACO 2019), notamos que la demanda para usos tradicionales e industriales puede ser atendida con la producción de dichos predios. Sin embargo, los resultados de captación de ENACO no abarcan la totalidad de dicha producción; así, para el 2019 ENACO logró captar la producción de una superficie estimada de 1,089.13ha (ENACO 2019).

Tabla 11. Cálculo de la demanda de hoja de coca para fines tradicionales e industriales (tm) y superficie necesaria (ha)

Descripción	tm	ha
Producción estimada y superficie de hoja de coca al 2018 1/	126,603	52,100
Demanda y superficie estimada de hoja de coca con fines tradicionales 2/	10,691	8,287.60*
Demanda y superficie estimada de hoja de coca con fines industriales 3/	[613.15 – 1,021.92]	[475.31– 792.19]*
Demanda de hoja de coca con fines lícitos (tradicional + industrial) y superficie estimada	[11,304.15 – 11,712.92]	[8,762.91- 9,079.78]*
Superficie de predios empadronados para el cultivo lícito de coca		22,094

* Tomando el rendimiento promedio en La Convención: 1,290 Kg/ha (DEA 2019)

1/ DEA 2019

2/ INEI 2019

3/ Cálculo de DEVIDA sobre la base de Estudio nacional del consumidor peruano de infusiones 2017 (Arellano Marketing); ENACO 2019, ENACO 2020.

Como podemos ver en el gráfico 20, la diferencia entre la superficie total de coca (52,100ha según DEA) y la superficie de predios empadronados (22,094ha según ENACO) debería permitirnos establecer con claridad la superficie destinada al mercado ilícito, sin embargo, a partir de los datos analizados (INEI, ENACO), se ha podido establecer que la demanda de hoja de coca con fines lícitos requiere una superficie que se encuentra en un rango entre 8,762.91ha y 9,079.78ha. Ello podría significar que la producción de un rango de entre 43,020.22ha y 43,337.1ha se estaría destinando al mercado ilícito. El Estado, a través de ENACO, tiene control sobre la cantidad captada anualmente y el registro de los predios empadronados, por lo que se requiere precisar la política sobre el tema, con la finalidad de aumentar la capacidad de adquisición y control sobre la producción y captación lícitas.

Gráfico 20. Superficie de hoja de coca según demanda



Elaboración: DEVIDA

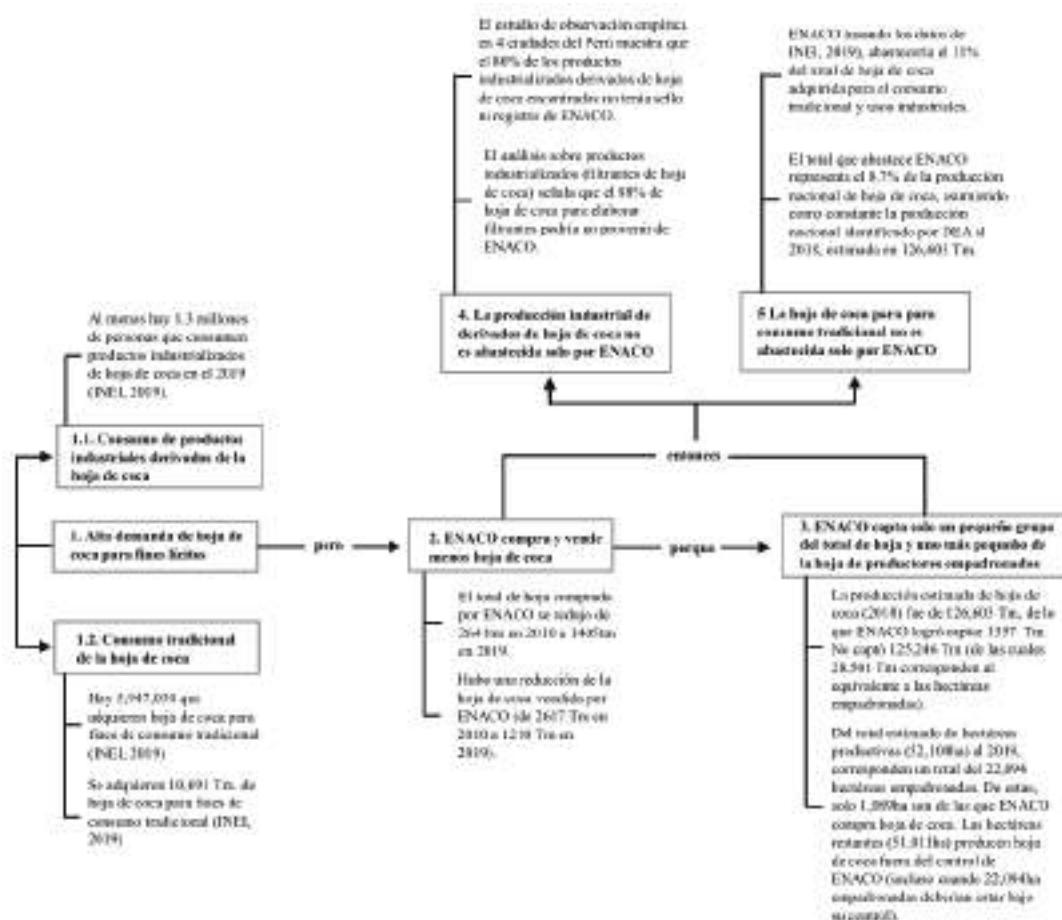
4. Análisis

Sobre la demanda de hoja para usos tradicionales e industriales. Los datos señalan que hay una amplia demanda y adquisición de hoja de coca para usos tradicionales que se mantiene el tiempo en toneladas y que aumenta en la cantidad de personas que consume hoja de coca (aun cuando hay más personas que consumen hoja de coca, pero una menor cantidad por persona). Sin embargo, la hoja de coca requerida para satisfacer la demanda no es correlativa a la cantidad de hoja de coca o de derivados que se producen con la hoja que ENACO compra y vende. Por lo tanto, *hay una brecha amplia entre la demanda de hoja de coca para usos tradicionales e industriales y la cantidad de hoja de coca que se provee al mercado a través de ENACO, considerando que solo esta tiene carácter legal.*

Aumenta la cantidad de personas que consume hoja de coca pero no el consumo por persona. Los datos señalan que hubo un aumento relevante del total estimado de consumo de hoja de coca para uso tradicional (aproximadamente 10,691tm en el 2019), pero esto no ha implicado el aumento de la cantidad de hoja consumida. Por lo tanto, es evidente que hay más consumidores, pero consumen (en promedio) menos por persona (el promedio anual para el 2019 fue de 2.6 kg por persona, mientras que el 2003 fue de 3 kg por persona y en el 2013 de 3.1 kg por persona). Esto se puede asociar a una reducción del consumo del volumen en la población adulta de la “sierra” y una ampliación de la población que consume en la “Costa” y “Lima Metropolitana”, lo que hipotéticamente puede implicar una mayor consumo en la costa y en Lima, pero en menor cantidad.

Sobre los consumidores de hoja de coca. Hay un cambio importante en las características de la población que consume hoja de coca. De un lado, se trata de un cambio que genera una reducción de la población rural y de la Sierra que consume hoja de coca (aunque sigue siendo el grupo con mayor consumo) y un aumento importante de la población urbana de Lima y la Costa que consume. Si bien aún la diferencia es importante e implica una concentración rural y en la Sierra, hay una tendencia a la urbanización del consumo. Lo mismo sucede con el nivel de instrucción de los consumidores, pues hay un cambio importante entre el 2003 y 2019, en el que hay cada vez más personas con secundaria concluida y estudios superiores que consumen hoja de coca. Esto puede estar asociado tanto al cambio paulatino de la economía rural y agrícola del país, como al de la migración a las ciudades de la costa asociada a esta lógica. Asimismo, puede estar asociado a una manutención de las tradiciones culturales de consumo de hoja de coca del mundo rural a una adaptación urbana (en cantidad consumida, usos y patrón de compra).

Diagrama 2. Análisis de la secuencia de producción y consumo de hoja de coca para usos tradicionales e industriales



Fuente: elaboración propia

Sobre la capacidad de ENACO para abastecer la demanda de hoja de coca para uso tradicional e industrial. Los datos muestran una brecha importante entre la demanda de hoja de coca para el uso tradicional y para el uso industrial y la disponibilidad de esta. Esto puede estar relacionado a i) las limitaciones que tiene ENACO para comprar hoja de coca debido a la situación del padrón: cada vez hay menos empadronados activos. Por lo tanto, no hay –objetivamente– una mayor disponibilidad de hoja de coca para comprar. ii) Sin embargo, esto también puede relacionarse a problemas operativos (ubicación de las oficinas zonales, costes operativos, costes de personal, puntos de compra y acopio, etc.) que han reducido la capacidad objetiva de compra de hoja de coca de los empadronados. Asimismo, puede tener relación con el propio modelo empresarial y el modelo de gestión de ENACO, que tiene limitaciones tanto de cobertura como en la capacidad de compra de hoja de coca debido a los altos costes operativos y administrativos. El resultado concreto es que iii) hay menos hoja de coca comprada y vendida cada año (si se compara el inicio y el final de la segunda década del siglo XXI). Por otro lado, iv) el resultado objetivo es que ENACO tampoco puede canalizar aquella hoja de coca que está asociada a los productores empadronados, lo que resulta un problema, pues hay más hoja de coca que la que se puede comprar y vender (aun cuando el mercado requiere y demanda más hoja de coca).

El abastecimiento de hoja de coca para uso tradicional y de productos industrializados. Todos los datos apuntan a una brecha amplia entre la demanda de hoja de coca para uso tradicional e industrial y la disponibilidad de hoja de coca canalizada por ENACO para satisfacer esa demanda. Por lo tanto, es coherente pensar que parte significativa de ese consumo incluye hoja de coca que no proviene de ENACO y que, por lo tanto, no es legal. Esto genera una tensión entre el origen no legal de esa hoja de coca, y los usos tradicionales e industriales. Así, es coherente pensar esto pues al 2019 ENACO abastecería solo el 11% del total de hoja de coca adquirida para el consumo tradicional, y (siguiendo los datos disponibles) menos del 20% del total requerido para ciertos productos industriales. Siendo ENACO el único proveedor legal de hoja de coca, no hay otra posibilidad que considerar que una parte del mercado del uso tradicional e industrial es abastecida por productores que no utilizan como intermediario a ENACO. Una parte de esa hoja de coca entra en el mercado de productos industrializados al recibir una licencia sanitaria de DIGESA.

Brechas en el abastecimiento de hoja de coca. A partir de los datos analizados (INEI, ENACO), hemos podido establecer que, para abastecer al mercado de hoja de coca para usos tradicionales e industriales, se requiere entre 3,694.17ha y 9,079.78ha de superficie cultivada. Sin embargo, esto no sucede debido a las limitaciones de captación de ENACO (que logra captar un aproximado de 1,089.13ha).

5. Conclusiones

Sobre el consumo de hoja para fines tradicionales

- Hay un incremento de la población que adquiere, consume o recibe hoja de coca que representan 5,947,034 personas en el año 2019.
- Se ha mantenido la cantidad de hoja de coca adquirida para el consumo tradicional (comparando el 2013 con 2019) y representan 10,691tm. Eso puede estar asociado a una mayor cantidad y disponibilidad de la hoja de coca en los mercados, pero a un menor consumo por persona.
- El principal grupo etario que adquiere y consume hoja de coca se mantiene en el rango de 20 y 44 años y 45 y 65 años (69% del total de consumidores en 2019).
- Hay una movilización relevante pero inicial en la concentración geográfica del consumo de hoja de coca, pues aun cuando se concentra en la sierra, hay un cierto descenso en esta región (de ser el 71% del total en 2003 a 61% en 2019), y hay un avance de la adquisición y consumo en Lima Metropolitana como en el resto de la franja costera del país (de 19% en 2003 a 26% en 2019).
- Hay un aumento importante de la población con educación superior (6.3% en 2003 a 6.9% en 2019) y con secundaria completa (23.3% en 2003 a 35.8% en 2013) que consume hoja de coca.

Sobre la demanda de productos de hoja de coca industrializada

- Según los datos disponibles una gran parte de los productos derivados de hoja de coca industriales se comercializan en mercados urbanos; la cadena de suministro muestra que hay varios puntos en que la hoja de coca no provista por ENACO ingresa al mercado; estos entramados de cadena tienen diversos puntos débiles que se pueden analizar, fortalecer y controlar, para evitar el desvío de hoja ilegal, o el ingreso de esta en el mercado legal.
- Hay un amplio contingente de hoja de coca no canalizada por ENACO (que corresponde a cerca del 80% de los resultados del estudio de observación empírica en mercados sobre productos industrializados y a 88% del estudio de cálculo sobre la hoja destinada a filtrantes). Así, según los cálculos de este informe se requerirían entre 260.69 y 434.49 ha (utilizando el rendimiento promedio nacional) para satisfacer la producción industrial de derivados de hoja de coca (de los cuales ENACO solo provee una parte).

Sobre la producción legal y la demanda del mercado para el consumo tradicional

- Es posible identificar una reducción de la cantidad de productores empadronados vigentes, la cantidad de hectáreas empadronadas y el resultante estimado de la cantidad de hoja producida en el total de hectáreas empadronadas vigentes (según ENACO).
- La tendencia se ratifica en la reducción de la hoja de coca comprada y vendida cada año por ENACO que pasa de 2617tm en 2010 a 1210tm en 2019; y el total de hoja comprada que pasó de 2641tm en 2010 a 1405tm en 2019.
- Utilizando como referencia el año 2018, el total estimado en tm fue de 126,603tm de lo que ENACO logró captar 1667tm, no captó un total de 124,936tm.
- Es posible que del total estimado de hectáreas productivas (52,100ha) para el año 2018 corresponderían un total de las 22,094 a hectáreas empadronadas (asumiendo que dichas áreas se destinan para el abastecimiento del mercado tradicional e industrial). De ser así, solo un grupo (1,089ha) son las que ENACO realmente controla (compra hoja de coca).
- Así, incluso la cantidad estimada para abastecer la demanda de hoja de coca para el uso tradicional e industrial no puede ser satisfecha por el total de hoja que llega a ser captada por

ENACO y que proviene de los productores empadronados. Así, se requeriría una captación varias veces mayor a la de ENACO para poder satisfacer la demanda para consumo de hoja de coca con fines lícitos.

- Es posible estimar el consumo tradicional a partir de las encuestas de INEI (2003; 2013; 2019); mientras que el uso industrial puede calcularse sumando las cantidades de compra venta de hoja de coca de ENACO destinadas a la exportación, a la venta a comerciantes industriales y a la producción interna de derivados de hoja de coca (eso, sin contar el estimado de producción de derivados industrializados que se elabora con hoja de coca que no es de ENACO). Según ese cálculo ENACO, al 2019, abastece el 11% del total de hoja de coca adquirida para el consumo tradicional y usos industriales; mientras que dicho total representa el 8.7% de la producción nacional de hoja de coca, asumiendo como constante la producción nacional identificado en base a los resultados de DEA al 2018, estimada en 126,603tm.
- De acuerdo con dichos cálculos, la demanda de hoja de coca para fines tradicionales e industriales se encuentra entre 8,762.91ha y 9,079.79ha y es el resultante del dato de la demanda de hoja de coca obtenido por el INEI, que representa 8,287.60 Ha y el calculado para la demanda con fines industriales, que se encuentra entre 475.31ha- 792.19ha.

Anexos

Anexo 1. Logo de la Entidad

Anexo 2. Encuesta Nacional De Hogares Sobre Consumo Tradicional de la hoja de coca 2019 - INEI

Anexo 3. Informe Final de Encuesta Nacional de Hogares sobre consumo tradicional de la hoja de coca 2019 - INEI

Anexo 4. Misión ATI para estudio sobre la cadena de suministro legal e informal de la hoja de coca para fines industriales

Anexo 5. Misión ATI para estudio sobre la estimación de la adquisición y tipos de uso industrial de la hoja de coca en el Perú. Informe sobre análisis de cantidad y evolución de compra de coca para fines industriales

Referencias

- Birthal, P. S., Chand, R., Joshi, P. K., Saxena, R., Rajkhowa, P., Khan, M. T., Chaudhary, K. R. (2017). Formal versus informal: Efficiency, inclusiveness and financing of dairy value chains in Indian Punjab. *Journal of Rural Studies*, 54, 288–303. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2017.06.009>
- Calatayud, J., & González, Á. (2003). History of the Development and Evolution of Local Anesthesia Since the Coca Leaf. *Anesthesiology: The Journal of the American Society of Anesthesiologists*, 98(6), 1503–1508.
- Caulkins, J. P., Disley, E., Tzvetkova, M., Pardal, M., Shah, H., & Zhang, X. (2016). Modeling the structure and operation of drug supply chains: The case of cocaine and heroin in Italy and Slovenia. *International Journal of Drug Policy*, 31, 64–73. <https://doi.org/10.1016/j.drugpo.2016.02.003>
- Cespedes, M., & Philippe, D. (2017). Technology foresight in traditional Bolivian sectors: Innovation traps and temporal unfit between ecosystems and institutions. *Technological Forecasting and Social Change*, 119, 280–293. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2016.06.023>
- Devida (2019). Estudio sobre la cadena de suministro legal e informal de la hoja de coca para fines industriales. Informe de Unión Europea
- Devida (2019). Estudio sobre estimación de la adquisición y tipos de uso industrial de la hoja de coca en el Perú. Informe sobre análisis de cantidad y evolución de compra de coca para fines industriales. Informe de Unión Europea.
- Glave, M., & Rosemberg, C. (2005). La comercialización de hoja de coca en el Perú. Análisis del mercado formal. Informe final. Lima: Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE). Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/33553300_La_comercializacion_de_hoja_de_coca_en_el_Peru_Analisis_del_mercado_formal_Informe_final
- Gootenberg, P. (2003). Entre la coca y la cocaína: un siglo o más de las paradojas de la droga entre Estados Unidos y el Perú, 1860-1980. Instituto de Estudios Peruanos. Recuperado de <http://repositorio.iep.org.pe/handle/IEP/798>
- Gootenberg, P. (2015). Cocaína andina: el proceso de una droga global. Buenos Aires: Eudeba, Universidad de Buenos Aires, 2015.
- Healy, K. (1991). Political Ascent of Bolivia's Peasant Coca Leaf Producers. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 33(1), 87–121. <https://doi.org/10.2307/166043>
- Jansson, O. (2006). Triadas Putumayenses: Relaciones Patrón-Cliente en la Economía de la Cocaína. *Revista Colombiana de Antropología*, 42, 223–247. Recuperado de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=So486-65252006000100008
- McSweeney, K., Wrathall, D. J., Nielsen, E. A., & Pearson, Z. (2018). Grounding traffic: The cocaine commodity chain and land grabbing in eastern Honduras. *Geoforum*, 95, 122–132. <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2018.07.008>

Minten, B., Dereje, M., Engida, E., & Kuma, T. (2017). Coffee value chains on the move: Evidence in Ethiopia. *Food Policy*. <https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2017.07.012>

Obando, M. F. (2016). De lo artesanal a lo industrial. La consolidación de la industria de medicamentos en Cali (Colombia, 1876-1944). *Historia Crítica*, (62), 143-163.
<https://doi.org/10.7440/histcrit62.2016.07>

Sharapin, N. (2000). Fundamentos de tecnología de productos fitoterapéuticos. Convenio Andrés Bello.

Troyano, D. L., & Restrepo, D. (2018). La industrialización de la hoja de coca (p. 70). New York: Open Society Foundation. Recuperado de
<https://www.opensocietyfoundations.org/sites/default/files/path-to-innovation-evelopment-and-peace-in-colombia-es-20180521.pdf>

Vicol, M., Neilson, J., Hartatri, D. F. S., & Cooper, P. (2018). Upgrading for whom? Relationship coffee, value chain interventions and rural development in Indonesia. *World Development*, 110, 26-37.
<https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.05.020>

Normas y leyes

Congreso de la República del Perú. Aprueban la "Convención de las Naciones Unidas Contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Sicotrópicas, Pub. L. No. Resolución Legislativa N° 25352 (1991).

Congreso de la República del Perú. Ley del Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado, Pub. L. No. Ley N° 27170 (1999).

Congreso de la República del Perú. Modifica los Artículos 410 y 680 del Decreto Ley No 22095, Ley de Represión al Tráfico Ilícito de Drogas, Pub. L. No. Ley No 27634 (2002).

Congreso de la República del Perú. Ley que Incorpora la Unidad de Inteligencia Financiera del Perú (UIF-PERÚ) a la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondo de Pensiones, Pub. L. No. Ley N° 29038 (2007).

Congreso de la República del Perú. Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2013, Pub. L. No. Ley N° 29951 (2012).

Congreso de la República del Perú. Ley de Presupuesto del Sector Público para el Año Fiscal 2016, Pub. L. No. Ley 30372 (2015).

Empresa Nacional de la Coca Sociedad Anónima. Normas para la administración de licencias de comerciantes minoristas de hoja de coca, Pub. L. No. 004-2008- E/OPDI (2008).

Empresa Nacional de la Coca Sociedad Anónima. (2015). Manual de Procedimientos del Sistema Comercial de ENACO S.A. Cusco, Perú: Empresa Nacional de la Coca Sociedad Anónima. Recuperado de <https://www.enaco.com.pe/files/mapro-comer112015.pdf>

Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú. (2015). Convenio de Financiación entre la Unión Europea y la República del Perú "Programa de Apoyo a la Estrategia Nacional de Desarrollo e Inclusión Social". Lima, Peru.

Presidencia de la República del Perú. Estableciendo el Estando de la Coca; y, dedicando los mayores productos que se obtengan por ese concepto a la construcción de Cuarteles del Ejército, Pub. L. No. Decreto Ley No 11046 (1949).

Presidencia de la República del Perú. Señalando el procedimiento y las sanciones que se aplicarán por el delito de tráfico ilícito de estupefacentes; y, creando el Consejo Nacional Ejecutivo contra el Tráfico de Estupefacentes, Pub. L. No. Decreto Ley No 11005 (1949).

Presidencia de la República del Perú. Disponiendo que la industrialización de la coca y la quina correrá a cargo del Estado, bajo supervigilancia técnica del Ministerio de Salud Pública; y señalando la forma en que se distribuirá el producto que se obtenga de dicha industrialización., Pub. L. No. Decreto Ley No 11444 (1950).

Presidencia de la República del Perú. La reglamentación del Decreto Ley 11046 sobre el Estando de la Coca, Pub. L. No. Decreto Supremo 254-64-DGS (1964).

Presidencia de la República del Perú. Ley de Represión del Tráfico Ilícito de Drogas, Pub. L. No. Decreto Ley No 22095 (1978a).

Presidencia de la República del Perú. Gobierno aprueba la Ley Orgánica de la Empresa Nacional de la Coca, Pub. L. No. Decreto Ley N° 22370 (1978b).

Presidencia de la República del Perú. Gobierno Promulgó la Nueva Ley del Sector Agrario, Pub. L. No. Decreto Ley N° 22232 (1978c).

Presidencia de la República del Perú. Aprueban la Conversión de la Empresa Nacional de la Coca (ENACO), Pub. L. No. Decreto Supremo N° 008-82-AG (1982).

Presidencia de la República del Perú. Aprueban el Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas, Pub. L. No. Decreto Supremo No 007-98-SA (1998).

Presidencia de la República del Perú. Reglamento de Estupefacentes Psicotrópicos Sujetos a Fiscalización Sanitaria, Pub. L. No. Decreto Supremo 023-2001-SA (2001).

Presidencia de la República del Perú. Decreto Legislativo que promueve la eficiencia de la actividad empresarial del Estado, Pub. L. No. Decreto Legislativo N° 1031 (2008).

ANEXO 01

Logo de la Entidad



DEVIDA

Comisión Nacional para el Desarrollo y Vida sin Drogas

ANEXO 02

Encuesta Nacional de Hogares Sobre
Consumo Tradicional de la hoja de coca 2019 - INEI

ENCUESTA NACIONAL DE HOGARES SOBRE CONSUMO TRADICIONAL DE LA HOJA DE COCA 2019



PRINCIPALES RESULTADOS

OBJETIVO GENERAL



Determinar la cantidad de hoja de coca que se adquiere y consume anualmente en su forma natural para masticar/chacchar, en rituales, como mate doméstico, medicina tradicional u otros usos naturales, sin procesamiento industrial ni para uso de la industria.



COBERTURA GEOGRÁFICA

La encuesta se realizó en los 24 departamentos del país, incluyendo la Provincia Constitucional del Callao

Departamento	Conglomerados por Departamento 2019						Total de Viviendas Completas e Incompletas 2019					
	Total		Urbano		Rural		Total		Urbano		Rural	
	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%	Abs.	%
Total	849	100.0	572	100.0	277	100.0	8371	100.0	5090	100.0	3281	100.0
Amazonas	15	1.8	5	0.9	10	3.6	168	2.0	58	1.1	110	3.4
Áncash	38	4.5	21	3.7	17	6.1	376	4.5	174	3.4	202	6.2
Apurímac	15	1.8	4	0.7	11	4.0	172	2.1	40	0.8	132	4.0
Arequipa	44	5.2	37	6.5	7	2.5	403	4.8	319	6.3	84	2.6
Ayacucho	24	2.8	10	1.7	14	5.1	259	3.1	93	1.8	166	5.1
Cajamarca	47	5.5	13	2.3	34	12.3	530	6.3	128	2.5	402	12.3
Callao	26	3.1	26	4.5	0	0.0	204	2.4	204	4.0	0	0.0
Cusco	41	4.8	20	3.5	21	7.6	432	5.2	183	3.6	249	7.6
Huancavelica	16	1.9	3	0.5	13	4.7	184	2.2	28	0.6	156	4.8
Huánuco	27	3.2	10	1.7	17	6.1	300	3.6	96	1.9	204	6.2
Ica	24	2.8	21	3.7	3	1.1	250	3.0	214	4.2	36	1.1
Junín	42	4.9	24	4.2	18	6.5	456	5.4	242	4.8	214	6.5
La Libertad	53	6.2	40	7.0	13	4.7	504	6.0	358	7.0	146	4.4
Lambayeque	36	4.2	30	5.2	6	2.2	341	4.1	270	5.3	71	2.2
Lima	168	19.8	157	27.4	11	4.0	1384	16.5	1252	24.6	132	4.0
Loreto	33	3.9	23	4.0	10	3.6	322	3.8	203	4.0	119	3.6
Madre De Dios	5	0.6	4	0.7	1	0.4	48	0.6	36	0.7	12	0.4
Moquegua	8	0.9	7	1.2	1	0.4	82	1.0	70	1.4	12	0.4
Pasco	10	1.2	6	1.0	4	1.4	106	1.3	58	1.1	48	1.5
Piura	50	5.9	37	6.5	13	4.7	527	6.3	374	7.3	153	4.7
Puno	52	6.1	19	3.3	33	11.9	591	7.1	197	3.9	394	12.0
San Martín	32	3.8	19	3.3	13	4.7	348	4.2	192	3.8	156	4.8
Tacna	15	1.8	13	2.3	2	0.7	125	1.5	102	2.0	23	0.7
Tumbes	8	0.9	7	1.2	1	0.4	75	0.9	63	1.2	12	0.4
Ucayali	20	2.4	16	2.8	4	1.4	184	2.2	136	2.7	48	1.5

RESUMEN EJECUTIVO

Según área geográfica, la cantidad de hoja de coca adquirida en el área urbana se incrementó, pasando de 3 mil 447 Tn. en el 2013 a 4 mil 83 Tn. en el 2019; mientras que, en el área rural disminuyó de 7 mil 281 Tn. a 5 mil 475 Tn., respectivamente.

Al comparar el año 2013 y 2019, en términos absolutos el área rural muestra una diferencia de 1 mil 806 Tn., la adquisición anual de hoja de coca por persona es de 4.1 kg/ persona, estando este dato por encima del promedio nacional (2.6 kg/ persona) y del área urbana (1.7 kg/ persona).

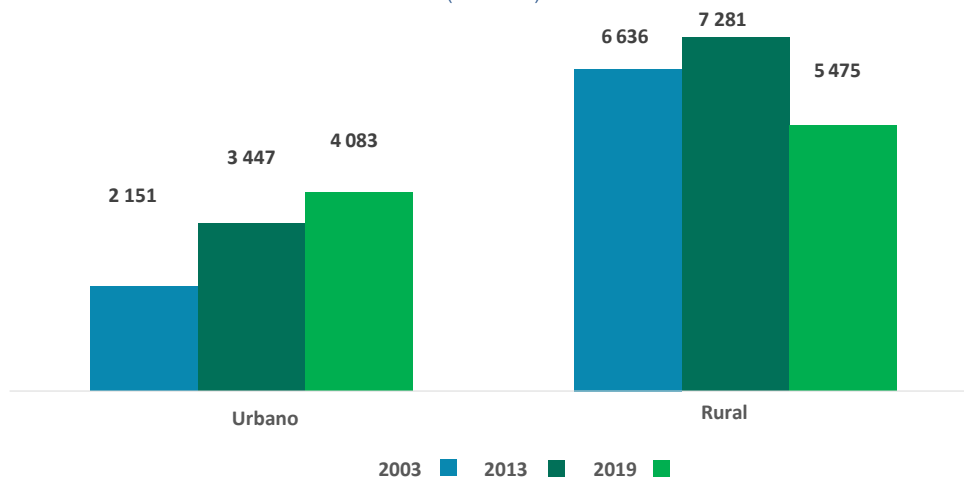
De otro lado, los motivos que la población tiene para comprar hoja de coca se ha conservado en los años de estudio, siendo los prioritarios: para masticar/chacchar, para invitar a peones y jornaleros y para la curación de síntomas y malestares.

Nota: La cantidad de hoja consumida no fue investigada en la encuesta del año 2013.

Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003, 2013 y 2019.

En relación al año 2013 la cantidad de hoja de coca adquirida disminuyó en 10.9%. Además en el área urbana la cantidad adquirida muestra una tendencia creciente al observar el año 2003, 2013 y 2019.

CANTIDAD DE HOJA DE COCA ADQUIRIDA, SEGÚN ÁREA GEOGRÁFICA, 2003, 2013 Y 2019
(Toneladas)

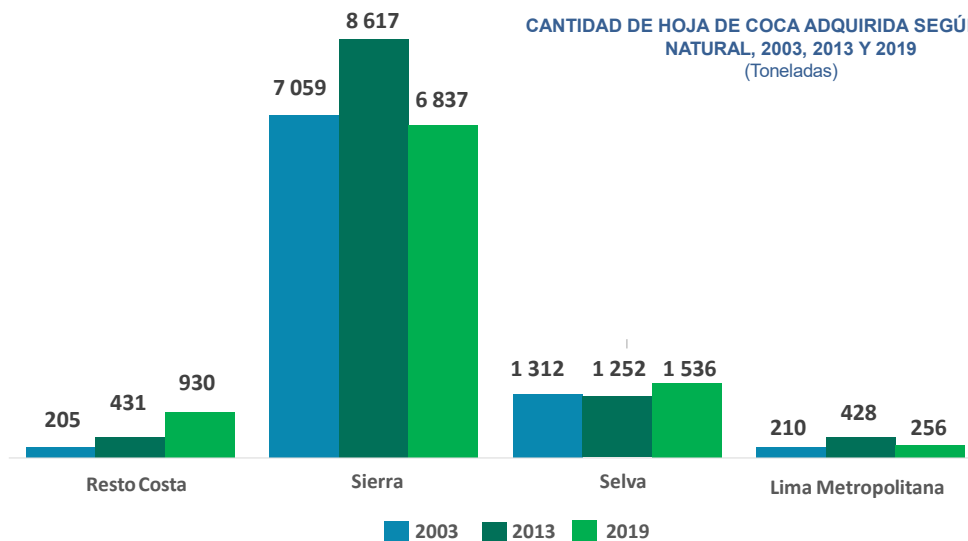


Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante). Por efectos de redondeo, al desagregar el total, la cifra se puede ver alterada en más uno o menos uno.

Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003, 2013 y 2019.

Por región natural, en la Costa la cantidad de hoja de coca adquirida en el año 2019 es mayor (930 Tn.) en comparación a las encuestas anteriores. En la Sierra es menor en 1780 Tn. (de 8617 Tn. a 6837 Tn.)

CANTIDAD DE HOJA DE COCA ADQUIRIDA SEGÚN REGIÓN NATURAL, 2003, 2013 Y 2019
(Toneladas)

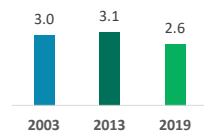


Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante). Por efectos de redondeo, al desagregar el total, la cifra se puede ver alterada en más uno o menos uno.

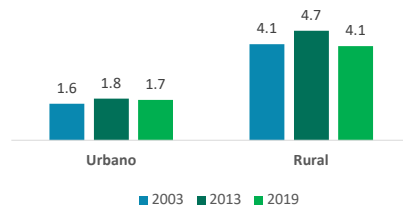
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003, 2013 y 2019.

A nivel nacional en el 2019, la cantidad de hoja de coca adquirida anual por persona de 12 y más años de edad es de 2.6 kg. En el área rural la adquisición por persona es mayor al promedio nacional (4.1 kg.), pero en el área urbana esta por debajo (1.7kg). Para el 2019 en la región Selva se observa una disminución de la adquisición por persona, ya que, en el 2003 y 2013 esta cantidad era igual. En el caso del área rural en el 2003 y 2019 la cantidad de hoja de coca adquirida anual por persona es la misma (4.1 Kg).

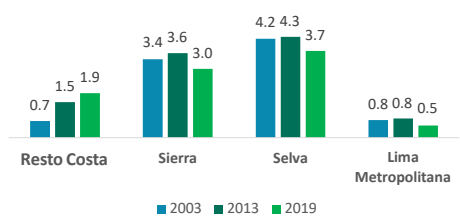
CANTIDAD DE HOJA DE COCA ADQUIRIDA POR PERSONA ANUALMENTE, 2003, 2013 Y 2019
(Kg/persona)



CANTIDAD DE HOJA DE COCA ADQUIRIDA POR PERSONA ANUALMENTE, SEGÚN ÁREA GEOGRÁFICA, 2003, 2013 Y 2019
(Kg/persona)



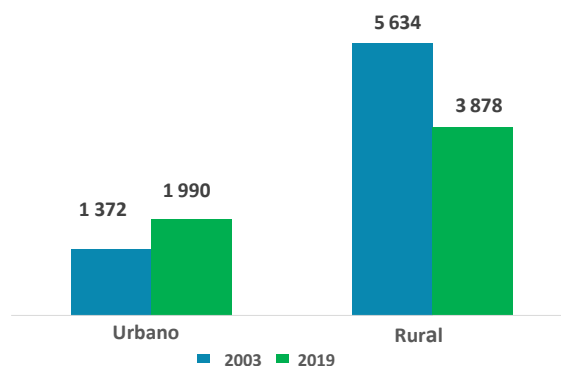
CANTIDAD DE HOJA DE COCA ADQUIRIDA POR PERSONA ANUALMENTE, SEGÚN REGIÓN NATURAL, 2003, 2013 Y 2019
(Kg/persona)



Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante).
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2019.

En relación al año 2003 la cantidad de hoja de coca **consumida** disminuyó en 16.2%. Al observar el área rural la cantidad de hoja de coca disminuyó en 1756 Tn. del año 2003 al 2019.

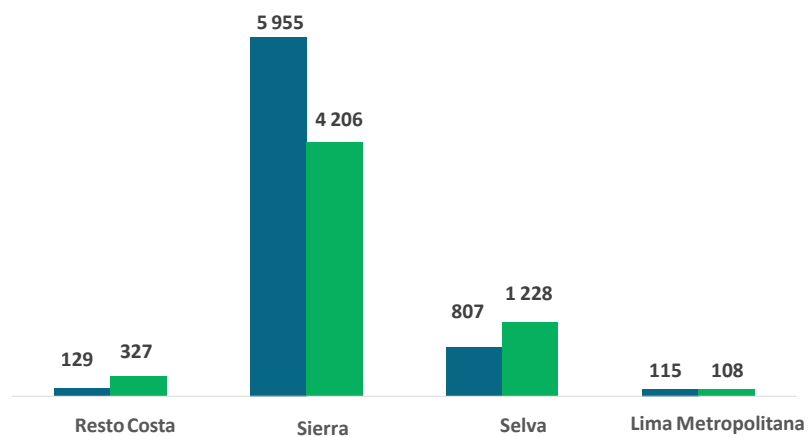
CANTIDAD DE HOJA DE COCA CONSUMIDA, SEGÚN ÁREA GEOGRÁFICA, 2003 Y 2019
(Toneladas)



Nota: Por efectos de redondeo, al desagregar el total, la cifra se puede ver alterada en más uno o menos uno.
La cantidad de hoja consumida no fue investigada en la encuesta del año 2013.
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003 y 2019.

Por región natural, en el resto Costa la cantidad de hoja de coca consumida en el año 2019 es mayor (327 Tn.) en comparación al 2003; además en la Sierra varió de 5955 Tn. a 4206 Tn.

CANTIDAD DE HOJA DE COCA CONSUMIDA SEGÚN REGIÓN
NATURAL, 2003 Y 2019
(Toneladas)



Nota: Por efectos de redondeo, al desagregar el total, la cifra se puede ver alterada en más uno o menos uno.
La cantidad de hoja consumida no fue investigada en la encuesta del año 2013.

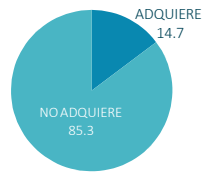
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003 y 2019.

CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN QUE ADQUIERE HOJA DE COCA

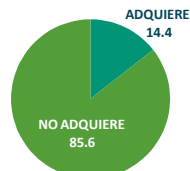
(Población de 12 y más años de edad)



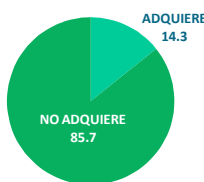
En el año 2019, el 36.5% de la población de 12 y más años de edad que adquiere hoja de coca, reside en el área rural y 63.5% en el área urbana. En tanto, si se observa la tendencia en los años 2003, 2013 y 2019, la población que adquiere hoja de coca tiende aumentar en el área urbana y a disminuir en el área rural.



2003

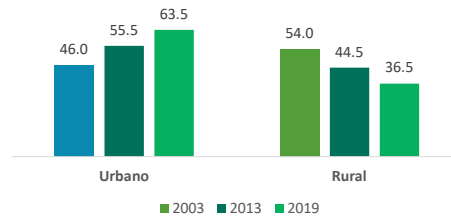


2013



2019

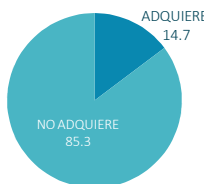
POBLACIÓN DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE ADQUIERE HOJA DE COCA, SEGÚN ÁREA GEOGRÁFICA, 2003, 2013 Y 2019
(Porcentaje)



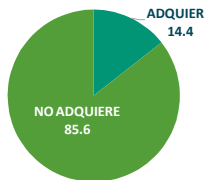
AÑO	TOTAL	PERSONAS DE 12 AÑOS Y MÁS DE EDAD			
		TOTAL	SI ADQUIEREN		NO ADQUIEREN
			Compró u obtuvo	Solo Recibe	TOTAL
2003	20 175 438	4 591 276	2 972 290	1 618 986	15 584 162
2013	24 088 746	5 172 541	3 464 681	1 707 860	18 916 205
2019	25 872 923	5 947 034	3 692 694	2 254 340	19 925 889

Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante).
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003, 2013 y 2019.

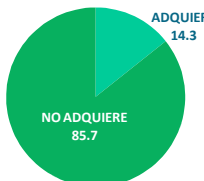
La población de 12 y más años de edad que adquiere hoja de coca y reside en la Sierra, ha ido disminuyendo de 70.7% en el 2003, 68.5% en el 2013 y a 62.6% en el 2019. En el año 2013, la población que reside en la Costa y Selva, y que adquirió hoja de coca disminuyó en comparación al año 2003, pero en el año 2019 se observa que aumentó en comparación a los años anteriores.



2003

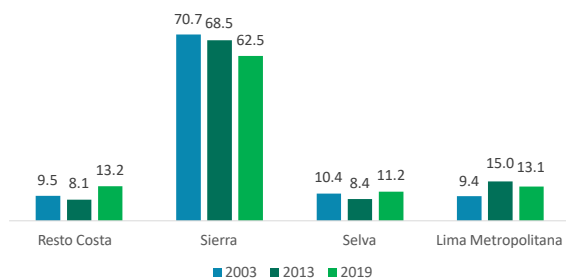


2013



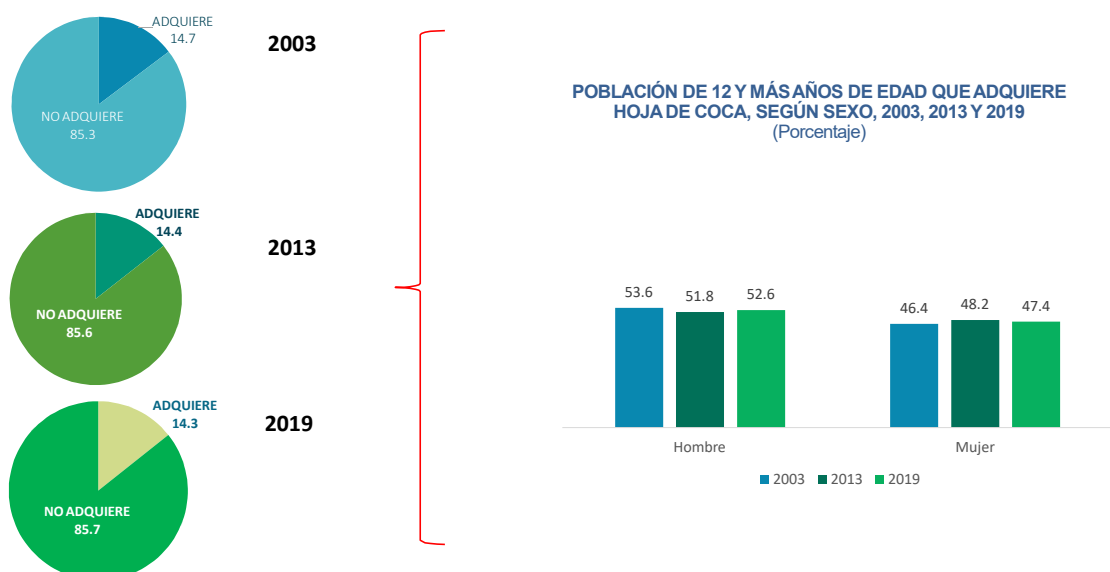
2019

POBLACIÓN DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE ADQUIERE HOJA DE COCA, SEGÚN REGIÓN NATURAL, 2003, 2013 Y 2019
(Porcentaje)



Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante).
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003, 2013 y 2019.

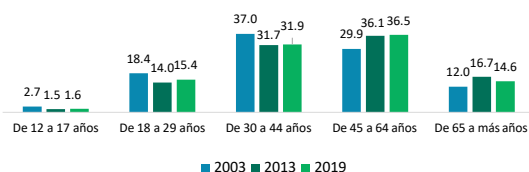
La población masculina de 12 y más años de edad que adquiere hoja es muy similar si se observa los años 2003, 2013 y 2019, lo mismo se aprecia en la población femenina.



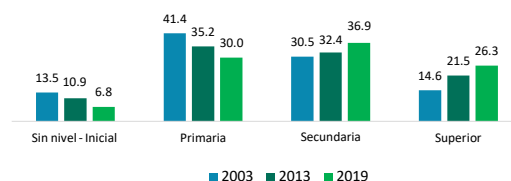
Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante).
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003, 2013 y 2019.

El porcentaje de población por grupos de edad de 12 a 17 años, 18 a 29, 30 a 44 y la de 45 a 64 años de edad que adquirió hoja de coca en los años 2013 y 2019 no presentó mucha variabilidad. Mientras que el grupo de 65 años y más de edad, disminuyó en 2.1%

POBLACIÓN DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE ADQUIERE HOJA DE COCA, SEGÚN GRUPOS DE EDAD, 2003, 2013 Y 2019 (Porcentaje)



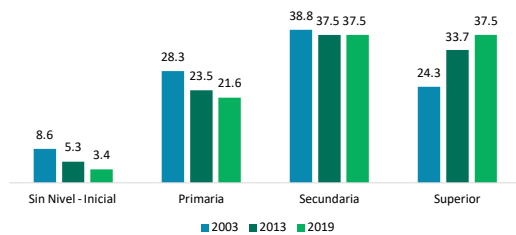
POBLACIÓN DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE ADQUIERE HOJA DE COCA, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO, 2003, 2013 Y 2019 (Porcentaje)



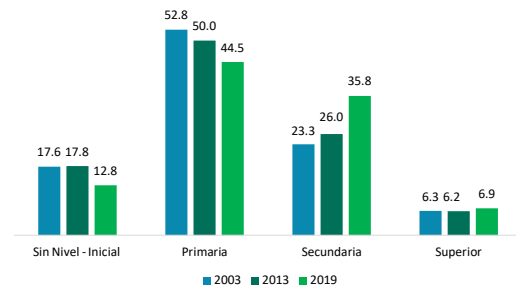
Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante).
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003, 2013 y 2019.

En el año 2003, 2013 y 2019, respecto a la población que adquiere hoja de coca en el área urbana se observa que la mayoría tiene nivel educativo secundaria y superior, mientras que, en el área rural sigue predominando las personas con nivel primaria. Se destaca que en el 2019 en el área rural, el porcentaje de personas que adquieren hoja de coca con nivel secundaria es mayor al 2003 y 2013.

POBLACIÓN URBANA DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE ADQUIERE HOJA DE COCA, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO, 2003, 2013 Y 2019
(Porcentaje)



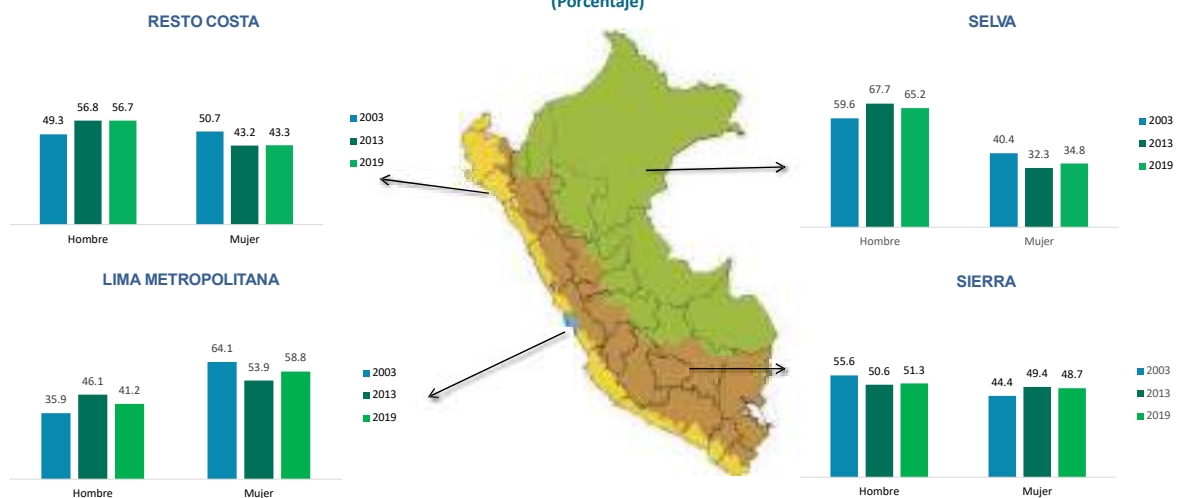
POBLACIÓN RURAL DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE ADQUIERE HOJA DE COCA, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO, 2003, 2013 Y 2019
(Porcentaje)



Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante).
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003, 2013 y 2019.

En el resto Costa, Sierra y Selva predominan los hombres como la población que adquiere hoja de coca, sin embargo en Lima Metropolitana predominan las mujeres, dicho comportamiento se observa en el año 2003, 2013 y 2019 (exceptuando resto Costa).

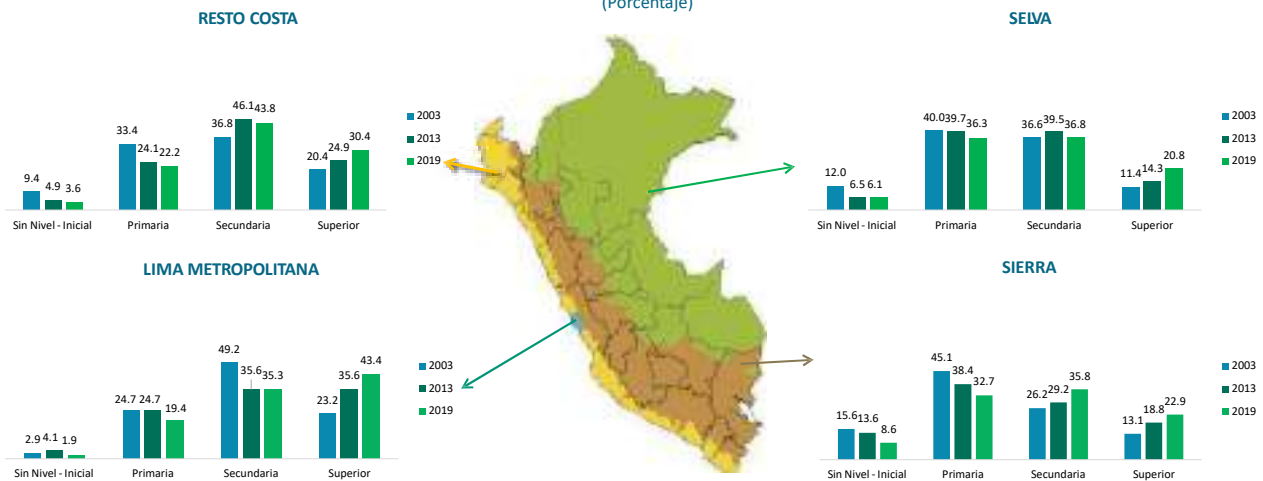
POBLACIÓN DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE ADQUIERE HOJA DE COCA, POR REGIÓN NATURAL, SEGÚN SEXO, 2003, 2013 Y 2019
(Porcentaje)



Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante).
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003, 2013 y 2019.

En el 2019, el 43.4% de la población que adquiere hoja de coca en Lima Metropolitana tiene nivel educativo superior, mientras que en resto Costa, Sierra y Selva la mayoría de la población tiene nivel secundaria.

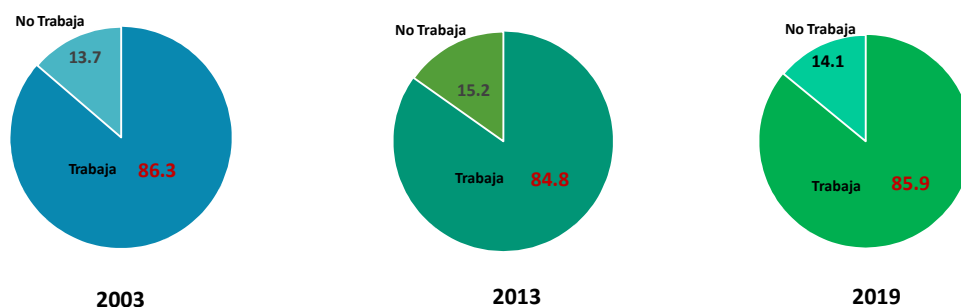
POBLACIÓN DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE ADQUIERE HOJA DE COCA,
POR REGIÓN NATURAL, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO, 2003, 2013 Y 2019
(Porcentaje)



Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante).
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003, 2013 y 2019.

Entre los años 2003, 2013 y 2019 la población que adquiere hoja de coca y trabaja está entre 84% y 87%, no observándose grandes variaciones en los resultados de los tres años en relación a esta característica de la población que adquiere hoja de coca.

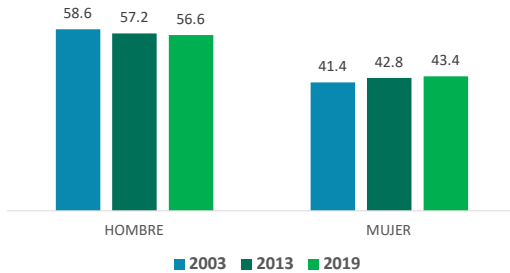
POBLACIÓN QUE ADQUIERE HOJA DE COCA, SEGÚN TRABAJA O NO TRABAJA,
2003, 2013 Y 2019
(Porcentaje)



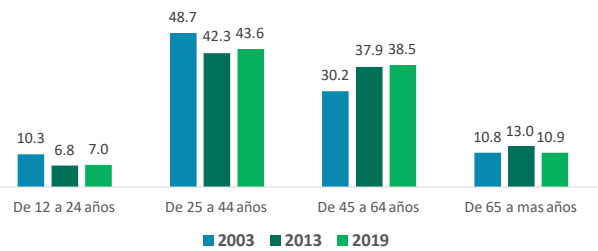
Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante).
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003, 2013 y 2019.

En el 2019, la población que adquiere hoja de coca y trabaja es ligeramente mayor en hombres, pero no supera el 60.0%. Respecto a la edad, se concentra en el grupo 25 y 44 años de edad seguido del grupo de 45 a 64 años, el mismo comportamiento se observa en los resultados del año 2013.

POBLACIÓN QUE ADQUIERE HOJA DE COCA Y TRABAJA, SEGÚN SEXO, 2003, 2013 Y 2019 (Porcentaje)



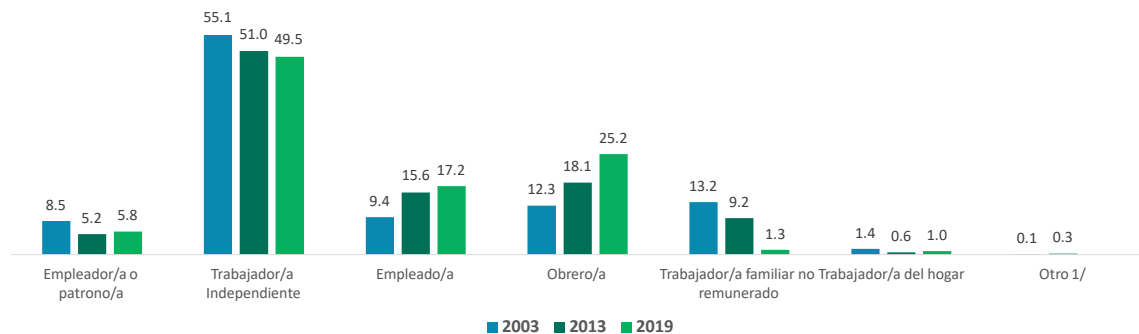
POBLACIÓN QUE ADQUIERE HOJA DE COCA Y TRABAJA, SEGÚN GRUPO DE EDAD, 2003, 2013 Y 2019 (Porcentaje)



Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante).
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003, 2013 y 2019.

En el 2003 la mayoría de población que adquiere hoja de coca y trabaja, se desempeñó como trabajador independiente y trabajador familiar no remunerado, mientras que los resultados de las encuestas del año 2013 y 2019 muestran que la mayoría de población que adquiere hoja de coca y trabaja, se desempeñó como trabajador independiente y como obrero.

POBLACIÓN QUE ADQUIERE HOJA DE COCA Y TRABAJA, SEGÚN CATEGORÍA DE OCUPACIÓN 2003, 2013 Y 2019 (Porcentaje)



Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante).
 1/ Comprende el trabajador familiar no remunerado de otro hogar.

Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003, 2013 y 2019.

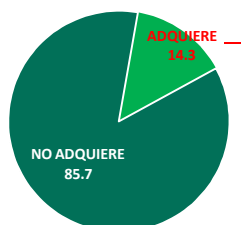
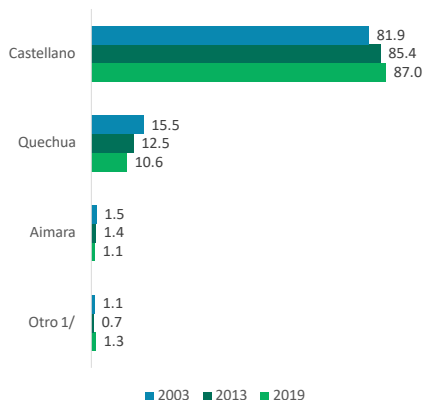
ETNIA DE LA POBLACIÓN QUE ADQUIERE HOJA DE COCA

(Población de 12 y más años de edad)

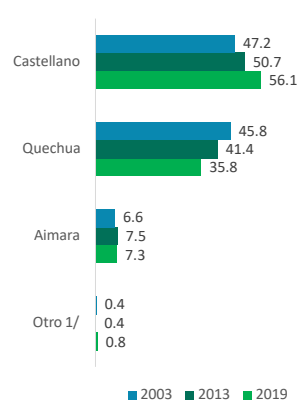


En el año 2003, 2013 y 2019, se observa que la mayoría de la población que adquiere hoja de coca, aprendió hablar en castellano. Específicamente en el 2019, la población que adquiere hoja de coca y aprendió hablar en castellano aumentó 5.4% en comparación al 2013, mientras que, los que aprendieron quechua disminuyó en 5.6%

POBLACIÓN DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE NO ADQUIERE HOJA DE COCA, SEGÚN IDIOMA O LENGUA MATERNA QUE APRENDIÓ EN SU NINEZ, 2003, 2013 Y 2019 (Porcentaje)



POBLACIÓN DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE ADQUIERE HOJA DE COCA, SEGÚN IDIOMA O LENGUA MATERNA QUE APRENDIÓ EN SU NINEZ, 2003, 2013 Y 2019 (Porcentaje)

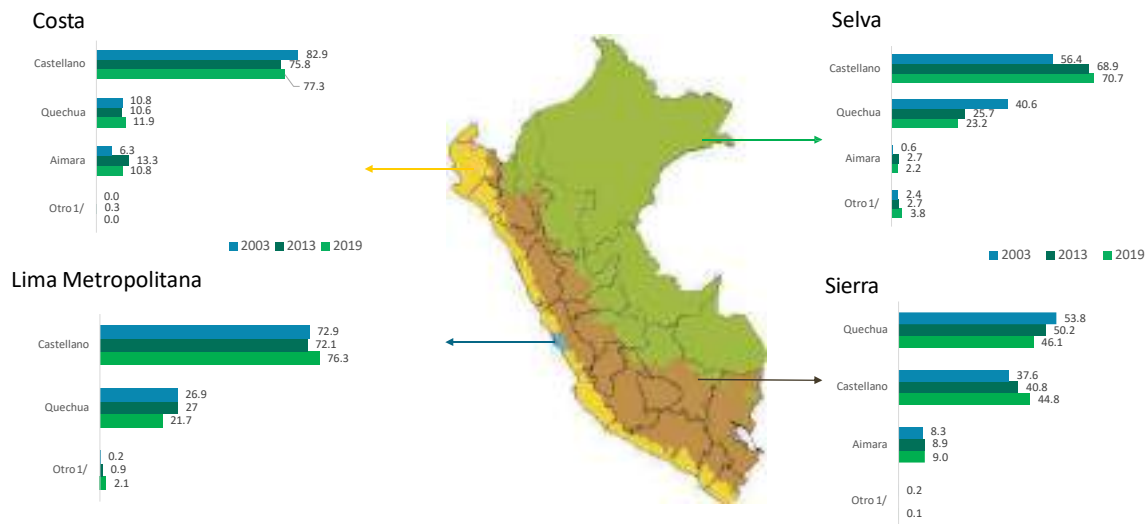


Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante).
1/ Comprende otra lengua nativa u originaria, extranjera y sordo mudos

Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2003, 2013 y 2019.

En el 2003, 2013 y 2019 de la población que adquiere hoja de coca en el resto Costa, Selva y Lima Metropolitana la mayoría aprendió hablar en castellano. Pero en la Sierra, aprendió hablar en quechua.

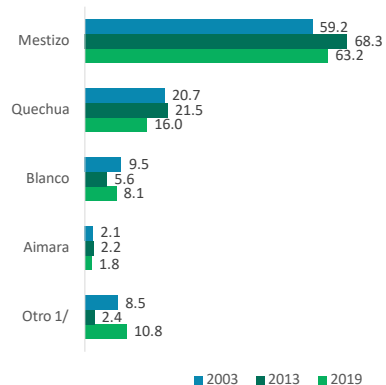
POBLACIÓN DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE **ADQUIERE** HOJA DE COCA, POR REGIÓN NATURAL, SEGÚN IDIOMA O LENGUA MATERNA QUE APRENDIÓ EN SU NINEZ, 2003, 2013 Y 2019 (Porcentaje)



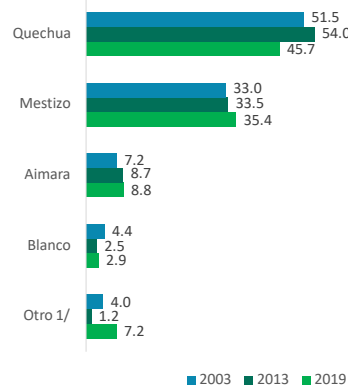
Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante).
1/ Comprende otra lengua nativa u originaria, extranjera y sordo mudos
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2003, 2013 y 2019.

En el año 2003, 2013 y 2019, se observa que la mayoría de la población que adquiere hoja de coca, se auto identifica como quechua, mientras que la población que no adquiere hoja de coca se auto identifica como mestizo.

POBLACIÓN DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE **NO ADQUIERE** HOJA DE COCA, SEGÚN AUTOIDENTIFICACIÓN ÉTNICA, 2003, 2013 Y 2019 (Porcentaje)



POBLACIÓN DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE **ADQUIERE** HOJA DE COCA, SEGÚN AUTOIDENTIFICACIÓN ÉTNICA, 2003, 2013 Y 2019 (Porcentaje)

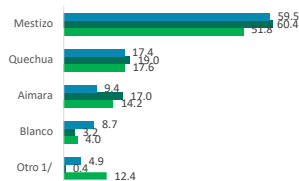


Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante).
1/ Incluye nativo o indígena de la amazonia y negro, mulato, zambo o afro peruano.
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2003, 2013 y 2019.

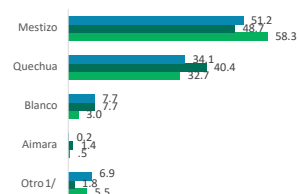
En el 2003, 2013 y 2019 de la población que adquiere hoja de coca en el resto Costa, Selva y Lima Metropolitana la mayoría se auto identifica como mestizo, pero en la Sierra, se identifican como quechua.

POBLACIÓN DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE ADQUIERE HOJA DE COCA, POR REGIÓN NATURAL, SEGÚN AUTOIDENTIFICACIÓN ÉTNICA, 2003, 2013 Y 2019 (Porcentaje)

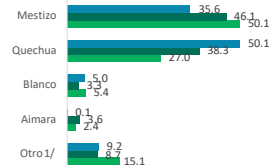
Resto Costa



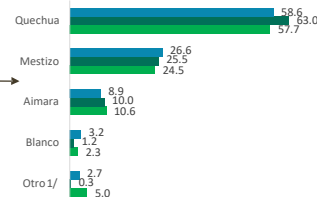
Lima metropolitana



Selva



Sierra

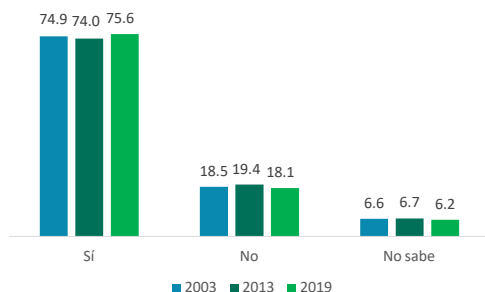


Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante). 1/ Incluye nativo o indígena de la amazonia y negro, mulato, zambo o afro peruano.

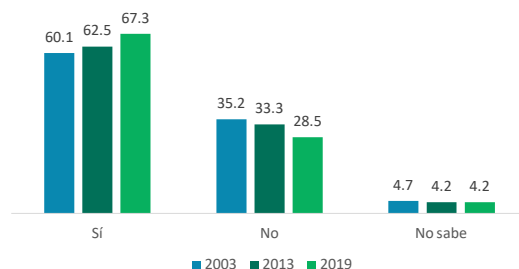
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2003, 2013 y 2019.

En el 2019, el 75.6% de jefe/as de hogar y cónyuges que adquieren hoja de coca, su padre alguna vez consumió o chacchó hoja de coca, dato que no ha variado mucho en comparación al año 2003 y 2013.

JEFE/A DEL HOGAR Y CÓNYUGE QUE ADQUIEREN HOJA DE COCA, Y SU PADRE ALGUNA VEZ CONSUMIÓ O CHACCHÓ HOJAS DE COCA, 2003, 2013 Y 2019 (Porcentaje)



JEFE/A DEL HOGAR Y CÓNYUGE QUE ADQUIEREN HOJA DE COCA, Y SU MADRE ALGUNA VEZ CONSUMIÓ O CHACCHÓ HOJAS DE COCA, 2003, 2013 Y 2019 (Porcentaje)



Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante). Esta pregunta solo fue para el jefe/a del hogar y cónyuge.

Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2003, 2013 y 2019.

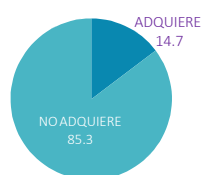
MOTIVOS DE ADQUISICIÓN DE LA HOJA DE COCA

(Población de 12 y más años de edad)

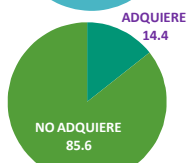


Entre los años 2003, 2013 y 2019 la población que compra hoja de coca está entre 95.1% y 97.8%, no observándose grandes variaciones en los resultados de los tres años.

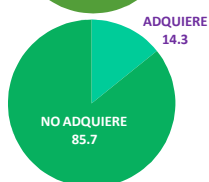
POBLACIÓN DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE ADQUIERE Y NO ADQUIERE HOJA DE COCA, 2003, 2013 Y 2019
(Porcentaje)



2003

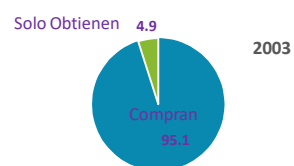


2013

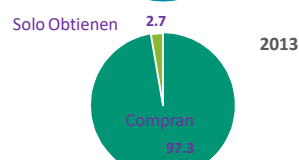


2019

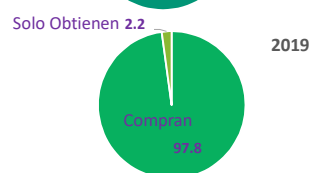
POBLACIÓN DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE COMPRAN Y SOLO OBTIENEN HOJA DE COCA, 2003, 2013 Y 2019
(Porcentaje)



2003



2013

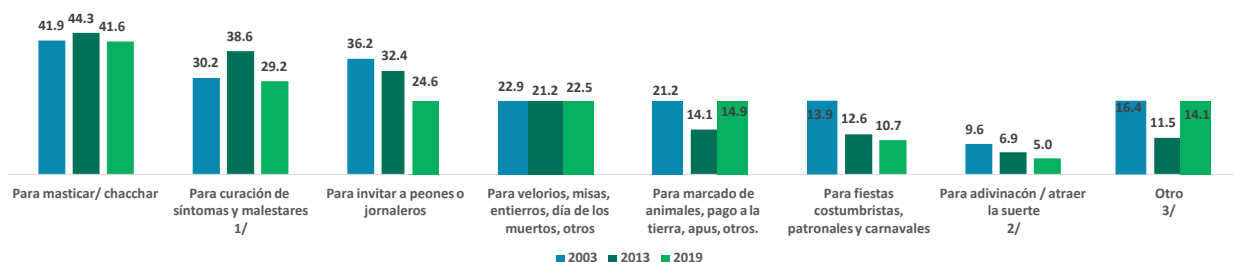


2019

Nota: La adquisición incluye las personas que compran u obtienen hoja de coca (población demandante). Y la no adquisición comprende a las personas que solo reciben y no adquieren hoja de coca (población no demandante).
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2003, 2013 y 2019.

En los años de estudio 2003, 2013 y 2019, la mayor proporción de población que compra hoja de coca, lo destina para masticar/ chacchar, para curación de síntomas y malestares y para invitar a peones y jornaleros.

POBLACIÓN DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE COMPRA HOJA DE COCA, SEGÚN MOTIVO DE COMPRA, 2003, 2013 Y 2019
(Porcentaje)



Nota: Las personas que compran hoja de coca, puede que a la vez obtengan y/o reciban hoja de coca (respuesta múltiple).

1/ Con fines comparativos en el año 2019 el motivo "Para la curación de síntomas y malestares" incluye los motivos "Para la curación de síntomas y malestares (excluye mates/infusiones)" y "Para preparar mates/infusiones para beber".

2/ Con fines comparativos en el año 2019 el motivo "Adivinación/ atraer la suerte" incluye los motivos "Para leer y adivinar el futuro" y "Para atraer la suerte".

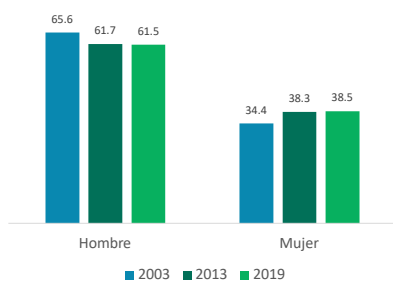
3/ Incluye para todo uso, para fines de investigación, otros.

Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca - 2003, 2013 y 2019.

En lo que corresponde a la población que compra hoja de coca para masticar/ chacchar y para invitar a peones y jornaleros, en los años de estudio 2003, 2013 y 2019 prevalecen los hombres, en cambio, las mujeres son las que prevalecen como población que compra hoja de coca para la curación de síntomas y malestares.

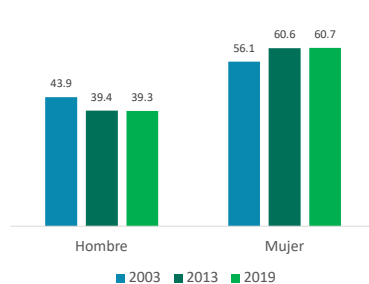
POBLACIÓN QUE COMPRA HOJA DE COCA PARA MASTICAR / CHACCHAR, SEGÚN SEXO, 2003, 2013 Y 2019

(Porcentaje)



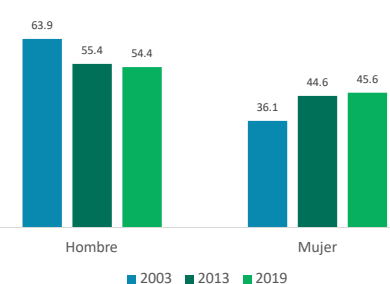
POBLACIÓN QUE COMPRA HOJA DE COCA PARA CURACIÓN DE SÍNTOMAS Y MALESTARES, SEGÚN SEXO, 2003, 2013 Y 2019

(Porcentaje)



POBLACIÓN QUE COMPRA HOJA DE COCA PARA INVITAR A PEONES Y JORNALEROS, SEGÚN SEXO, 2003, 2013 Y 2019

(Porcentaje)



Nota: Las personas que compran hoja de coca, puede que a la vez obtengan y/o reciban hoja de coca (respuesta múltiple).

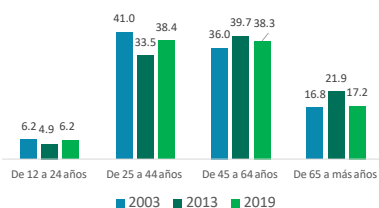
Con fines comparativos en el año 2019 el motivo "Para la curación de síntomas y malestares" incluye

Fuente: INEI - Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca - 2003, 2013 y 2019.

De acuerdo a los resultados del 2019, la población de 25 a 44 años y de 45 a 64 años, son los grupo que presentan mayor proporción de población que compra hoja de coca para masticar/ chacchar y para invitar a peones y jornaleros. En tanto para curación de síntomas predomina la población comprendida entre 25 a 44 años.

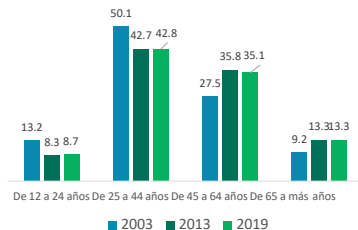
POBLACIÓN QUE COMPRA HOJA DE COCA PARA MASTICAR / CHACCHAR, SEGÚN GRUPO DE EDAD, 2003, 2013 Y 2019

(Porcentaje)



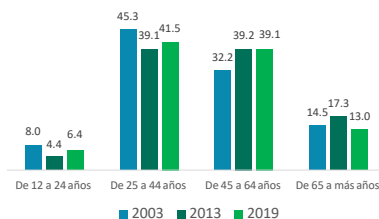
POBLACIÓN QUE COMPRA HOJA DE COCA PARA CURACIÓN DE SÍNTOMAS Y MALESTARES, SEGÚN GRUPO DE EDAD, 2003, 2013 Y 2019

(Porcentaje)



POBLACIÓN QUE COMPRA HOJA DE COCA PARA INVITAR A PEONES Y JORNALEROS, SEGÚN GRUPO DE EDAD, 2003, 2013 Y 2019

(Porcentaje)



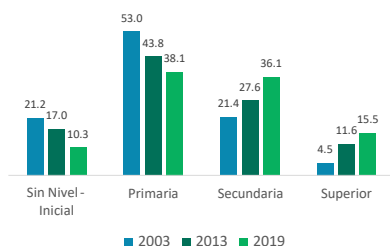
Nota: Las personas que compran hoja de coca, puede que a la vez obtengan y/o reciban hoja de coca (respuesta múltiple).
Con fines comparativos en el año 2019 el motivo "Para la curación de síntomas y malestares" incluye

Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003, 2013 y 2019.

Respecto al nivel educativo de la población que compra hoja de coca en el año 2003, 2013 y 2019, se observa que tanto para chacchar, curación de síntomas, e invitar a peones, el comportamiento es similar al mostrar un incremento porcentual en secundaria y superior, y una disminución en sin nivel, inicial y primaria.

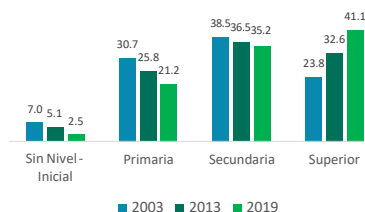
POBLACIÓN QUE COMPRA HOJA DE COCA PARA CHACCHAR, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO, 2003, 2013 Y 2019

(Porcentaje)



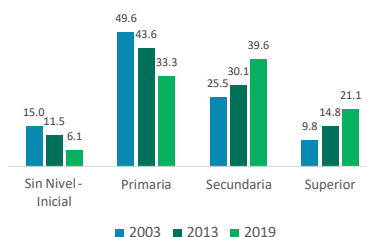
POBLACIÓN QUE COMPRA HOJA DE COCA PARA CURACIÓN DE SÍNTOMAS Y MALESTARES, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO, 2003, 2013 Y 2019

(Porcentaje)



POBLACIÓN QUE COMPRA HOJA DE COCA PARA INVITAR A PEONES Y JORNALEROS, SEGÚN NIVEL EDUCATIVO, 2003, 2013 Y 2019

(Porcentaje)

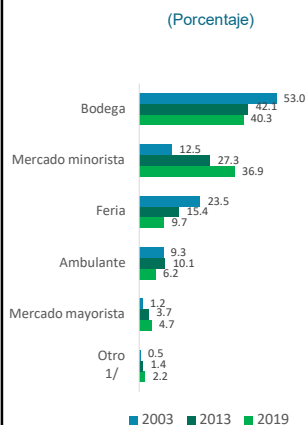


Nota: Las personas que compran hoja de coca, puede que a la vez obtengan y/o reciban hoja de coca (respuesta múltiple).
Con fines comparativos en el año 2019 el motivo "Para la curación de síntomas y malestares" incluye

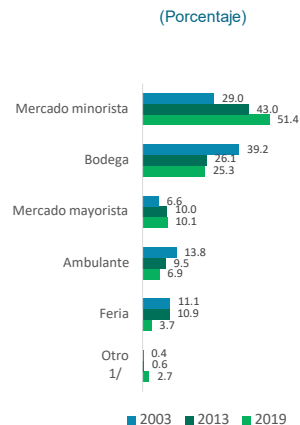
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003, 2013 y 2019.

En el año 2003, 2013 y 2019, la población que compra hoja de coca para masticar/ chacchar y para invitar a peones y jornaleros, manifestaron acudir a la bodega; en tanto que, para comprar para la curación de síntomas y malestares predomina como lugar de adquisición el mercado minorista.

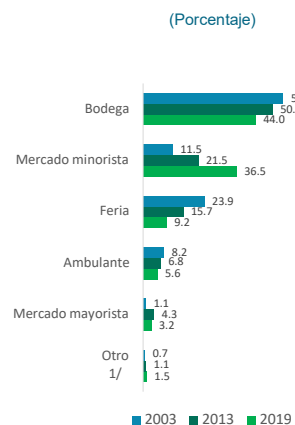
POBLACIÓN QUE COMPRA HOJA DE COCA PARA CHACCHAR, SEGÚN LUGAR DE ADQUISICIÓN, 2003, 2013 Y 2019



POBLACIÓN QUE COMPRA HOJA DE COCA PARA CURACIÓN DE SÍNTOMAS Y MALESTARES, SEGÚN LUGAR DE ADQUISICIÓN, 2003, 2013 Y 2019



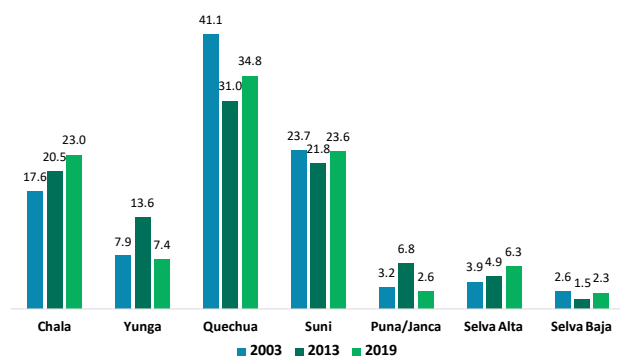
POBLACIÓN QUE COMPRA HOJA DE COCA PARA INVITAR A PEONES Y JORNALEROS, SEGÚN LUGAR DE ADQUISICIÓN, 2003, 2013 Y 2019



Nota: Las personas que compran hoja de coca, puede que a la vez obtengan y/o reciban hoja de coca (respuesta múltiple).
Con fines comparativos en el año 2019 el motivo "Para la curación de síntomas y malestares" incluye los motivos "Para la curación de síntomas y malestares (excluye mates/infusiones)" y "Para preparar mates/infusiones para beber".
1/ Incluye ENACO, chacra y casas naturistas.
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003, 2013 y 2019.

En los años 2003, 2013 y 2019, la población que adquiere hoja de coca mediante la compra se concentra en el piso altitudinal Quechua, ubicado entre 2300 a 3500 msnm.

POBLACIÓN QUE COMPRA HOJA DE COCA, SEGÚN PISO ALTITUDINAL O ECOLÓGICO, 2003, 2013 Y 2019
(Porcentaje)



Nota: Las personas que compran hoja de coca, puede que a la vez obtengan y/o reciban hoja de coca (respuesta múltiple).
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca – 2003, 2013 y 2019.

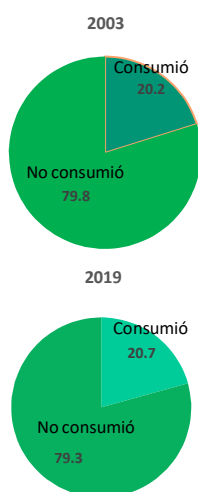
MOTIVOS DE CONSUMO DE LA HOJA DE COCA

(Población de 12 y más años de edad)

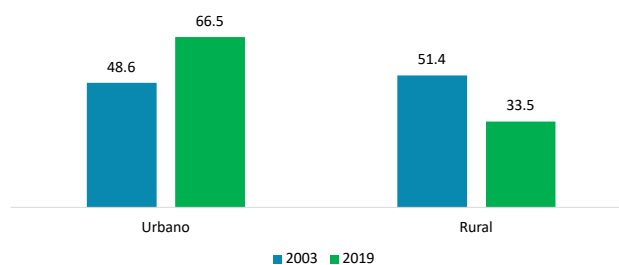


En el año 2019, el 33.5% de la población de 12 y más años de edad que consume hoja de coca, reside en el área rural y 66.5% en el área urbana. En tanto, si se observa la tendencia en los años 2003 y 2019, la población que consume hoja de coca tiende aumentar en el área urbana y a disminuir en el área rural.

POBLACIÓN QUE CONSUME Y NO CONSUME HOJA DE COCA, 2003 Y 2019
(Porcentaje)



POBLACIÓN QUE CONSUME HOJA DE COCA, SEGÚN ÁREA GEOGRÁFICA, 2003 Y 2019
(Porcentaje)



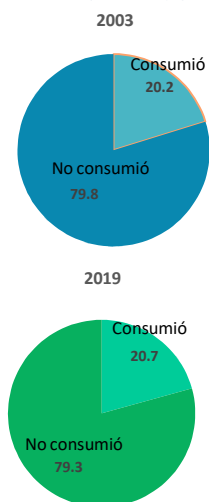
POBLACIÓN DE 12 AÑOS Y MÁS DE EDAD			
AÑO	TOTAL	SI CONSUME	NO CONSUME
2003	20 175 438	4 072 432	16 103 006
2019	25 872 923	5 350 982	20 521 941

Nota: El porcentaje de la población que consume hoja de coca fue calculado sobre el total de la población objetivo.

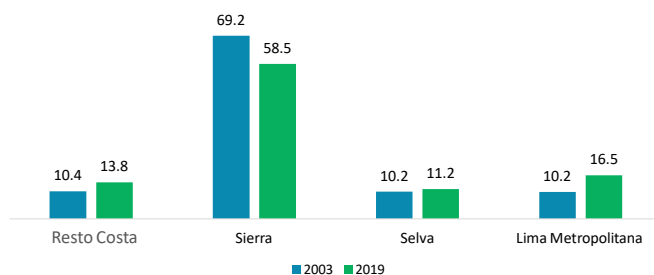
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2019.

En la región Sierra la población de 12 y más años de edad que adquiere hoja de coca, ha ido disminuyendo de 69.2% en el 2003 a 58.5% en el 2019.

POBLACIÓN QUE CONSUME Y NO CONSUME HOJA DE COCA, 2003 Y 2019
(Porcentaje)



POBLACIÓN QUE CONSUME HOJA DE COCA, SEGÚN REGIÓN NATURAL, 2003 Y 2019
(Porcentaje)



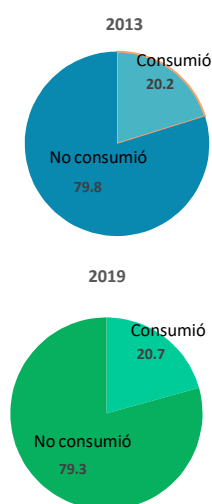
POBLACIÓN DE 12 AÑOS Y MÁS DE EDAD			
AÑO	TOTAL	SI CONSUME	NO CONSUME
2003	20 175 438	4 072 432	16 103 006
2019	25 872 923	5 350 982	20 521 941

Nota: El porcentaje de la población que consume hoja de coca fue calculado sobre el total de la población objetivo.

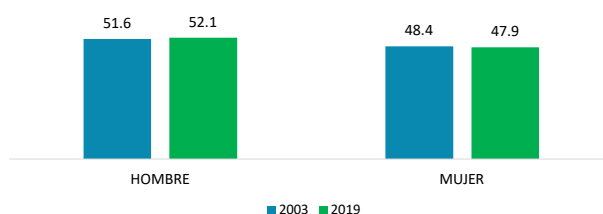
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2019.

En el año 2019 la población femenina de 12 y más años de edad que consume hoja de coca ha disminuido ligeramente respecto al año 2003 (De 48.4% a 47.9%) pero la población masculina aumentó de 51.6% a 52.1%

POBLACIÓN QUE CONSUME Y NO CONSUME HOJA DE COCA, 2003 Y 2019
(Porcentaje)



POBLACIÓN QUE CONSUME HOJA DE COCA, SEGÚN SEXO, 2003 Y 2019
(Porcentaje)



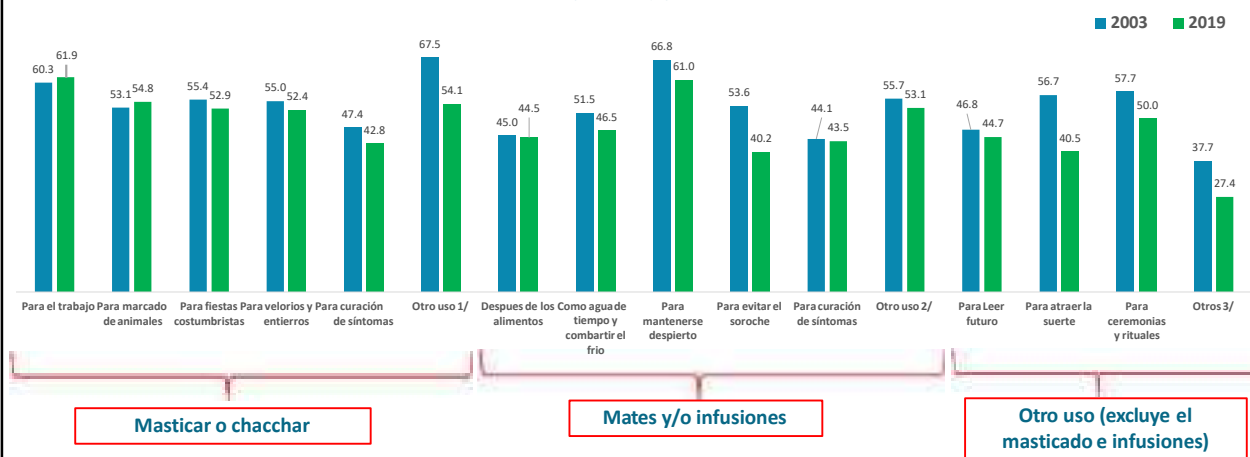
POBLACIÓN DE 12 AÑOS Y MÁS DE EDAD			
AÑO	TOTAL	SI CONSUME	NO CONSUME
2003	20 175 438	4 072 432	16 103 006
2019	25 872 923	5 350 982	20 521 941

Nota: El porcentaje de la población que consume hoja de coca fue calculado sobre el total de la población objetivo.

Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2019.

De acuerdo a los resultados del 2003 y 2019, en los hombres el motivo porque chacchan hojas de coca es para el trabajo, y el motivo porque beben mates/ infusiones de hoja de coca es para mantenerse despiertos.

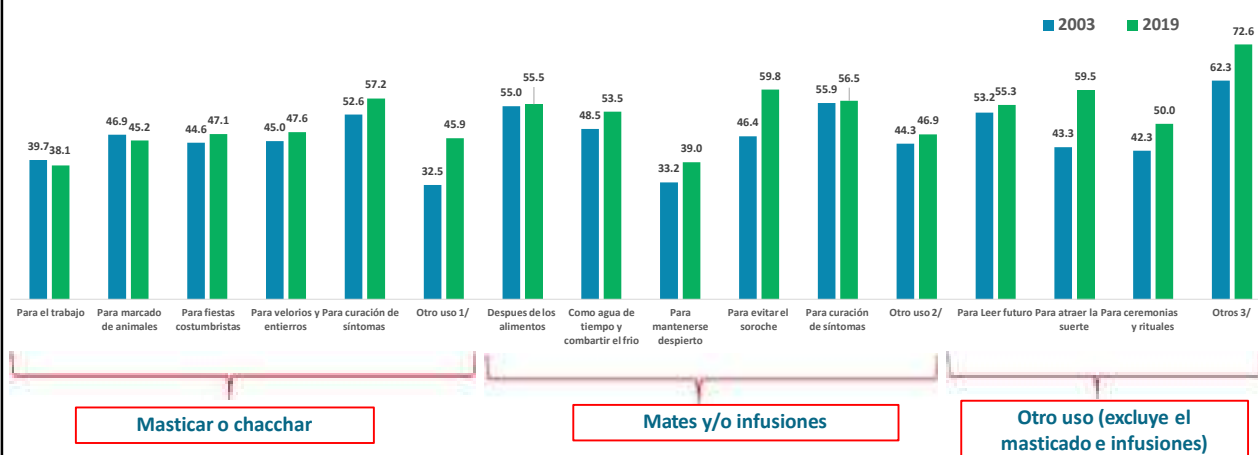
HOMBRES DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE CONSUMEN HOJA DE COCA, SEGÚN MOTIVO DE CONSUMO, 2003 Y 2019 (Porcentaje)



Nota: Los motivos de consumo son de respuesta múltiple por ello no suman el 100%.
Con fines comparativos en el año 2019 el motivo "Adivinación/ atraer la suerte" incluye los motivos "Para leer y adivinar el futuro" y "Para atraer la suerte".
1/ Incluye para evitar el soroche, hacer deporte, reuniones, entre otros.
2/ Incluye para reuniones, entre otros.
3/ Incluye para curación de síntomas y malestares de uso tópico.
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2019.

En las mujeres, de acuerdo a los resultados del 2003 y 2019, el motivo porque chacchan hojas de coca es para curar síntomas, siendo el mismo motivo por el que beben mates/ infusiones de hoja de coca.

MUJERES DE 12 Y MÁS AÑOS DE EDAD QUE CONSUMEN HOJA DE COCA, SEGÚN MOTIVO DE CONSUMO, 2003 Y 2019 (Porcentaje)



Nota: Los motivos de consumo son de respuesta múltiple por ello no suman el 100%.
Con fines comparativos en el año 2019 el motivo "Adivinación/ atraer la suerte" incluye los motivos "Para leer y adivinar el futuro" y "Para atraer la suerte".
1/ Incluye para evitar el soroche, hacer deporte, reuniones, entre otros.
2/ Incluye para reuniones, entre otros.
3/ Incluye para curación de síntomas y malestares de uso tópico.
Fuente: INEI – Encuesta Nacional de Hogares Sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2019.



**MUCHAS
GRACIAS**



ANEXO 03

Informe Final de Encuesta Nacional de Hogares
Sobre Consumo Tradicional de la Hoja de
Coca 2019 - INEI

DIRECCIÓN NACIONAL DE CENSOS Y ENCUESTAS

ENCUESTA NACIONAL DE HOGARES SOBRE CONSUMO
TRADICIONAL DE LA HOJA DE COCA - 2019

INFORME FINAL



ÍNDICE

ANTECEDENTES	5
I. DIRECCIÓN Y GERENCIA.....	7
1.1 ELABORACIÓN DEL PLAN DE TRABAJO.....	8
1.2 FORMULACIÓN, FINANCIAMIENTO Y CONTROL DEL PRESUPUESTO	8
1.3 SUPERVISIÓN Y CONTROL DE LA EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES.....	8
II. MÉTODOS Y DOCUMENTOS	9
2.1 OBJETIVOS	9
2.2 ELABORACIÓN DEL CUESTIONARIO	9
2.3 ELABORACIÓN DE MANUALES DEFINITIVOS.....	12
2.4 ELABORACIÓN DE DOCUMENTOS AUXILIARES DEFINITIVOS	13
2.5 ELABORACIÓN DE LA METODOLOGÍA PARA CALCULAR EL PESO DE LA UNIDAD DE HOJA DE COCA.....	13
2.6 IMPRESIÓN DE DOCUMENTOS DEFINITIVOS.....	15
2.7 BANCO DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS	15
III. DISEÑO MUESTRAL.....	17
3.1 POBLACIÓN DE ESTUDIO	17
3.2 FUENTE DE INFORMACIÓN DEL MARCO MUESTRAL.....	17
3.3 UNIDADES DE MUESTREO.....	17
3.4 ESTRATIFICACIÓN	18
3.5 DOMINIO DE ESTUDIO.....	18
3.6 DEFINICIÓN DE LA MUESTRA	19
3.7 TAMAÑO DE LA MUESTRA.....	19
3.8 DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA.....	20
3.9 SEGUIMIENTO DE LA MUESTRA	21
IV. SEGMENTACIÓN	27
4.1 OBJETIVOS	27
4.2 EJECUCIÓN DE LA SEGMENTACIÓN	29
4.3 PRODUCTOS OBTENIDOS DE LA SEGMENTACIÓN	33
V. PRUEBA PILOTO	35
5.1 FINALIDAD.....	35
5.2 ESTRATEGIAS	35
5.3 ORGANIZACIÓN DE LA OPERACIÓN DE CAMPO	36
5.4 MUESTRA DE LA PRUEBA PILOTO.....	38
5.5 MÉTODOS Y DOCUMENTOS	41
5.6 CAPACITACIÓN.....	42
5.7 OPERACIÓN DE CAMPO	46

VI.	CAPACITACIÓN	50
6.1	OBJETIVOS	50
6.2	ORGANIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN	50
6.3	MODALIDAD, MÉTODO Y TÉCNICAS DE LA CAPACITACIÓN	52
6.4	DOCUMENTOS Y MATERIALES UTILIZADOS	57
6.5	EVALUACIÓN	58
6.6	RESULTADO DE LA CAPACITACIÓN	59
VII.	DISTRIBUCIÓN, RECEPCIÓN Y ARCHIVO	61
7.1	OBJETIVOS	61
7.2	COBERTURA GEOGRÁFICA	61
7.3	ETAPAS DE DISTRIBUCIÓN Y RECEPCIÓN	63
VIII.	OPERACIÓN DE CAMPO	64
8.1	OBJETIVOS	64
8.2	ESTRATEGIAS	64
8.3	ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO	64
8.4	PERSONAL DE CAMPO POR SEDE OPERATIVA	66
8.5	RECLUTAMIENTO DEL PERSONAL	67
8.6	CARGA DE TRABAJO Y PERIODOS DE TRABAJO	69
8.7	EJECUCIÓN DE LA OPERACIÓN DE CAMPO	71
8.8	EJECUCIÓN DE MONITOREO DE LA OPERACIÓN DE CAMPO	74
8.9	RECUPERACIÓN DE INFORMACIÓN	75
8.10	RESULTADO FINAL DE LA OPERACIÓN DE CAMPO	76
IX.	PROCESAMIENTO	78
9.1	OBJETIVO	78
9.2	ELABORACIÓN DEL APLICATIVO EN TABLET	78
9.3	ELABORACIÓN DEL SISTEMA DE EXPORTACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA	79
9.4	TAREAS DESARROLLADAS EN EL PROCESAMIENTO	80
X.	CONSISTENCIA	81
10.1	OBJETIVOS	81
10.2	ELABORACIÓN DE MANUALES	81
10.3	GENERACIÓN DE REPORTES DE COBERTURA	82
10.4	GENERACIÓN DE REPORTES DE CONSISTENCIA BÁSICA	82
10.5	RESULTADOS	85
XI.	CONTROL DE CALIDAD	86
11.1	OBJETIVOS	86
11.2	TAREAS DEL SUPERVISOR NACIONAL	86
11.3	RESULTADOS SEGÚN REPORTES DE CAMPO	88

Antecedentes

El Instituto Nacional de Estadística e Informática, órgano rector del Sistema Estadístico Nacional (SEN), en coordinación con la Comisión Nacional para el Desarrollo y Vida Sin Drogas- DEVIDA, a través de la Dirección Nacional de Censos y Encuestas, ejecutó la “Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2019”.

En ese contexto, el Instituto Nacional de Estadística e Informática realizó la Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de Hoja de Coca 2019 a los residentes habituales de cada hogar de 12 y más años de edad. Esta encuesta tiene por objetivo medir la cantidad de hoja de coca que se adquiere y consume anualmente en su forma natural para: masticar/chacchar, como medicina tradicional, mate doméstico, en rituales y otros usos naturales, sin procesamiento industrial ni para uso de la industria. La encuesta se aplicó en 8 mil 600 viviendas a nivel nacional.

Los resultados de la encuesta permitirán a DEVIDA trazar estrategias en la Lucha contra el Tráfico Ilícito y el Consumo de Drogas y, la Estrategia Nacional de Lucha contra las Drogas, promoviendo el desarrollo integral y sostenible de las zonas cocaleras del país; siendo responsable de los Programas Presupuestales: Programa de Desarrollo Alternativo Integral y Sostenible – PIRDAIS, Prevención y Tratamiento del Consumo de Drogas y Gestión Integrada y Efectiva del Control de Oferta de Drogas en el Perú.

El presente documento, denominado INFORME FINAL, describe las actividades que se realizaron para cumplir eficientemente con la encuesta: planeamiento, organización, ejecución de la encuesta, monitoreo y control o seguimiento de las actividades y la supervisión de la operación de campo y consistencia de la información para la obtención de la base de datos final.

1

Dirección y Gerencia

Esta actividad tuvo como objetivo lograr que la Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de Hoja de Coca 2019 sea desarrollada con los niveles de calidad y oportunidad necesarios para cumplir con los requerimientos de información para el planeamiento y evaluación del desarrollo socioeconómico del país. La actividad consistió en la conducción, supervisión, control y evaluación de todo el proceso de la encuesta.

En el proyecto Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de Hoja de Coca 2019, la dirección central y de los grandes lineamientos administrativos estuvo a cargo de la Dirección Nacional de Censos y Encuestas del INEI y la dirección técnico normativa fue de responsabilidad de la Dirección Ejecutiva de Censos y Encuestas a Hogares, que contaron con el apoyo de los órganos de línea institucional y el jefe del Proyecto designado para tal fin.

1.1 ELABORACIÓN DEL PLAN DE TRABAJO

Para la elaboración del Plan de Trabajo, fue necesario elaborar:

- Ficha Técnica, donde se especifica la finalidad, objetivo del estudio, cobertura geográfica y temática de la encuesta.
- Tamaño de la muestra y distribución a nivel nacional

El Plan de trabajo con el detalle de cada una de las actividades a desarrollar desde el Planeamiento hasta la culminación de la encuesta, el mismo que fue remitido con oficio a DEVIDA para su aprobación con el Cronograma de Actividades habiendo obtenido la conformidad por parte del usuario el 26 de diciembre de 2018 con oficio N° 000841-2018- DV-GG-PP.

1.2 FORMULACIÓN, FINANCIAMIENTO Y CONTROL DEL PRESUPUESTO

La formulación del presupuesto para la encuesta se hizo en función a la ficha técnica donde se especificaba el tamaño de muestra requerido, y el dominio del estudio solicitado.

El financiamiento de la encuesta de acuerdo con la cláusula séptima del convenio específico estuvo a cargo de DEVIDA, entidad que transfirió a favor del INEI la suma de 4 768 851 soles.

Las labores de control de presupuesto estuvieron a cargo de la Oficina Técnica de Presupuesto y Planificación del INEI.

1.3 SUPERVISIÓN Y CONTROL DE LA EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES

La Jefatura del Proyecto en estrecha coordinación con la Dirección Ejecutiva de Censos y Encuestas a Hogares y sobre la base del Cronograma de Actividades mantuvo estrecha comunicación con los responsables de las diferentes actividades de la encuesta a fin de monitorear y supervisar el avance, control y la evaluación de cada actividad.

Para ello, se establecieron procedimientos para verificar semanalmente el avance de cada actividad y reforzar aquellas donde se presentarán mayores problemas, para ello se contó con el sistema de monitoreo, considerando que los procesos para la consecución de los bienes y servicios en el INEI están supeditados a determinadas normas de obligatorio cumplimiento que se deben de realizar en los plazos establecidos.

2

Métodos y Documentos

La actividad de Métodos y Documentos estuvo asociada a la elaboración y diseño del cuestionario, al desarrollo de la metodología del trabajo de campo, la elaboración de manuales, documentos auxiliares y demás documentos utilizados durante la capacitación, la recopilación y el procesamiento de la información.

El órgano responsable de la conducción y ejecución de esta actividad fue la Dirección Ejecutiva de Censos y Encuestas de Hogares (DECEH), de la Dirección Nacional de Censos y Encuestas (DNCE).

2.1 OBJETIVOS

- Proporcionar el soporte metodológico con la finalidad de asegurar la uniformidad conceptual y procedimientos técnicos para las diferentes actividades de la encuesta.
- Elaborar el instrumento de recolección de información (cuestionario), manuales técnicos y documentos auxiliares de la encuesta para la operación de campo.

2.2 ELABORACIÓN DEL CUESTIONARIO

El cuestionario es el instrumento más importante de la encuesta, por lo tanto, resultó imprescindible que su diseño se efectuó cuidadosamente.

Para la elaboración y validación del cuestionario se tuvo presente los objetivos de la encuesta 2019, las definiciones y conceptos utilizados, los temas a investigarse y la información prevista a obtenerse.

A. ANTECEDENTES

Durante la reunión realizada el 16 de enero del presente año, el equipo técnico de DEVIDA proporcionó al equipo técnico del INEI la propuesta del cuestionario 2019. Asimismo, el equipo INEI solicitó los objetivos y conceptos de las variables a investigarse, realizando una revisión integral del cuestionario.

El 01 de marzo se concertó la tercera reunión entre personal técnico del INEI y DEVIDA, la agenda abordada involucró al cuestionario de la Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2019.

La aprobación del cuestionario final para la prueba piloto se realizó en la reunión sostenida el 21 de marzo del 2019.

B. CUESTIONARIO PRUEBA PILOTO 2019

Para su elaboración se tuvo como precedente los cuestionarios usados en la encuesta del año 2003 y 2013. El diseño tuvo como base los objetivos de la encuesta, temas a investigarse, conceptos asociados a la temática abordada en cada capítulo y su articulación con la capacidad y actitud de los informantes para responder las preguntas planteadas.

Esta primera versión del cuestionario, fue sometida a una prueba piloto, con la finalidad de perfeccionar el diseño primario y la construcción de las preguntas. Finalmente, el instrumento utilizado en la prueba piloto, fue el cuestionario ENHCO.01 y el reporte ENCHO.02, los cuales fueron implementados en un aplicativo informático.

C. FORMATO ENHCO.02:

➤ Equivalencia en gramos de las unidades de medida no convencionales

- Este reporte procesó información a nivel de conglomerado y tuvo como objetivo consolidar la información recogida en campo, donde se determinó la equivalencia en gramos de las unidades de medida no convencionales reportadas por el informante.
- En la encuesta del año 2013, se tuvo como referente la unidad de medida no convencional para determinar la equivalencia en gramos, de tal manera que el encuestador/a debía acudir al establecimiento de ventas para averiguarlo. Ejemplo: A cuánto equivale en gramos un puñado de hoja de coca.
- Para la encuesta del año 2019, se planteó una nueva metodología para obtener la equivalencia en gramos de las unidades de medida no convencionales en la que se adquiere la hoja de coca. Así, se centró en la calidad y el precio de la hoja de coca (unidad de medida no convencional) para que el encuestador/a acuda al establecimiento de ventas y determina la equivalencia en gramos. Ejemplo: S./ 3,00 de hoja de coca de segunda calidad a cuánto equivale en gramos.
- En la prueba piloto se probaron la metodología previa (2013) y la nueva (2019) para evaluar los beneficios y dificultades de cada una. La primera fue denominada metodología A y la segunda metodología B.

D. CUESTIONARIO FINAL 2019

Para la aprobación del cuestionario final de la ENHCO 2019, se tuvo presente los resultados de la prueba piloto. Así, cabe resaltar que si bien prevalecieron los objetivos, los conceptos, los temas a investigarse y la información prevista a obtenerse en la encuesta. La redacción,

contenido y estructura de las preguntas fue trascendental para concretar el cuestionario, ya que, para obtener información de calidad, se debe pensar en la comodidad y comprensión del informante para emitir una respuesta fidedigna.

- De acuerdo con lo antes descrito y con los resultados de la prueba piloto se actualizó el cuestionario, contemplando todas las preguntas que forman parte de los indicadores, así como preguntas de interés para el usuario.

Finalmente, para la encuesta definitiva se consideró el cuestionario ENHCO.01 y el reporte ENHCO.02, implementados en un aplicativo informático.

CUESTIONARIO ENHCO.01

El cuestionario contiene las preguntas ordenados en seis (06) capítulos según temas de estudio. Los capítulos son los siguientes.

CUADRO N° 01:
NÚMERO DE PREGUNTAS DEL CUESTIONARIO ENHCO.01, SEGÚN TEMÁTICA

TEMÁTICA (CAPÍTULO)	N° PREGUNTAS FINAL CUESTIONARIO 2019
Total	46
I. Características de la vivienda	7
II. Características de los miembros del hogar	8
III. Características de la población objetivo	8
IV. Adquisición de hoja de coca y sus derivados	10
Adquisición de la hoja de coca	9
Adquisición de productos derivados de la hoja de coca	1
VI. Consumo de la hoja de coca	6
VII. Empleo	7

REPORTE ENHCO.02

El reporte mostró información de todos los informantes que fueron entrevistados y respondieron que adquirieron hoja de coca, pero en alguna unidad de medida no convencional; la información mostrada fue a nivel de conglomerado. Asimismo, el reporte tuvo como finalidad consolidar la equivalencia en gramos de las unidades de medida no convencionales basadas en el precio y calidad de la hoja de coca.

2.3 ELABORACIÓN DE MANUALES DEFINITIVOS

Los manuales son documentos donde se consignó metódicamente los procedimientos a seguir por los diferentes funcionarios de la encuesta. Siendo instrumentos fundamentales para un adecuado seguimiento al personal de campo, ya que, explicaron conceptos, definiciones, metodologías, además presentaron la organización, responsabilidades y funciones del personal antes, durante y después de la operación de campo.

Los manuales fueron documentos clave de consulta para el personal, pues contenían información detallada, ordenada e integral que consignaba todas las instrucciones e información sobre los procedimientos a considerar durante el recojo de información en campo y acorde con los objetivos de la encuesta 2019.

Asimismo, los manuales se convirtieron en el ente rector para una capacitación uniforme en los diferentes departamentos donde se aplicó la encuesta, permitiendo que los técnicos y especialistas que tuvieron a su cargo la ejecución de las tareas, uniformicen criterios.

Luego de la aprobación del cuestionario final por DEVIDA, se continuó con la elaboración del Manual de la Encuestador/a de acuerdo con las modificaciones realizadas en el cuestionario y los procedimientos establecidos para el operativo de campo. Cabe acotar que, las definiciones y ejemplos que competen a los capítulos de Adquisición y Consumo de la hoja de coca, fueron revisados y aprobados por el área usuaria, además de la metodología a usar en reporte ENHCO.02.

El Manual de Supervisor/a local estuvo a cargo del área de Operación de campo, en tanto que el Manual de Supervisor/a nacional fue responsabilidad de la Dirección Ejecutiva de Muestreo y marcos Muestrales (DEMMM).

A continuación, se lista los manuales elaborados para la operación de campo:

- Manual del Encuestador/a
- Manual del Supervisor/a Local
- Manual del Supervisor/a Nacional

Para el seguimiento y control del avance de la operación de campo, el área de Monitoreo, elaboró el manual:

- Manual del Monitor/a Nacional

Para la elaboración de los manuales, el equipo de metodología del proyecto estuvo en coordinación constante con las áreas responsables de la elaboración de cada documento.

En este punto cabe mencionar que, durante el operativo de campo, el personal de metodología trabajó de manera articulada con el área de monitoreo, de tal manera que buscó intervenir oportunamente ante cualquier consulta técnica suscitada en campo, además de ser necesario retroalimentar y uniformizar criterios. Asimismo, articuló esfuerzos con el área de análisis con la finalidad de solicitar y obtener reportes que permitan monitorear la calidad de la información, haciendo énfasis en el capítulo 400 (adquisición), capítulo 500 (consumo) y el reporte ENHCO.02

2.4 ELABORACIÓN DE DOCUMENTOS AUXILIARES DEFINITIVOS

Los documentos auxiliares son formatos que complementaron los procedimientos descritos en los manuales, es decir, sirvieron para registrar información de apoyo durante el operativo en campo.

Para la elaboración final de los documentos auxiliares usados por el encuestador/a fueron revisados y mejorados los documentos auxiliares que se utilizaron en la prueba piloto.

Los documentos auxiliares que utilizó el encuestador/a son los siguientes:

- Doc.ENHCO.08.10 “Plan de Recorrido”: Es el documento en el que el encuestador/a diligenció por cada día del periodo de trabajo, la ruta seguida para visitar las viviendas de los conglomerados seleccionados.
- Doc.ENHCO.08.11 “Avance Diario del Trabajo de Campo del Encuestador/a”: Es el documento donde diariamente el encuestador/a diligenció el número de entrevistas realizadas con información completa; incompleta, informante ausente y rechazo.

2.5 ELABORACIÓN DE LA METODOLOGÍA PARA CALCULAR EL PESO DE LA UNIDAD DE HOJA DE COCA

Bajo la premisa que el peso de la hoja de coca varía de un departamento a otro, y a razón de conocer cuánto es la diferencia, a manera de ensayo se indicó al personal de campo que ejecutó la prueba piloto, recoger muestras de diferentes establecimientos de ventas como: mercado por mayor, mercado por menor, ferias, casas naturistas, entre otros.

Con estas muestras de hoja de coca, se realizó pruebas para conocer el peso de una hoja de coca; resultado de ello se elaboró un documento que consignó el procedimiento que más adelante los coordinadores/as de sede deberían realizar para obtener nuevas muestras. Este mismo documento sirvió para los directores de las ODEI/OZEI quienes también contribuyeron en enviar muestras de hoja de coca.

Con la finalidad de obtener diversidad de muestras de hoja de coca por departamento, las instrucciones centrales fueron:

- Los lugares de venta deberían tener características diferentes, por ejemplo: mercado por mayor, mercado por menor, feria, bodega, ENACO, entre otros.
- En cada lugar, debieron tomar muestras de hoja de coca, cerciorándose de que las hojas estén enteras, además buscar variedad en cuanto al tamaño, color u otros. El objetivo era obtener diversidad de hojas de coca que nos permitan obtener pesos variados.

A nivel nacional se recogieron 613 muestras, las cuales fueron pesadas y categorizadas según su tamaño en hojas pequeñas, mediana y grandes.

**CUADRON°02:
PESO DE HOJA DE COCA, SEGÚN DEPARTAMENTO**

PESO (G)	DEPARTAMENTO
0,05	CERRO DE PASCO
	MADRE DE DIOS
	TUMBES
0,06	AMAZONAS
	LAMBAYEQUE
	SAN MARTÍN
	UCAYALI
0,07	CAJAMARCA
	HUÁNUCO
0,08	ÁNCASH
	APURÍMAC
	CALLAO
	CUSCO
	ICA
	LA LIBERTAD
	LIMA
	MOQUEGUA
	PIURA
	TACNA
0,09	AREQUIPA
	AYACUCHO
	HUANCAVELICA
	JUNÍN
	LORETO
0,12	PUNO

2.6 IMPRESIÓN DE DOCUMENTOS DEFINITIVOS

La impresión de documentos definitivos necesarios para el trabajo de campo de la Encuesta Nacional de Hogares sobre el Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2019 fueron:

CUADRO N° 03:
PLANE IMPRESIONES GENERAL

N° DE ORDEN	CÓDIGO DEL DOCUMENTO	NOMBRE DEL DOCUMENTO
Capacitación		
Documentos Metodológicos:		
	Doc.ENHCO.01	Cuestionario
1	Doc.ENHCO.08.01	Manual del Encuestador/a
2	Doc.ENHCO.08.02	Manual del Supervisor/a Local
3	Doc.ENHCO.08.03	Manual del Coordinador/a de Sede
4	Doc.ENHCO.08.04	Manual del Supervisor Nacional
5	Doc.ENHCO.08.08	Manual del Monitor/a Nacional
6	S/N	Instructivo del Uso y Manejo de la Tablet SANSUNG TAB ACTIVE 2
7	S/N	Instructivo del Sistema Web integrado ENHCO 2019
8	S/N	Guía de Instructor/a
9	S/N	Cuaderno de Trabajo
	Doc.ENHCO.02	Equivalencia en gramos de las unidades de medida no convencionales
Documentos Auxiliares:		
10	Doc.ENHCO.08.10	Plan de Recorrido Diario Encuestador
11	Doc.ENHCO.08.11	Avance Diario del Trabajo de Campo – Encuestador

2.7 BANCO DE PREGUNTAS Y RESPUESTAS

El banco de preguntas y repuestas (BPR), es una opción más que tuvo el personal de campo para realizar consultas respecto a conceptos/definiciones y procedimientos a considerar durante el operativo de campo.

El BPR además de ser un medio de consulta también permitió conocer a todo el personal las preguntas planteadas y las respuestas otorgadas, de tal manera propició que todos los funcionarios de la encuesta manejen los mismos criterios y procedimientos ante determinadas casuísticas que pudieran estar presentándose en campo.

En total, llegaron a registrar 109 preguntas las mismas que cuentan con su respuesta y han sido agrupadas de la manera siguiente:

CUADRO N° 04:
NÚMERO DE PREGUNTAS REGISTRADAS EN EL BPR, SEGÚN TIPO
DE PREGUNTA

TIPO DE PREGUNTA	TOTAL DE PREGUNTAS
Total	109
Muestreo	18
Informática	7
Operación de campo	5
Cuestionario ENHCO.01/ Reporte ENHCO.02	79

3

Diseño Muestral

3.1 POBLACIÓN DE ESTUDIO

La población de estudio estuvo constituida por las personas de 12 y más años de edad, residentes habituales en las viviendas particulares del área urbana y rural del país.

3.2 FUENTE DE INFORMACIÓN DEL MARCO MUESTRAL

El marco muestral utilizado para esta encuesta es del tipo de áreas y de lista. La información básica provino de la cartografía e información estadística del Censo de Población y Vivienda de 2017.

3.3 UNIDADES DE MUESTREO

A. ÁREA URBANA (LIMA METROPOLITANA Y OTRAS ÁREAS URBANAS)

- **Unidad Primaria de Muestreo (UPM)** es el conglomerado, el cual es el área geográfica conformada por una o varias manzanas contiguas. En promedio, una UPM tiene 140 viviendas particulares.
- **Unidad Secundaria de Muestreo (USM)** es la vivienda particular que existe dentro de cada UPM seleccionada. En las viviendas que finalmente resultaron seleccionadas en la muestra no se realizó submuestreo alguno.

B. ÁREA RURAL

- **Unidad Primaria de Muestreo (UPM)** es el conglomerado, el cual es de dos (02) tipos:
 1. El área geográfica conformada por una o varias manzanas contiguas, localizada en centros poblados con 500 a menos de 2000 habitantes. En promedio, una UPM tiene 140 viviendas particulares.
 2. El Área de Empadronamiento Rural (AER), área geográfica conformada por uno o varios centros poblados rurales contiguos. En promedio, una UPM tiene 150 viviendas particulares.

- **Unidad Secundaria de Muestreo (USM)**, es la vivienda particular que existe dentro de cada UPM seleccionada. En las viviendas que finalmente resultaron seleccionadas en la muestra no se realizó submuestreo alguno.

3.4 ESTRATIFICACIÓN

El marco muestral se organizó teniendo en cuenta la región natural (Costa, Sierra, Selva y Lima Metropolitana) así como las regiones geográficas que hacen distinción entre regiones altas y regiones bajas de acuerdo a pisos altitudinales: Costa o Chala (hasta menos de 500 metros sobre el nivel del mar), Yunga o Quebrada (de 500 a menos de 2300 metros sobre el nivel del mar), Quechua o Yunga templada (de 2300 a menos de 3500 metros sobre el nivel del mar), Suni Jalca (de 3500 a menos de 4000 metros sobre el nivel del mar), puna o altiplano (de 4000 a menos de 4800 metros sobre el nivel del mar), Janca o Cordillera (4800 y más metros sobre el nivel del mar), Selva Baja u Omagua (hasta menos de 400 metros sobre el nivel del mar) y Selva Alta o Rupa (de 400 y más metros sobre el nivel del mar).

Al interior de cada una de estas regiones, se tuvo en cuenta el tamaño (número de habitantes) de los centros poblados. Aquellos con 2 mil y más habitantes conforman el área urbana y, aquellos con menos de 2 mil habitantes, el área rural.

Cada centro poblado con 2 mil y más habitantes, está dividido geográficamente en zonas censales, cada una con 50 manzanas en promedio. Una o varias manzanas contiguas o adyacentes que en conjunto suman 140 viviendas en promedio, conforman un área geográfica denominada conglomerado urbano.

Cada centro poblado con 500 a menos de 2 mil habitantes, tiene la misma configuración geográfica de un centro poblado urbano, es decir, está dividido geográficamente en zonas censales y éstas a su vez en manzanas (50 en promedio). Una o varias manzanas contiguas o adyacentes que en conjunto suman 140 viviendas en promedio, conforman un área geográfica denominada conglomerado rural.

Cada centro poblado con menos de 500 habitantes, tiene la mayoría de sus viviendas dispersas en el terreno. Para efectos censales se agrupa con otros centros poblados contiguos para formar un área de empadronamiento rural (AER) el cual puede ser un AER Compuesto (200 o más viviendas) o un AER Simple (100 a menos de 200 viviendas). El AER se denomina conglomerado rural.

3.5 DOMINIO DE ESTUDIO

Se consideró obtener resultados para los dominios de estimación siguientes:

- Nacional
- Nacional urbano
- Nacional rural

- Costa
- Sierra
- Selva
- Área Metropolitana de Lima y Callao

3.6 DEFINICIÓN DE LA MUESTRA

La muestra fue probabilística, de áreas, estratificada, multietápica e independiente en cada dominio de estudio.

La muestra fue probabilística porque las unidades de muestreo son seleccionadas mediante métodos al azar, lo cual permite efectuar inferencias a la población sobre la base de la teoría de probabilidades.

La muestra fue de áreas, porque la probabilidad de la población de ser seleccionada estuvo asociada a áreas geográficas en cada dominio de estudio.

La muestra fue estratificada, porque previo a la selección, la población se estratificó por área (urbana y rural), por regiones (costa, sierra, selva y Lima Metropolitana) y pisos altitudinales, con el objeto de mejorar su representatividad.

3.7 TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para calcular el tamaño de la muestra en cada dominio de estudio, se utilizó información referida a los resultados obtenidos en Encuesta Nacional Sobre Consumo de la Hoja de Coca ejecutada por el INEI en el 2013.

El tamaño global estimado de la muestra fue de 849 conglomerados, distribuidos en 8600 viviendas particulares. Esta muestra resultó del tamaño suficiente que permitió obtener estimaciones confiables de la población investigada. En los cuadros siguientes se presenta la cantidad de muestra por conglomerados y viviendas, según ámbito de estudio, región y piso altitudinal.

CUADRO N° 05:
NÚMERO DE CONGLOMERADOS Y VIVIENDAS POR ÁMBITO DE ESTUDIO

ÁMBITO DE ESTUDIO	MUESTRA DE CONGLOMERADOS	MUESTRA DE VIVIENDAS
Total	849	8600
1. Resto Urbano	408	3964
2. Lima Metropolitana y Callao	164	1312
3. Área Rural	277	3324

3.8 DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA

La distribución de la muestra según las variables de estratificación fue la siguiente:

Según región: Se concentró un mayor porcentaje de conglomerados en la región Sierra (36.4%) y menores porcentajes en la Selva (18.0%), y Lima Metropolitana (19.0%), debido a las características del estudio.

CUADRO N° 06:
DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA DE VIVIENDAS, SEGÚN REGIÓN

REGIÓN NATURAL	MUESTRA DE CONGLOMERADOS		MUESTRA DE VIVIENDAS
	ABS	%	
Total	849	100	8600
1. Costa	223	26.3	2272
2. Sierra	309	36.4	3376
3. Selva	153	18.0	1640
4. Lima Metropolitana y Callao	164	19.3	1312

Según piso altitudinal:

CUADRO N° 07:
DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA DE VIVIENDAS, SEGÚN PISO ALTITUDINAL

PISO ALTITUDINAL	MUESTRA DE CONGLOMERADOS	MUESTRA DE VIVIENDAS
Total	849	8600
1. Costa o Chala	356	3288
2. Yunga	65	680
3. Quechua	195	2060
4. Suni o Jalca	85	980
5. Puna	11	120
6. Janca o Cordillera	1	12
7. Rupa Rupa o Selva Alta	58	676
8. Omagua o Selva Baja	78	784

CUADRO N° 08:
DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA DE VIVIENDAS, SEGÚN ÁREA Y DEPARTAMENTO

DEPARTAMENTO	TOTAL		URBANO						RURAL	
			Total Urbano		Sede		Resto Urbano			
	VIV.	CONG.	VIV.	CONG.	VIV.	CONG.	VIV.	CONG.	VIV.	CONG.
TOTAL	8600	849	5276	572	3176	397	2100	175	3324	277
AMAZONAS	180	15	60	5	-	-	60	5	120	10
ÁNCASH	388	38	184	21	136	17	48	4	204	17
APURÍMAC	172	15	40	4	16	2	24	2	132	11
AREQUIPA	408	44	324	37	240	30	84	7	84	7
AYACUCHO	264	24	96	10	48	6	48	4	168	14
CAJAMARCA	540	47	132	13	48	6	84	7	408	34
CALLAO	208	26	208	26	208	26	-	-	-	-
CUSCO	440	41	188	20	104	13	84	7	252	21
HUANCAVELICA	184	16	28	3	16	2	12	1	156	13
HUÁNUCO	300	27	96	10	48	6	48	4	204	17
ICA	256	24	220	21	64	8	156	13	36	3
JUNÍN	460	42	244	24	88	11	156	13	216	18
LA LIBERTAD	532	53	376	40	208	26	168	14	156	13
LAMBAYEQUE	356	36	284	30	152	19	132	11	72	6
LIMA	1104	138	1104	138	1104	138	-	-	-	-
LIMA PROVINCIAS	360	30	228	19	-	-	228	19	132	11
LORETO	328	33	208	23	136	17	72	6	120	10
MADRE DE DIOS	48	5	36	4	24	3	12	1	12	1
MOQUEGUA	84	8	72	7	24	3	48	4	12	1
PASCO	108	10	60	6	24	3	36	3	48	4
PIURA	540	50	384	37	120	15	264	22	156	13
PUNO	600	52	204	19	48	6	156	13	396	33
SAN MARTÍN	348	32	192	19	72	9	120	10	156	13
TACNA	128	15	104	13	104	13	-	-	24	2
TUMBES	80	8	68	7	32	4	36	3	12	1
UCAYALI	184	20	136	16	112	14	24	2	48	4

3.9 SEGUIMIENTO DE LA MUESTRA

A. OBJETIVOS

- Conocer la magnitud y porcentaje de entrevistas con resultado completo e incompleto, según ámbito geográfico, región natural y macro región de la encuesta.

- Conocer la tasa de entrevista, tasa de no respuesta y el error de marco de la muestra por ámbito geográfico y región natural de la encuesta.

B. RESULTADO FINAL DE ENTREVISTA

El seguimiento de la muestra se ha realizado sobre la base de la información de viviendas trabajadas en campo y registradas en la base de datos.

La muestra programada para la encuesta fue de 849 conglomerados distribuidos en 8600 viviendas. La tabla siguiente muestra la distribución de la muestra trabajada en campo por periodo y ámbito geográfico:

CUADRO N° 09:
VIVIENDAS PROGRAMADAS POR PERIODO, SEGÚN ÁMBITO GEOGRÁFICO

PERIODO	ÁMBITO GEOGRÁFICO							
	TOTAL		SEDE		RESTO URBANO		RURAL	
	CONG.	VIV.	CONG.	VIV.	CONG.	VIV.	CONG.	VIV.
Total	849	8600	397	3176	175	2100	277	3324
1	184	1688	130	1040	41	492	13	156
2	181	1868	76	608	31	372	74	888
3	190	1920	90	720	27	324	73	876
4	181	1888	71	568	41	492	69	828
5	95	1068	18	144	34	408	43	516
6	18	168	12	96	1	12	5	60

➤ A nivel nacional

De acuerdo con la base de datos, de la muestra seleccionada se obtuvo un total de 7413 viviendas efectivas (completas e incompletas), esto representó el 86.2% del total de muestra seleccionada. Incluyendo las viviendas de reemplazo trabajadas para cubrir el error de marco, se obtuvo un 97.3% de viviendas efectivas, lo cual indica que el uso de vivienda de reemplazo incrementó el total de viviendas efectivas en 11.1%.

CUADRO N° 10:
RESULTADO DE VIVIENDAS

MUESTRA	TOTAL	COMPLETA	INCOMPLETA	VIV. EFECTIVAS	% DE VIV. EFECTIVAS	RECHAZO	AUSENTE	DESOCUPADA	OTRO
Total	9768	8134	237	8371	97.3	139	90	404	764
Muestra seleccionada	8600	7216	197	7413	86.2	128	80	354	625
Muestra de reemplazo	1168	918	40	-	-	11	10	50	139

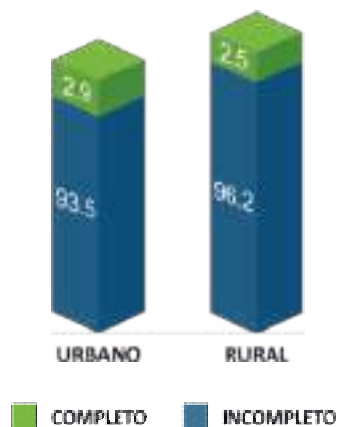
➤ **Según ámbito geográfico:**

El área rural presenta mayor porcentaje de efectividad (98.7%) en comparación al área urbana (96.5%).

CUADRO N° 11:
VIVIENDAS POR RESULTADO FINAL DE LA ENTREVISTA, SEGÚN ÁREA DE RESIDENCIA

ÁREA	TOTAL DE VIV. TRABAJADAS	TOTAL VIV. OCUPADAS	COMPLETO	INCOMPLETO	% DE VIV. EFECTIVAS	RECHAZO	AUSENTE
Total	9768	8600	8134	237	97.3	139	90
Urbana	5971	5276	4935	155	96.5	132	54
Rural	3797	3324	3199	82	98.7	7	36

GRÁFICO N° 01:
VIVIENDAS COMPLETAS E INCOMPLETAS, SEGÚN ÁREA DE RESIDENCIA
(Porcentaje)



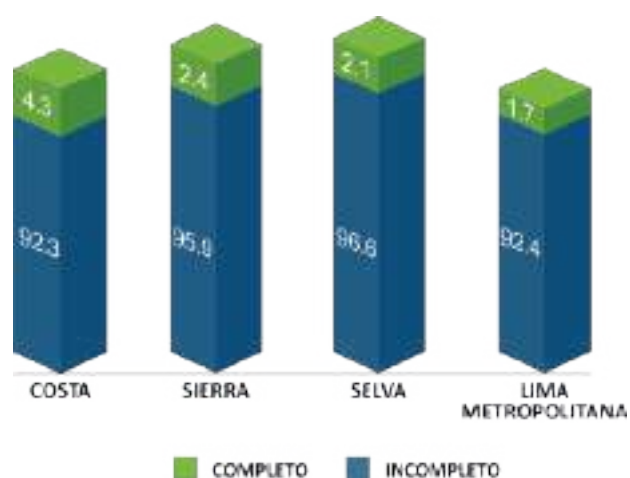
➤ **Según región natural:**

En la región Selva y Sierra se tiene mayor cantidad de viviendas efectivas, 98.8% y 98.4% respectivamente. En la región Costa, se tiene un 96.7% de viviendas efectivas.

CUADRO N° 12:
VIVIENDAS POR RESULTADO FINAL DE LA ENTREVISTA, SEGÚN REGIÓN NATURAL

REGIÓN	TOTAL DE VIV. TRABAJADAS	TOTAL VIV. OCUPADAS	COMPLETO	INCOMPLETO	% DE VIV. EFECTIVAS	RECHAZO	AUSENTE
Total	9768	8600	8134	237	97.3	139	90
Costa	2597	2272	2098	98	96.7	48	28
Sierra	3894	3376	3239	82	98.4	20	35
Selva	1801	1640	1585	35	98.8	2	18
Lima Metropolitana	1476	1312	1212	22	94.1	69	9

GRÁFICO N° 02:
VIVIENDAS COMPLETAS E INCOMPLETAS, SEGÚN REGIÓN
(Porcentaje)



➤ Según Macro región

Las macro regiones con menores porcentajes de vivienda efectivas son Norte II-Lambayeque (96.9%), Norte I- Piura (95.9) y Lima (95.0%). Donde la macro región Norte I – Piura presenta mayor porcentaje de viviendas incompletas (7.4%), en comparación al resto de macro regiones.

CUADRO N° 13:
VIVIENDAS POR RESULTADO FINAL DE LA ENTREVISTA, SEGÚN MACRO REGIÓN

MACRO REGIÓN	TOT DE VIVIENDAS TRABAJADAS	TOTDEVIV. OCUPADAS	COMPLETO	INCOMPLETO	%DEVIV EFECTIVA	RECHAZO	AUSENTE
Total	9768	8600	8134	237	97.3	139	90
San Martín	445	396	392	4	100.0	0	0
Centro-Junín	1705	1560	1538	11	99.3	2	9
Sur-Arequipa	1265	1048	1031	1	98.5	11	5
Puno	756	600	555	36	98.5	8	1
Cusco	508	464	437	19	98.3	3	5
Loreto	261	244	225	13	97.5	2	4
Norte II-Lambayeque	1430	1288	1234	14	96.9	11	29
Norte I-Piura	1493	1328	1175	98	95.9	28	27
Lima	1905	1672	1547	41	95.0	74	10

C. MAGNITUD DE LA RESPUESTA Y NO RESPUESTA

➤ A nivel nacional

La tasa de respuesta (viviendas completas e incompletas), es de **97.3%**.

La tasa de no respuesta mide la proporción de viviendas ocupadas, cuyos informantes, no desean ser encuestados (rechazos) o no estuvieron presentes en el periodo de campo (ausentes), según la base de datos la tasa de no respuesta fue de 2.7%, donde el 1.6% correspondió a rechazos y el 1.0% correspondió a viviendas con ocupantes ausentes.

➤ Según ámbito geográfico

El porcentaje de tasa de respuesta es ligeramente mayor en el área rural (98.7%), en comparación al área urbana (96.5%). La tasa de no respuesta fue de 3.5 % en el área urbana y 1.3% en el área rural.

A nivel de periodos la tasa de respuesta y no respuesta fue como se muestra en el cuadro siguiente:

CUADRO N° 14:
TASA DE RESPUESTA Y NO RESPUESTA, SEGÚN ÁMBITO GEOGRÁFICO
(Porcentaje)

ÁMBITO GEOGRÁFICO	NACIONAL	PERIODO I	PERIODO II	PERIODO III	PERIODO IV	PERIODO V	PERIODO VI
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Tasa de respuesta	97.3	97.8	97.8	97.4	96.9	97.3	91.1
Tasa de no repuesta	2.7	2.2	2.2	2.6	3.1	2.7	8.9
Sede	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Tasa de respuesta	95.7	97.4	95.6	95.6	94.2	96.5	85.4
Tasa de no repuesta	4.3	2.6	4.4	4.4	5.8	3.5	14.6
Resto urbano	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	-
Tasa de respuesta	97.7	98.2	97.8	98.8	96.7	97.3	-
Tasa de no repuesta	2.3	1.8	2.2	1.2	3.3	2.7	-
Rural	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Tasa de respuesta	98.7	99.4	99.3	98.5	98.9	97.5	98.3
Tasa de no repuesta	1.3	0.6	0.7	1.5	1.1	2.5	1.7

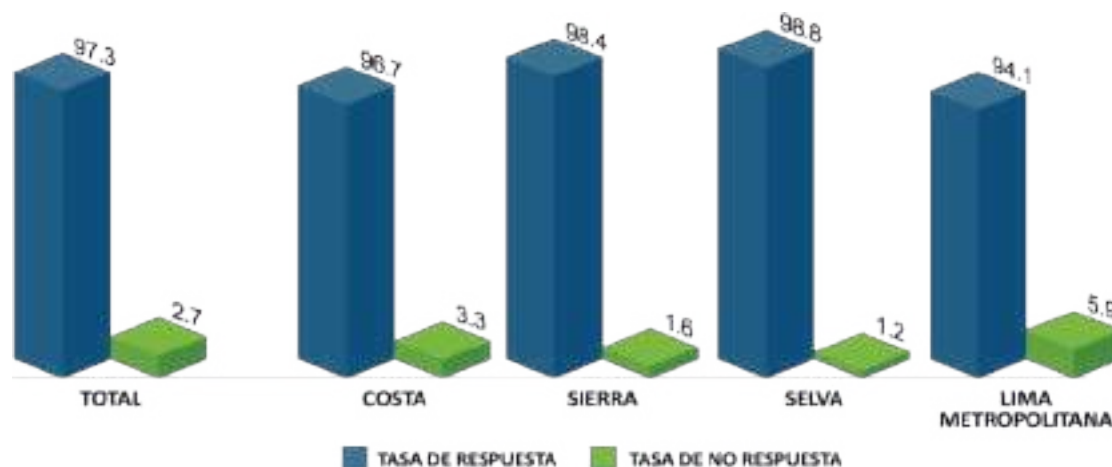
➤ Según región

A nivel de región, la tasa de respuesta y no respuesta fue como sigue:

CUADRO N° 15:
TASA DE RESPUESTA Y NO RESPUESTA, SEGÚN
REGIÓN
(Porcentaje)

REGION	TR	TNR
Total	2.7	97.3
COSTA	3.3	96.7
SIERRA	1.6	98.4
SELVA	1.2	98.8
LIMA METROPOLITANA	5.9	94.1

GRÁFICO N° 03:
TASA DE RESPUESTA Y NO RESPUESTA, SEGÚN REGIÓN



➤ Según Macro región

Las macro regiones que presentan mayor porcentaje de tasa de no respuesta son: Lima (5.0%), Piura (4.1%) y Lambayeque (3.1%). En la macro región San Martín, se logró el 100% de viviendas efectivas por lo que la tasa de no respuesta es 0.0%.

4

Segmentación

4.1 OBJETIVOS

A. OBJETIVO GENERAL

Proporcionar a cada funcionario de campo de la encuesta su carga de trabajo claramente definida y de fácil identificación, graficado en los documentos cartográficos, así como en los listados de viviendas seleccionadas en los conglomerados del área urbana y rural.

B. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar el presupuesto (movilidad local, gastos operativos y pasajes) que le corresponde a cada funcionario de campo, para la ejecución de la encuesta en la Macro región que le corresponde.
- Establecer los procedimientos para la formación de rutas de trabajo en las nueve Macro regiones del país donde se ejecute la encuesta, siguiendo los criterios técnicos de continuidad y accesibilidad.
- Determinar e identificar el ámbito de cada una de las Macro regiones, así como de su composición:
 - **Macro región Centro:** Constituido por los departamentos: Junín (Sede), Huánuco, Huancaavelica, Ayacucho (incluye por accesibilidad los distritos de Pichari y Kimbiri. Provincia La Convención, Región Cusco), Ucayali incluye 3 conglomerados de la Provincia Contamana, Región Loreto y Pasco.
 - **Macro región Norte 1:** Constituido por los departamentos: Piura (Sede), Tumbes, La Libertad y Ancash (Provincias de Santa, Pallasca, Huarmey y el distrito de Quillo (por accesibilidad).
 - **Macro región Norte 2:** Lambayeque (Sede), Cajamarca, Amazonas, Áncash, (Provincias de Antonio Raimondi, Asunción, Bolognesi, Carhuaz, Huaraz, Huari, Huaylas, Mariscal Luzuriaga, Pomabamba, Recuay y Sihuas).
 - **Macro región Sur:** Arequipa (Sede), Apurímac, Ica, Moquegua y Tacna.
 - **Macro región Cusco:** Conformado por los Departamentos: Cusco (Sede) y Madre de Dios.
 - **Macro región San Martín:** Conformado por los ámbitos de las oficinas zonales de Moyobamba y Tarapoto. Se incluye por accesibilidad cuatro (04) distritos de la Región Loreto: provincia Datem del Marañón (3) y Provincia Alto Amazonas (1).
 - **Macro región Loreto:** Conformado por las provincias de la Región Loreto.
 - **Macro región Puno:** Conformado por todas las provincias de la Región Puno.

- **Macro región Lima:** Conformado por Lima Metropolitana, Callao y Lima Provincias.
- Servir como fuente de ubicación para el personal de campo: Encuestador/a, Supervisor/a Local, Coordinador/a Macro regional y Supervisor/a Nacional, quienes, sobre la base de la programación de rutas de trabajo, se desplazarán a las viviendas seleccionadas de los centros poblados urbanos y rurales de todo el país.
- Preparar los legajos para los funcionarios de campo de los diferentes niveles, quienes ejecutarán la Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de la Hoja de Coca- 2019.
- Asegurar el desarrollo ordenado, oportuno y eficiente en la operación de campo, garantizando la información de calidad.
- Sistematizar la formación de rutas, con el fin de garantizar la cobertura total de las viviendas seleccionadas en el ámbito urbano y rural de las nueve Macro regiones.
- Asegurar la cobertura de la muestra al 100 %.

C. DOCUMENTOS DE CONSULTA

Los documentos de consulta fueron los siguientes:

- Manual de Segmentación y formación de rutas de trabajo.
- Mapa vial del Ministerio de Transportes y Comunicaciones.
- Listado de tiempos de desplazamientos de la capital departamental a las capitales provinciales.
- Listado de tiempos de desplazamientos de la capital provincial a las capitales distritales.
- Los mapas distritales INEI, para verificar que estén graficados los centros poblados seleccionados, AER y nombre de los centros poblados que lo conforman. Además, servirá para calcular la distancia que existe desde la capital distrital, hacia los centros poblados urbanos y rurales seleccionados, para ser visitados por los encuestadores.
- Los planos urbanos INEI, para verificar que están graficadas las manzanas seleccionadas y zonas a las que pertenecen.

D. DOCUMENTOS DE TRABAJO

Los documentos de trabajo fueron:

- Doc. ENHCO 03.03 “Hoja de programación de ruta del encuestador”.
- Mapa vial de la región y/o regiones que lo conforman.

4.2 EJECUCIÓN DE LA SEGMENTACIÓN

A. PROCEDIMIENTOS DE LA SEGMENTACIÓN Y FORMACIÓN DE RUTAS DE TRABAJO DE CAMPO

➤ FORMACIÓN DE RUTAS

Es la tarea que consistió en agrupar segmentos, de centros poblados urbanos y rurales, luego de identificar su ubicación en el mapa vial, **en el área urbana**; donde cada conglomerado perteneciente a la sede regional constaba de 08 viviendas seleccionadas y **04 de reemplazo**.

En cambio, para cada conglomerado del **resto urbano**, la muestra constaba de **12 viviendas seleccionadas y 06 viviendas de reemplazo**.

Por otro lado, en cada **conglomerado rural** la muestra seleccionó **12 viviendas** particulares y 06 viviendas de reemplazo. Adoptando criterios de accesibilidad y cercanía, con la finalidad de dar al/a la Encuestador/a un documento del Área de Trabajo, con todas las características y su toponimia, para su fácil acceso a cualquier lugar dentro de una macro región, y para que el Supervisor Local pueda apoyar el trabajo de los Encuestadores, maximizando la calidad de los datos recogidos. Tratando en lo posible, que las cargas de trabajo de los miembros del equipo sean cercanas.

➤ SEGMENTACIÓN

Es la tarea que consistió en dividir los segmentos, discriminando la composición del tipo de selección de la muestra, priorizando los conglomerados de sede que tenían 08 viviendas. Una vez concluida la asignación de los conglomerados de la sede a cada uno de los encuestadores, se comenzó a agrupar los conglomerados del **resto urbano y rural que tenían 12 viviendas** cada uno.

Para realizar el trabajo de segmentación, el formador de ruta ubicó el centro poblado, y anoto la cantidad de segmentos que allí se encuentran y de qué tipo es, pudiendo ser de 08 o de 12 viviendas particulares; también al ser del área rural, se anotó la letra R para determinar fácilmente los montos de gastos operativos que le correspondía.

En el listado muestra de conglomerados Seleccionados, hay una columna que señala el estrato.

➤ FORMACIÓN DE RUTAS DE TRABAJO:

Cuando una macro región estaba conformada por dos o más regiones, al elaborar las rutas de los Encuestadores/as, se tuvo en cuenta las pautas siguientes:

1. Primero se identificaron los conglomerados urbanos y rurales en toda la macro región. Los conglomerados que estuvieron en la sede capital de la macro región, se asignaron a los/las Encuestadores/as en estricto orden, respetando uno a uno hasta finalizar todos los conglomerados. Iniciando con aquellos de ocho (08) viviendas; luego con el resto urbano de doce (12) viviendas y finalmente con los conglomerados del área rural que también tenía doce (12) viviendas.

Por excepción, se pudo asignar 1 conglomerado rural antes que el conglomerado de Resto Urbano. Es necesario tener presente esta observación, para no verlo de manera aislada, sino de manera integral; provocando cambios y controversias, que generan serias dificultades entre el equipo, al invertir el tiempo, material y horas hombre innecesariamente.

2. De igual manera, se repitió el orden de asignación de conglomerados con la segunda Región; iniciando con los conglomerados de la capital de la segunda región, que tenían ocho (08) viviendas, luego resto urbano de doce (12) viviendas, y rural de doce (12) viviendas.

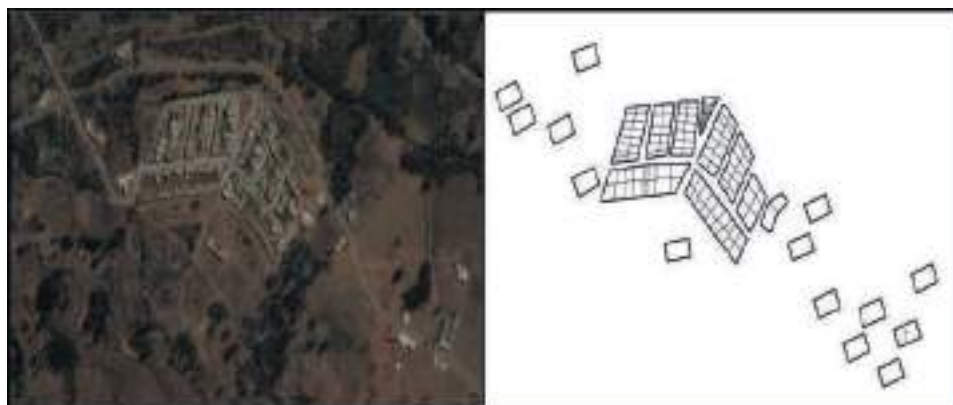
LABOR DE IDENTIFICACIÓN DE LOS CENTROS POBLADOS URBANOS Y RURALES DE LA MACRORREGIÓN EN EL MAPA VIAL

1. **Identificación de centros poblados:** El formador de rutas trabajó con el mapa vial y con el Doc. ENHCO “Muestra de los conglomerados seleccionados, de las viviendas urbano y rural de la Macro región asignada”, identificó y ubicó los centros poblados urbanos y rurales donde se encuentran las viviendas seleccionadas.
2. **Resaltar los distritos y centros poblados en el mapa vial:** Conforme se identificó y ubicó cada centro poblado, urbano o rural, marcó en el mapa vial, con resaltador de color amarillo, el nombre de todos los centros poblados, donde están ubicados los conglomerados de las viviendas seleccionadas en la macro región. Asimismo, registro con lapicero de tinta azul el número de conglomerados que están seleccionadas en el centro poblado. Además, anotara entre paréntesis si corresponde a 8 o 12 viviendas el conglomerado. De ser necesario, distinguir si es rural entre paréntesis. Ejemplos:

GRÁFICO N° 04:
CENTRO POBLADO URBANO (8 VIVIENDAS)



GRÁFICO N° 05:
CENTRO POBLADO RURAL (12 VIVIENDAS)



3. Luego, se procedió a formar las rutas de trabajo. Para ello, asocio el uso del “Listado de tiempos de desplazamiento, de la capital de la Región a las capitales provinciales”, y el “Listado de tiempos de desplazamiento, de la capital provincial a las capitales distritales”.

B. CRITERIOS ESTABLECIDOS PARA LA FORMACIÓN DE RUTAS DE TRABAJO

Para desarrollar esta tarea, se agrupó los distritos, centros poblados urbanos y rurales, tomando en cuenta los siguientes criterios:

1. La capital de la sede regional fue trabajada por todos los/las Encuestadores/as, a fin de asegurar el reforzamiento a través del Supervisor/a Local, absolviendo las consultas y dudas y optimizando la calidad de la información en el trabajo de campo.
2. Para cada Conglomerado Urbano perteneciente a la Sede la muestra constaba de 08 viviendas y 04 viviendas de reemplazo (Doc. ENHCO 03.01 A).

Cada Conglomerado del Resto Urbano tenía 12 viviendas y 06 viviendas de reemplazo (Doc. ENHCO 03.01 B), mientras que cada conglomerado Semi Rural, tenía 12 viviendas

y 06 viviendas de reemplazo (Doc. ENHCO 03.02A). Igualmente, para cada conglomerado rural, donde las viviendas están dispersas, la muestra seleccionada fue de 12 viviendas y 06 de reemplazo (Doc. ENHCO 03.02 B).

El Encuestador tuvo dos (02) días de trabajo para visitar ocho (08) viviendas en la sede y un (01) día adicional para recuperación. Para los casos del Resto **Urbano y Rural**, el Encuestador tuvo tres (03) días de trabajo y un (01) día adicional para recuperación.

3. La capital provincial en la sede de la región figuró como la primera para trabajar en la Ruta de trabajo del/la Encuestador/a. Es decir, se asignó a los Encuestadores los conglomerados que pertenecen a la Capital de Provincia hasta agotarlos. Luego pasamos a los siguientes distritos, los que se trabajaran de manera independiente.
4. Tenemos que asociar la cantidad de conglomerados que se resaltaron, así como el tipo de muestra al que pertenecen. De esta manera se pudo calcular la cantidad de periodos a los que accedieron todos los/las Encuestadores/as. Tratando en lo posible de que hubiera una distribución equitativa.
5. La continuidad y accesibilidad entre los distritos y centros poblados urbanos y rurales, nos permitió realizar la programación, atendiendo a la composición de los equipos; es decir si todos los equipos tenían 3 encuestadores, la programación fue de 3 conglomerados; si existían equipos de 2 y 3 encuestadores, la programación también fue elaborada teniendo en cuenta esta situación.
6. Con ayuda del Listado de Tiempos de Desplazamiento de la Capital Regional a la Capitales Provinciales y el Listado de Tiempos de Desplazamiento de Las Capitales Provinciales a las Capitales Distritales. Estas herramientas permitieron asignarles el costo de los pasajes para que realizan los viajes y traslados según correspondan. Por otro lado, ayudaron a calcular los traslados entre centros poblados.
7. Se le asignó el presupuesto según corresponda: Movilidad Local, Gastos Operativos y Pasajes, de acuerdo a su ruta de trabajo.
8. Se asignó un (01) día de viaje, si el tiempo para trasladarse es de tres (03) horas a más.
9. Finalmente, se asignó un (01) día de retorno a la sede, con el monto del gasto operativo del ultimo conglomerado trabajado.

➤ DIGITACIÓN DE LA PROGRAMACIÓN DE RUTAS

A medida que los formadores de rutas finalizaron la tarea de preparar la carga de trabajo del Encuestador/a, se inició la segunda etapa, que consistió en digitar en el formato acondicionado para ello, la información programada.

➤ GENERACIÓN DE REPORTE

Con la digitación del documento “Programación de Ruta del Trabajo de Campo”, se generaron los siguientes listados:

- Listado de Viviendas seleccionadas en el área urbana y rural para el Encuestador.
- Listado de viviendas seleccionadas en el área urbana y rural del Supervisor Local.
- Listado de viviendas seleccionadas en el área urbana y rural del Coordinador Macro regional.

Luego de realizar la revisión, análisis, y/o modificaciones de ser necesarios, para limpiar la Programación de Ruta, se envió al Área de Informática, para su acondicionamiento.

4.3 PRODUCTOS OBTENIDOS DE LA SEGMENTACIÓN

De un total de 849 Conglomerados seleccionados para la ejecución de esta labor, se conformó lo siguiente:

RUTA DE TRABAJO PARA LOS ENCUESTADORES: 82
RUTA DE TRABAJO PARA LOS SUPERVISORES LOCALES: 30

TOTAL DE FUNCIONARIOS	112
TOTAL DE CONGLOMERADOS	849

LEGAJOS DEL PERSONAL DE CAMPO.

De la segmentación realizada se elaboró para cada funcionario, de la Encuesta Nacional a Hogares sobre Consumo Tradicional de Hoja de Coca 2019, sus legajos correspondientes. El Legajo contenía los siguientes documentos: documentos cartográficos como son los mapas INEI, planos INEI, croquis a color del conglomerado a ser trabajado, listado de viviendas seleccionadas en el área urbana, resto urbano y/o rural y la programación de ruta del cada funcionario de acuerdo a su cargo funcional en campo

➤ Legajo para el coordinador/a de sede

- Mapa INEI
- Plano INEI
- Croquis (Área urbana y rural)

- Programación de ruta-de encuestador/a – supervisor/a local
- Listado de viviendas seleccionadas. (área urbana y rural)

➤ **Legajo para el supervisor/a local.**

- Croquis (Área urbana y Rural)
- Programación de ruta de supervisor/a y encuestador/a a su cargo. (sólo del primer periodo)
- Listado de viviendas seleccionadas. (Área urbana y rural)

➤ **Legajo para el encuestador/a.**

- Croquis (Área urbana y Rural)
- Programación de Ruta de Encuestador (Sólo del Primer Periodo)
- Listado de Viviendas seleccionadas. (Área Urbana y Rural)

5

Prueba Piloto

5.1 FINALIDAD

Evaluar el manejo y funcionalidad del cuestionario electrónico implementado en la tablet; además de evaluar la operacionalidad de las variables de investigación referidas a la adquisición y consumo de la hoja de coca.

5.2 ESTRATEGIAS

- El recojo de la información se realizó mediante el uso de un aplicativo informático llamado ENHCO 2019, el cual contenía todas las preguntas del cuestionario ENHCO.01 y estuvo instalado en un dispositivo móvil Tablet; el cual permitió tener la información a tiempo real mediante la exportación al servidor vía web.
- Se capturó las coordenadas (puntos GPS) de la ubicación de las viviendas seleccionadas y los establecimientos de venta de hoja de coca, tales como: bodega, mercado por mayor, mercado por menor, entre otros) se precisa que estos establecimientos de venta fueron los lugares a donde el Encuestador/a acudió y aplicó el formato ENHCO.02, estos puntos de ubicación fueron tomados básicamente para verificar que el encuestador/a haya cumplido a cabalidad con la tarea encomendada.
- Para la obtención de la equivalencia en gramos de las unidades de medida no convencionales se usaron dos (2) metodologías: la primera, se centró en la unidad de medida que indicó la persona informante y posteriormente se indagó por la equivalencia en gramos, la segunda, se centró en el precio que indicó la persona informante y después se indagó por la equivalencia en gramos tomando como referencia el monto en soles que pagó por la adquisición por la hoja de coca. Ambas metodologías se aplicaron en los establecimientos o puntos de venta de hoja de coca a nivel de conglomerado.
- El Encuestador/a dispuso de un paquete de plan de datos durante todo el tiempo de duró el trabajo en campo, esta acción permitió probar si la información enviada por los encuestadores se visualiza en el sistema de monitoreo y además, verificar la cobertura de la encuesta a tiempo real.
- Los Encuestadores/as de la prueba piloto fueron los supervisores/as nacionales, los cuales pudieron evidenciar como el informante otorga información y eso le permitió manejar el cuestionario y adquirir experiencia para el ejercicio de sus funciones como supervisor nacional.

- Como observadores/as de la prueba piloto participaron personal de planta de la DECEH, pertenecientes al equipo de capacitación y metodología, también se sumó al personal seleccionado por la jefatura del proyecto.
- Los observadores/as diligenciaron el formato de evaluación mediante el uso de un aplicativo informático cuyo objetivo fue evaluar al encuestador/a en la formulación y recojo de la información y al informante el nivel de comprensión sobre todo en aquellas preguntas nuevas; así como también se estimó los tiempos utilizados en el regojo de la información en el cuestionario ENHCO.01 y reporte ENHCO.02. Este formato del observador se aplicó en todos los hogares de las viviendas seleccionadas.
- El curso de capacitación de la prueba piloto se desarrolló de forma centraliza y de forma homogénea.
- Para la ejecución de la prueba piloto se realizó coordinaciones con las autoridades e instituciones locales y en consecuencia se obtuvo la aceptación por parte del informante y de alguna manera ayudó a salvaguardar la seguridad del personal de campo durante el operativo en campo.

5.3 ORGANIZACIÓN DE LA OPERACIÓN DECAMPO

A. ORGANIZACIÓN FUNCIONAL

La organización de la prueba piloto estuvo a cargo de la Dirección Nacional de Censos y Encuestas a través de la Dirección Ejecutiva de Censos y Encuestas de Hogares y la Jefatura del proyecto de la Encuesta Nacional a Hogares sobre Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2019.

ORGANIGRAMA N° 01:
ORGANIGRAMA FUNCIONAL



B. FUNCIONES DEL PERSONAL

➤ Observador/a

- Veló por el cumplimiento de los procedimientos técnicos para la ejecución de la prueba piloto, de acuerdo con lo establecido en el Manual del Encuestador/a.
- Acompañó al Encuestador/a asignado, observó toda la entrevista durante la ejecución de la encuesta y registró en el aplicativo informático del formato del Observador/a, según lo evaluado tanto al Encuestador/a (formulación y recojo de la información) como al informante (nivel de comprensión), además registró algunas respuestas brindadas por la persona informante al encuestador/a.
- Se reunió con el encuestador/a a cargo y absolvió consultas técnicas; y solicitó los archivos trabajados de forma diaria.
- Revisó la información ingresada en el aplicativo ENHCO 2019 y verificó si fue transferida la información al sistema de monitoreo.
- Comunicó de forma permanente al área de monitoreo y envió el reporte de la cobertura respecto al avance del trabajo de campo, así como reportó las incidencias o dificultades presentadas durante la ejecución de la encuesta.

➤ Encuestador/a

- Cumplió con los procedimientos técnicos para la ejecución de la prueba piloto, de acuerdo con lo establecido en el Manual del Encuestador/a.
- Cumplió diariamente con la carga de trabajo asignada en los conglomerados asignado.
- Transfirió la información al sistema integrado de forma diaria.
- Entregó los archivos XML. cada vez que sean solicitados por el observador/a.
- Se reunió diariamente con su observador/a.

5.4 MUESTRA DE LA PRUEBA PILOTO

A. CRITERIOS DE SELECCIÓN:

Para la selección de los lugares para la prueba piloto se realizó sobre la base de los resultados de las encuestas precedentes (2003 y 2013) y los criterios que se tomaron en cuenta:

- Adquisición de hoja de coca por la población
- Dominio geográfico

Según la encuesta del año 2013, los departamentos con mayor adquisición de hoja de coca en la Sierra Sur fueron los departamentos de Puno (2394.2 toneladas), Cusco (1827.4 toneladas) y Arequipa (385.8 toneladas); mientras que, en la Sierra Central, destacaron los departamentos de Junín (1005.2 Toneladas) y Huánuco (868.8 toneladas).

CUADRO N° 16:
ADQUISICIÓN DE HOJA DE COCA DEL 2003 Y 2013 (TONELADAS Y GRAMOS)

DOMINIO GEOGRÁFICO	DEPARTAMENTO	2003		2013	
		TONELADAS	GRAMOS	TONELADAS	GRAMOS
Sierra sur	Puno	1436.5	1 436 510 765	2394.2	2 394 238 187
	Cusco	1577.5	1 577 539 386	1827.4	1 827 415 612
	Arequipa	212.4	212 369 755	385.8	385 780 214
Sierra Central	Junín	557.2	557 164 728	1 005.2	1 005 174 535
	Huánuco	460.9	460 875 983	868.8	868 853 059

B. COBERTURA GEOGRÁFICA

Teniendo en cuenta los departamentos con mayor adquisición de hoja de coca en la Sierra Sur y Sierra Centro, se determinó los lugares donde se realizó la prueba piloto en el área urbana y rural de los departamentos de Puno, Cusco y Junín. A continuación, se detalla los distritos considerados:

DEPARTAMENTO	PROVINCIA	DISTRITO	ÁREA
PUNO	PUNO	PUNO	Urbano/Sede
PUNO	PUNO	PLATERÍA	Rural
CUSCO	CUSCO	SANTIAGO	Urbano/Sede
CUSCO	CANCHIS	COMBAPATA	Rural
JUNÍN	YAULI	LA OROYA	Urbano/Resto Urbano
JUNÍN	TARMA	TARMA	Rural

C. MARCO MUESTRAL

➤ Información básica

Proviene de la cartografía e información estadística del Censo de Población y Vivienda de 2017.

➤ Unidades de Muestreo

- Área Urbana

Unidad Primaria de Muestreo (UPM)

Es el conglomerado, área geográfica conformada por una o varias manzanas contiguas. En promedio una UPM tiene 140 viviendas.

Unidad Secundaria de Muestreo (USM)

Es la vivienda particular que comprendió cada UPM seleccionada. En las viviendas que finalmente resultaron ser seleccionadas en la muestra no se realizó el submuestreo, luego se procedió a entrevistar a todas las personas de 12 y más años de edad con residencia habitual en las viviendas seleccionadas.

- Área Rural

Unidad Primaria de Muestreo (UPM)

Es el conglomerado, el cual es de dos (02) tipos:

- ✓ El área geográfica que estuvo conformado por una o varias manzanas contiguas, localizada en los centros poblados con 500 a menos de 2000 habitantes. En promedio, una UPM tuvo 140 viviendas particulares.

- ✓ El Área de Empadronamiento Rural (AER), área geográfica que estuvo conformado por uno o varios centros poblados rurales contiguos. En promedio, cada UPM tuvo 150 viviendas particulares.

Unidad Secundaria de Muestreo (USM)

Es la vivienda particular que existió dentro de cada UPM seleccionada. En las viviendas que finalmente resultaron ser seleccionadas en la muestra no se realizó submuestreo alguno, luego se procedió a entrevistar a todas las personas de 12 y más años de edad con residencia habitual en las viviendas seleccionadas.

D. TIPO DE MUESTREO

La muestra es probabilística, de áreas, multietápica e independiente en cada distrito de estudio.

En la primera etapa de muestreo se utilizó la selección sistemática con probabilidad proporcional al tamaño (PPT) de viviendas. En la segunda etapa, la selección de las viviendas fue sistemática simple con arranque aleatorio.

E. MUESTRA PROPUESTA

➤ Tamaño de la muestra

La muestra estuvo conformada por 192 viviendas distribuidas en 18 conglomerados, en cada conglomerado se consideró como sede a los departamentos de Puno y Cusco se asignó 8 viviendas seleccionadas y adicionalmente 4 viviendas de reemplazo; mientras que en los conglomerados considerados como resto urbano y el área rural se seleccionó 12 viviendas y 6 viviendas de reemplazo.

CUADRO N° 17:
MUESTRA DE CONGLOMERADOS POR ÁREA, SEGÚN DEPARTAMENTO

DEPARTAMENTO	TOTAL	ÁREA			N° ENCUESTADORES
		SEDE	RESTO URBANO	RURAL	
Total	18	6	3	9	9
PUNO	6	3	-	3	3
CUSCO	6	3	-	3	3
JUNÍN	6	-	3	3	3

**CUADRO N° 18:
MUESTRA DE VIVIENDAS POR ÁREA, SEGÚN DEPARTAMENTO**

DEPARTAMENTO	TOTAL	ÁREA			N° ENCUESTADORES
		SEDE	RESTO URBANO	RURAL	
Total	192	48	36	108	9
PUNO	60	24	-	36	3
CUSCO	60	24	-	36	3
JUNÍN	72	-	36	36	3

5.5 MÉTODOS Y DOCUMENTOS

A. ACTUALIZACIÓN DEL CUESTIONARIO ENHCO.01

La actualización del instrumento para la recopilación de la información se trabajó teniendo como base el cuestionario ENHCO.01 y el formato ENHCO.02 aplicado en las encuestas anteriores y teniendo como eje principal los objetivos de la encuesta, los cuáles fueron incorporados en el aplicativo informático. Este punto se describe en el acápite B del capítulo 2 Métodos y Documentos.

B. FORMATO DEL OBSERVADOR/A

Este instrumento permitió evaluar el desempeño de los Encuestadores/as durante la formulación y registro de la información. Cabe precisar que la evaluación se realizó por observación directa y fue implementado en un aplicativo informático.

C. ELABORACIÓN DE DOCUMENTOS PARA LA PRUEBA PILOTO

➤ Plan de trabajo

Es el documento de carácter técnico que contiene el desarrollo de las actividades y tareas a ejecutar en la prueba piloto, objetivos, estrategias, capacitación, organización de la operación de campo, entre otros.

➤ Manual del encuestador/a

Es el documento de carácter técnico metodológico que contiene las instrucciones para la recolección de la información y del trabajo en campo.

➤ Instructivo del formato de evaluación del observador/a

Es el documento en el cual se detalla las instrucciones para que el observador pueda diligenciar correctamente en el aplicativo del “Formato del Observador/a”.

➤ Evaluación de indicadores

- **Cobertura:** Indicadores que permitirán evaluar la cobertura de viviendas según los conglomerados asignados por la DEMMM para la prueba piloto; además de medir la tasa de no respuesta y problemas de marco.
- **Tiempo:** Indicadores que permitirán medir los tiempos utilizados en la aplicación de los cuestionarios electrónicos (tablet), por capítulos y vivienda.
- Diligenciamiento de las preguntas y flujos entre las preguntas en el aplicativo informático: Indicadores que permitirán evaluar el manejo de los cuestionarios de la encuesta en el aplicativo informático.

5.6 CAPACITACIÓN

La capacitación tuvo como objetivo preparar a los participantes para la ejecución eficiente de sus funciones, proporcionándoles los conocimientos, técnicas y estrategias para la aplicación de la encuesta; así como en el manejo adecuado del cuestionario electrónico.

A. CONDUCCIÓN Y EJECUCIÓN

La conducción y ejecución del curso de capacitación de la prueba piloto, estuvo a cargo de la Dirección Nacional de Censos y Encuestas (DNCE), a través de la Dirección Ejecutiva de Censos y Encuestas de Hogares (DECEH), bajo la responsabilidad del área de capacitación.

B. LUGAR DE CAPACITACIÓN

La capacitación se realizó en la ciudad de Lima, en la sede central del Instituto Nacional de Estadística (INEI).

C. DURACIÓN DEL CURSO

El curso de capacitación se realizó en seis (06) días del 22 al 27 de abril de 2019.

D. HORARIO

- **Mañana:** 08:30 horas a 13:00 horas
- **Tarde:** 14:00 horas a 17:30 horas

E. INSTRUCTORAS

Las instructoras fueron profesionales del área de metodología del proyecto.

F. PARTICIPANTES

- 9 Supervisores nacionales que realizaron las funciones de Encuestadores/as.
- 9 Funcionarios que realizaron las funciones de Observadores/as.

G. TÉCNICAS DE CAPACITACIÓN

A lo largo del curso de capacitación se aplicaron diferentes técnicas las cuales se combinaron entre sí, con la finalidad de lograr que los participantes adquieran todos los conocimientos, técnicas y habilidades necesarias para la ejecución de encuesta.

➤ Técnica basada en experiencia, reflexión, conceptualización y aplicación –ERCA

Esta técnica está basada en utilizar experiencias previas, relacionándolas, contextualizándolas y aplicándolas dando un enfoque de solución de problemas y para asegurar la comprensión de los conocimientos e instrucciones técnicas contenidas en los documentos metodológicos.

Esta técnica comprende cuatro (4) momentos:

- **Experiencia:** Se inició el desarrollo del curso aprovechando experiencias previas de los participantes respecto a temas vinculados a encuestas de hogares, esto nos permite que los participantes se involucren activamente con la capacitación y sientan la importancia de los temas y se identifiquen con ellos.
- **Reflexión:** Es un puente entre la experiencia y la conceptualización cuyo propósito es que los participantes reflexionen sobre la experiencia, la analicen y relacionen con sus vivencias, para que, luego la vinculen con otras ideas que correspondan a los conceptos propios de la encuesta.
- **Conceptualización:** En esta fase, en primer lugar, se sistematizaron las ideas de los participantes a través de la reflexión luego, se formularon preguntas de acuerdo a los temas a tratados para conocer si conoce acerca del tema, las respuestas son conceptos iniciales que posteriormente fueron profundizados por los instructores.
- **Acción o Aplicación:** Este momento los participantes interactuaron mediante la aplicación de casuísticas que facilitaron consolidar conocimientos recibidos.

H. MATERIAL DE CAPACITACIÓN

➤ Documentos metodológicos

Fueron descritos en el capítulo IV. Métodos y documentos, acápite 5.2 Elaboración de documentos para la prueba piloto, del presente informe.

➤ Documentos de capacitación

- Guía del Instructor
- Cuaderno de trabajo (Work Book)

➤ **Ayudas didácticas**

Permitieron al participante tener una visión más clara sobre los temas impartidos del manual del encuestador/a y otros:

- Láminas, videos
- Diapositivas en Power Point
- Tablet

➤ **Materiales y útiles para la capacitación**

Cada participante contó con los materiales necesarios durante el desarrollo del curso. Asimismo, se les entregó útiles de escritorio correspondientes.

De igual manera, se dotó a cada aula los materiales e instrumentos de capacitación para que el Instructor/a desarrolle las clases de forma eficientemente.

Carpeta para el instructor/a:

- Cuaderno / Block
- Lapicero Tinta Azul y Roja
- Lápiz, tajador y borrador
- Folder con asistencia
- Folder con el Acta de notas
- Engrapador

Carpeta para los participantes:

- Cuaderno / Block
- Lapicero Tinta Azul
- Lapicero Tinta Roja
- Lápiz, tajador y borrador

➤ **Equipos**

De acuerdo con el curso programado, se provee de equipos audiovisuales a cada aula:

- Tablet
- PC/Laptop
- Proyector Multimedia
- USB con archivos (aplicativo informático, marco de trabajo, diapositivas, formato para el registro de notas y documentos metodológicos)

I. EVALUACIÓN DE LA CAPACITACIÓN

➤ **Instrumentos y técnicas de evaluación**

La evaluación fue permanente y estuvo a cargo de los instructores/as quienes tomaron en cuenta los aspectos siguientes:

- **Participación**
Permitió evaluar y medir el grado de participación, así como el liderazgo del participante en la solución de problemas o dificultades que puedan presentarse en

campo. Esta evaluación se realizó mediante una cartilla de participación, la que llevaron de manera obligatoria a todas las sesiones y fueron recogidos el último día de capacitación por los instructores para su respectiva calificación (cada nota fue colocada acorde a un rango determinado por el número de sellos).

- **Control de lectura**

Permitió evaluar y medir el grado de compromiso con el trabajo asumido a través de la lectura anticipada de los temas programado. Se realizaron dos (2) controles de lectura.

- **Examen Parcial**

Es una evaluación eminentemente objetiva sobre los contenidos desarrollados en la capacitación hasta el día programado del examen y permitió medir el nivel de asimilación de conocimiento.

- **Practica Calificada**

Es una evaluación práctica integral sobre el manejo del aplicativo móvil y los conocimientos y procedimientos desarrollados en la capacitación y se midió el grado de asimilación y manejo de los participantes en la capacitación.

- **Examen Final**

Es una evaluación eminentemente objetiva sobre todos los contenidos desarrollados en la capacitación para medir el grado de asimilación de los conocimientos adquiridos y aprendidos por los participantes en la capacitación.

- **Práctica de Campo**

Es una evaluación objetiva sobre la aplicación de todos los conceptos y procedimientos desarrollados en la capacitación para medir el grado de ejecución de los conocimientos adquiridos y aprendidos por los participantes en la capacitación Cabe resaltar que la prueba piloto se realizó en el distrito de breña, previa coordinación con las autoridades locales y de seguridad.

➤ **Factores de Evaluación**

El resultado de la evaluación de participación se colocó según el número de sellos que obtuvo cada participante en la cartilla de participación.

La evaluación final estuvo ponderada de acuerdo con el peso de la manera siguiente:

**CUADRO N° 19:
FACTORES DE EVALUACIÓN**

FACTORES	PESO (%)
Total	100
Participación	5
Control de lectura (2)	5
Examen parcial (1)	20
Practica calificada (1)	25
Examen final (1)	20
Practica de campo	30

5.7 OPERACIÓN DE CAMPO

Se visitó las viviendas de la muestra seleccionada y se aplicó el cuestionario electrónico diseñado para la encuesta.

A. OBJETIVOS

Los objetivos fueron los siguientes:

- Garantizar que el personal encargado del recojo de la información de la Prueba Piloto cumpla con los procedimientos establecidos.
- Asegurar que se ejecute la operación de campo de la Prueba Piloto en todas las viviendas seleccionadas.
- Evaluar la funcionalidad del aplicativo y la transferencia oportuna de la información en tiempo real.

B. COORDINACIONES CON AUTORIDADES

A través de los directores de las ODEI de los tres (3) departamentos seleccionados se cursó oficio a las autoridades locales indicando sobre la realización de la Prueba Piloto.

C. ORGANIZACIÓN

La organización, conducción, ejecución y monitoreo del equipo de campo de la prueba piloto, estuvo a cargo del área de operación de campo del proyecto.

- El personal de campo:
 - Nueve (09) encuestadores/as.
 - Nueve (09) observadores/as.
- El personal de campo cumplió con la carga de trabajo en los conglomerados asignados.
- La carga de trabajo por cada Encuestador/a fue de cuatro (04) viviendas por día tanto en el área urbana como rural, y efectivamente el personal de campo cumplió con la carga de trabajo en los conglomerados asignados.

D. RECEPCIÓN DE DOCUMENTOS, MATERIALES Y EQUIPOS INFORMÁTICOS (TABLET) Cada

Encuestador/a y Observador/a para la Prueba Piloto recibió lo siguiente: Legajo del

encuestador/a

➤ Documentos:

- Manual del Encuestador/a
- Credencial del Encuestador/a
- Carta de presentación
- Tarjeta de visita
- Listado de viviendas del conglomerado seleccionado en el área urbana o área rural, según corresponda.
- Croquis del conglomerado seleccionado en el área urbana o rural, según corresponda.
- Plan de recorrido del Encuestador/a
- Avance diario del Encuestador/a

➤ Equipo:

- Tablet y accesorios
- Teléfono móvil RPM

➤ Archivos:

- Aplicativo informático (cuestionarios ENHCO.01, ENHCO.01A y formato ENHCO.02)
- Marco de viviendas

➤ Materiales:

- USB (backup de información)
- Mochila e Indumentaria (chaleco y gorro INEI)

Legajo del observador/a

➤ Documentos:

- Credencial
- Formato del observador en papel (como contingencia)
- Instructivo para la evaluación del observador/a
- Manual del Encuestador/a
- Carta de presentación
- Listado de viviendas del conglomerado seleccionado en el área urbana o rural, según corresponda.

➤ **Equipo:**

- Tablet y accesorios
- Teléfono móvil RPM

➤ **Archivos:**

- Aplicativo informático (cuestionarios ENHCO.01 y formato ENHCO.02,
- Aplicativo informático (formato de evaluación del observador/a)
- Marco de viviendas

➤ **Materiales:**

- USB (backup de información)
- Mochila e Indumentaria (chaleco y gorro INEI)

E. EJECUCIÓN DE LA OPERACIÓN DE CAMPO

Los observadores/as reportaron el avance de la cobertura de la encuesta de forma diaria, así como también de las incidencias, acciones y dificultades que surgieron durante el desarrollo de la Prueba Piloto.

La cantidad de viviendas por conglomerado fue variada, ya que mientras en el área urbana se trabajó en tres (3) días, en el resto urbano fue de cinco (5) días y en el área rural fue de siete (7) días.

➤ **Antes de iniciar el trabajo de campo**

- El personal de campo recibió todos los materiales y documentos a utilizar en el trabajo de campo.
- Instaló el aplicativo ENHCO.2019 en la tablet, cargó el marco de viviendas y verificó que la carga de trabajo asignada coincida con los documentos impresos como los listados de viviendas y croquis de ubicación.
- Realizó el reconocimiento del área de trabajo.

➤ **Durante el trabajo de campo**

- El Encuestador/a y el/la Observador/a estuvieron debidamente identificados con la indumentaria del INEI, credencial y DNI respectivo.
- El Encuestador/a se presentó con el jefe/a del hogar, en caso de ausencia con el/la cónyuge o una persona de 18 años y más de edad, entregó la carta de presentación y explicó brevemente el objetivo de la encuesta.
- Realizó la entrevista a cada uno de los residentes habituales del hogar de 12 y más años de edad de forma directa.

- A nivel de conglomerado fueron a los establecimientos a recoger información sobre la equivalencia en gramos de las unidades de medida no convencional.
- Al culminar el día de trabajo, cada Encuestador/a transfirió el archivo con la información recopilada al sistema integrado de la sede central.
- El/la Observador/a aplicó el formato de evaluación mediante la observación directa al Encuestador/a.
- El/la Observador/a transfirió diariamente al sistema integrado el archivo con la información correspondiente a la evaluación del encuestador/a a su cargo.
- El/la Observador/a y el Encuestador/a reportaron la cobertura de viviendas, así como también de aquellas viviendas desocupada, no ubicadas, establecimiento derruida (error de marco).

➤ **Después del trabajo de campo**

- Al culminar la operación de campo, el personal retornó a la ciudad de Lima.
- Se elaboró el informe final a cargo del área de metodología y campo
- Devolvieron todos los materiales y equipos entregados para el desarrollo de sus funciones.

6

Capacitación

6.1 OBJETIVOS

A. OBJETIVOS

➤ Objetivo General

Proporcionar a los encuestadores/as, supervisores/as locales y coordinadores/as de sede, los conocimientos, técnicas y estrategias; así como, el manejo adecuado del cuestionario electrónico para la ejecución eficiente de sus funciones.

➤ Objetivos Específicos

- Estandarizar la forma de impartir los conocimientos, técnicas y herramientas necesarias para que los encuestadores/as, supervisores/as y coordinadores/as de sede puedan aplicar antes, durante y después de la ejecución de la encuesta (ENHCO 2019).
- Desarrollar habilidades en los encuestadores/as, supervisores/as y coordinadores/as departamentales que cubran las necesidades para el desempeño de sus funciones específicas.
- Entrenar a los participantes en el uso del cuestionario electrónico, para el recojo de información mediante el uso de la tablet.
Fortalecer en los encuestadores/as, supervisores/as y coordinadores/as de sede la actitud y motivación necesaria para el recojo de información.

6.2 ORGANIZACIÓN DE LA CAPACITACIÓN

La conducción del curso estuvo a cargo del área de capacitación con el apoyo del equipo metodológico y bajo la supervisión de la Dirección Ejecutiva de Censos y Encuesta de Hogares.

- Lugar de capacitación

Se realizó en el distrito de Chosica, en las instalaciones del club “El Aro Romero”, ubicado a la altura del kilómetro 27.5 de la carretera central.

- Duración del curso

El curso se realizó durante seis (06) días del 17 al 22 de junio, bajo la modalidad de internado.

- **Actividades del curso**

Durante el curso se realizaron actividades de forma presencial y no presencial, según el horario establecido.

➤ **Presencial**

Se realizó en dos (2) turnos a cargo de los Instructores/as:

Mañana: De 08:30 a 13:00 horas,

Tarde: De 14:00 a 18:00 horas.

➤ **No presencial**

Los participantes destinaron el tiempo necesario para el desarrollo de las actividades individuales o en grupos, como leer los capítulos programados para las sesiones siguientes, resolver las preguntas, desarrollar las autoevaluaciones o solucionar casuísticas del **Cuaderno de Trabajo** (Work Book), que realizaron al finalizar el día, para afianzar los conceptos impartidos en clase.

- **Instructores**

El Instructor/a fue la persona clave dentro del proceso de capacitación, ya que asumió el rol activo y participativo del proceso enseñanza – aprendizaje, organizó el desarrollo de actividades, absolvió consultas durante todo el curso.

Los instructores/as fueron personas de la misma área de metodología y supervisores nacionales del proyecto.

Por aula, trabajaron dos (02) Instructores, que desarrollaron las sesiones de forma alterna, es decir, el Instructor/a “A”, fue responsable de la sesión y el Instructor/a “B” lo asistió, luego intercambiaron roles.

CUADRO N° 21:
INSTRUCTORES/AS, TOTAL DE PARTICIPANTES POR SEDE OPERATIVA, SEGÚN AULA

N° AULA	INSTRUCTOR/A A	INSTRUCTOR/A B	N° DE PARTICIPANTES	SEDE OPERATIVA
1	Lourdes Figueroa Rojas	Martha Navarrete zapata	23	LAMBAYEQUE
2	Esther Roldán Jaramillo	Anida Cariapaza Quispe	25	JUNÍN
3	María Sacha Salcedo	Celinda Sandoval Chávez	24	CUSCO, PUNO Y LIMA
4	Vania Cubas Aguilar	José Cárdenas Delgado	24	LIMA Y PIURA
5	Karina Arias Patiño	Dino Mosqueira Cueva	24	AREQUIPA Y JUNÍN
6	Joana Pérez Chirinos	Juana Montero Parí	24	LIMA
7	William Agüero Portugal	Olga Ramos Batalla	19	SAN MARTÍN Y LORETO

- **Participantes**

Se programó 166 participantes que incluye el 20% del personal de reserva a nivel década sede operativa.

**CUADRO N° 22:
NÚMERO DE PARTICIPANTES, SEGÚN CARGO OPERATIVO**

CARGO	CANTIDAD
Total	166
Coordinadores/as de sede	9
Supervisores/as locales	42
Supervisores/as Nacionales	8
Encuestadores/as	107

A continuación, se muestra el cuadro del personal requerido a nivel de sede operativa.

**CUADRO N° 23:
PERSONAL DE CAMPO A CAPACITAR, SEGÚN SEDE OPERATIVA**

SEDE OPERATIVA	PEA A CAPACITAR EN LIMA (INCLUYE 20% DE RESERVA)			
	ENCUESTADOR	SUP. LOCAL	COORD. DE SEDE	TOTAL
Total	107	41	9	157
LAMBAYEQUE (Amazonas, Cajamarca, Áncash – Huaraz)	13	6	1	23
PIURA (Tumbes, La Libertad y Áncash – Chimbote)	12	5	1	21
AREQUIPA (Apurímac, Ica, Moquegua y Tacna)	10	4	1	19
CUSCO (Madre de Dios)	5	3	1	10
PUNO	6	3	1	11
JUNÍN (Ayacucho, Huancavelica, Huánuco, Pasco y Ucayali)	16	7	1	28
LORETO	2	2	1	6
SAN MARTÍN - TARAPOTO	2	3	1	9
LIMA (Callao y Lima provincias)	14	8	1	30

6.3 MODALIDAD, MÉTODO Y TÉCNICAS DE LA CAPACITACIÓN

➤ **MODALIDAD DE LA CAPACITACIÓN**

El curso de capacitación fue presencial, razón por la cual todos los participantes estuvieron presentes desde el inicio hasta el final del curso.

Las características generales de esta capacitación presencial fueron:

- **Formativa:** Su propósito fue impartir conocimientos básicos orientados a proporcionar una visión general y amplia con relación a la encuesta.
- **Actualización:** Se orientó a proporcionar conocimientos y experiencias que ayudaron a renovar lo aprendido.
- **Especialización:** Se profundizó en el dominio de conocimientos y experiencias o al desarrollo de habilidades, respecto a la aplicación de la encuesta.
- **Perfeccionamiento:** Se completó, amplió o desarrolló el nivel de conocimientos y experiencias, a fin de potenciar el desempeño de funciones técnicas, profesionales, directivas o de supervisión.

➤ MÉTODOS DE LA CAPACITACIÓN

Es el conjunto de procedimientos ordenados y sistematizados que se debe seguir para lograr el resultado esperado.

En el desarrollo del curso de capacitación, se utilizaron los métodos de aprendizaje pasivo y activo, según la temática y procedimiento

- **Pasivo:** Es la enseñanza de conceptos definidos en forma precisa, procedimientos o destrezas que siguen una rutina específica, sin lugar a interpretaciones equívocas, de manera que el participante solo necesita escuchar, observar, practicar, leer y memorizar.
- **Expositivo, activo participativo:** Cuando el participante escucha, piensa y actúa para interiorizar los conocimientos, el papel del instructor/a y los medios didácticos son elementos para facilitar, guiar y estimular el aprendizaje del participante.

➤ TÉCNICAS DE LA CAPACITACIÓN

Durante el curso de capacitación se aplicaron diferentes técnicas las cuales se combinaron entre sí, con la finalidad de lograr que los participantes adquieran todos los conocimientos, técnicas y habilidades necesarias para la ejecución de la encuesta. A continuación, las técnicas aplicadas:

- Ciclo ERCA

Está basado en generar conocimiento en base de una experiencia previa o generando una vivencia en el momento, para reflexionar sobre ello, contextualizarla y aplicarla. Comprende cuatro fases distintas que son las siguientes:

- **Experiencia:** Se inició el desarrollo del curso aprovechando las experiencias previas de cada uno de los participantes respecto a temas vinculados a encuestas de hogares, esto permitió que los participantes se involucren activamente con la

capacitación y sientan la importancia de los temas de estudio y se identifiquen con ellos.

- **Reflexión:** Fue el puente entre la experiencia y la conceptualización cuyo propósito fue que los participantes reflexionen sobre la experiencia previa o generada, la analicen y las vinculen con los conceptos propios de la encuesta.
- **Conceptualización:** Se sistematizaron las ideas que los participantes construyeron durante la reflexión luego, mediante preguntas de los temas que se trataron y con las respuestas emitidas por los participantes se fue dando los conceptos iniciales que posteriormente fueron profundizados por los instructores/as.
- **Acción o Aplicación:** Los participantes interactuaron y realizaron casuísticas que facilitaron la utilización de los nuevos conocimientos. Es una fase donde se desarrollaron acciones concretas o prácticas de los conocimientos adquiridos.

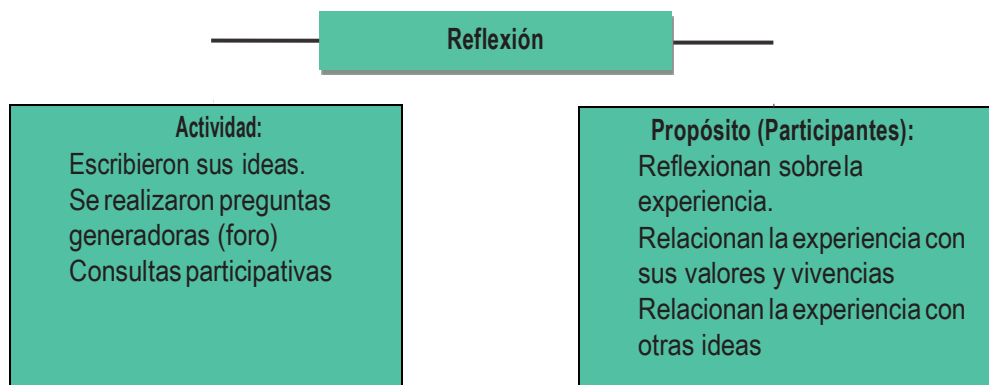
Cómo se aplicó en la capacitación:

En el curso se aplicó en temas específicos como: hogar (carátula), relación de parentesco con el jefe/a del hogar (cap. 200), adquisición de hoja de coca (cap. 400), consumo (cap. 500), ocupación, rama de actividad y categoría (cap. 600).

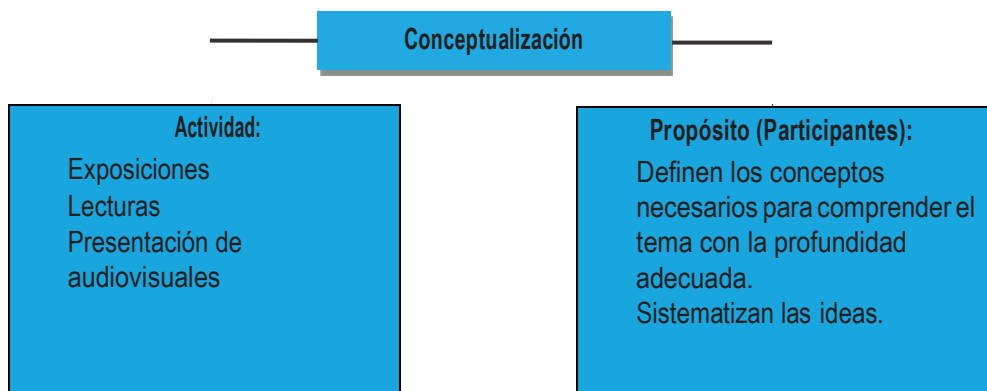
Experiencia: Se utilizó la experiencia previa del grupo de manera concreta, recordando, actuando, escribiendo, observando, para lo cual se utilizaron dinámicas o se hizo retrospección.



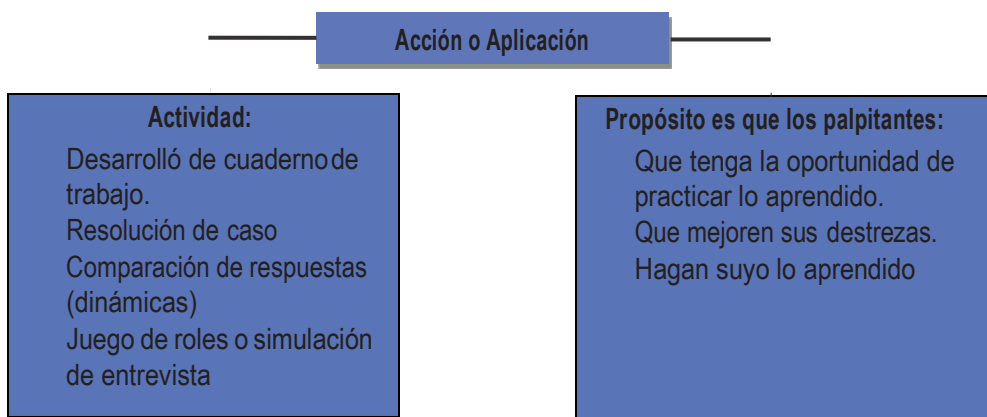
Reflexión: Los instructores/as ayudaron a que el grupo organice sus ideas, establezcan lo que pasó durante la experimentación y saquen conclusiones.



Conceptualización: Se dieron los conceptos necesarios para la aplicación de la encuesta.



Acción o Aplicación: Aplicar los conceptos e ideas en un caso práctico.



➤ **Expositiva – Participativa**

Se aplicó mediante la presentación oral de los contenidos en forma clara y concisa, mediante la interacción de los participantes.

➤ **Aprendizaje programado**

Consistió en desarrollar prácticas dirigidas y/o presentar un conjunto de preguntas o hechos para que el participante responda, revise y compare sus respuestas y corrija aquellas en las que se equivocó, hasta responder correctamente todas. Permitió que el participante se retroalimente de manera inmediata sobre la precisión de sus respuestas reduciendo el riesgo de errores en la toma de la información.

➤ **Visual**

Comprendió en la presentación de información mediante láminas, aplicativo móvil, PPT. Esto resultó muy eficaz, porque permitió que se relacione visualmente los conceptos y/o procedimientos.

La finalidad de esta técnica fue que los participantes observen como se registra la información en el dispositivo móvil de forma fluida teniendo en cuenta todos los procedimientos técnicos de la encuesta. Se utilizó la Tablet durante todo el proceso de enseñanza – aprendizaje.

➤ **Representación de papeles**

Consistió en que todos los participantes desarrollen el rol de informante y encuestador/a durante una entrevista al finalizar cada capítulo, donde formularon de manera correcta cada pregunta y registraron la información, interactuando continuamente con el aplicativo informático implementado en el dispositivo Tablet. Finalizada la actividad se hizo un análisis de lo ocurrido, se realizaron preguntas y se levantaron observaciones.

➤ **Interrogativa**

Consistió en preguntar a los participantes referente a los temas desarrollados, con el fin de evaluar el aprendizaje logrado. Se utilizó durante la presentación del tema o al final de este.

➤ **Dinámica grupal**

Fue el conjunto de técnicas de acción grupal que buscó conocer a los asistentes, motivar la participación permanente, fijar conocimientos, retroalimentar y aclarar conceptos, se usaron las dinámicas siguientes:

CUADRO N° 24:
TIPOS DE DINÁMICAS, OBJETIVO Y TIEMPO PROPUESTO PARA SU EJECUCIÓN

TIPO DE DINÁMICA	OBJETIVO	NOMBRE DE LA DINÁMICA	RESULTADO
PRESENTACIÓN	Interactuar con los participantes, y conocer lo básico de cada uno de ellos.	Presentándome al ritmo del Rap.	Iniciar el curso de capacitación con un clima entusiasta y libre de tensiones.
ANIMACIÓN Y CONCENTRACIÓN	Interactuar con los participantes (sea entretenida y facilite el aprendizaje). Inspirar la creatividad y la innovación personal. Motivar y energizar a los participantes	Mar a dentro, mar afuera. Se murió chicho. Encontré a mi hermano animal. El barco cargado de: frutas, colores, etc. Terremoto	Ayuda a crear un ambiente alegre y distendido. Cuando se percibe que el grupo está algo cansado o disperso por la actividad que está desarrollando.
FIJACIÓN DE CONCEPTOS	Identificar las dudas sobre los conceptos. Reforzar los conceptos básicos y específicos de la encuesta.	La pelota del saber. Aprende armando. Arma tu hogar Reconoce la hoja de coca Identifica tu ocupación.	Fijar los conocimientos básicos y específicos de la encuesta. Disipar o aclarar dudas sobre los conceptos.
EJECUCIÓN DE PROCESOS	Aplicar los conocimientos y procedimientos	Juego de roles Representación de papeles (ping pon de preguntas)	Realizar las entrevistas utilizando conocimientos, procedimientos y técnicas aprendidas.

6.4 DOCUMENTOS Y MATERIALES UTILIZADOS

➤ DOCUMENTOS

Los documentos y materiales que se utilizaron son los siguientes:

- Manual del Encuestador/a
- Manual del Supervisor/a local
- Manual del Coordinador/a de sede
- Cartilla de lectura
- Tarjeta de periodo de referencia

- Instructivo del uso y manejo de la Tablet
- Instructivo del sistema integrado web de la hoja coca

- Programa del Curso de Capacitación
- Guía del Instructor/a
- Cuaderno de Trabajo del Manual del Encuestador/a
- Ficha de evaluación del curso de capacitación
- Cartilla de Participación
- Prácticas dirigidas
- Práctica Calificada
- Controles de lectura
- Examen final
- Formato de evaluación de la práctica de campo
- PPT. de temas y dinámicas

- kits de dinámicas, de presentación y de activación, ejecución de procesos y fijación de conceptos

➤ **MATERIALES DE CAPACITACIÓN**

- Cuaderno, lápiz, borrador, tajador, lapicero, regla y resaltador
- Plumones, mota para pizarra, papelógrafo, papel bond, cinta adhesiva y masking tape.

6.5 **EVALUACIÓN**

La evaluación fue permanente y estuvo a cargo de los instructores/as quienes tuvieron en cuenta los siguientes aspectos:

➤ **PARTICIPACIÓN**

Se evaluó la participación en clase, en la práctica de registro de información de los capítulos del cuestionario electrónico, la simulación de entrevistas, lo cual permitió conocer, el interés y compromiso de los participantes. Durante la participación, se absolvió consultas y/o dudas respecto a los conceptos. La participación se controló mediante la cartilla de participación que se le entregó previamente al participante, en la cual se le selló por cada participación realizada.

➤ **CONTROLES DE LECTURA**

Se programaron dos controles los cuales se aplicaron al inicio de cada día de capacitación sobre los conceptos y definiciones de los capítulos leídos previamente.

➤ **PRÁCTICA DIRIGIDA**

Mediante un ejercicio práctico del cuaderno de trabajo los participantes simulaban el ingreso de datos en la tablet, con la finalidad que los participantes adquirieran la destreza necesaria en el manejo de dicho equipo, así como, el conocimiento y manejo del cuestionario electrónico.

➤ **PRÁCTICA CALIFICADA**

Mediante un caso práctico los participantes ingresaron información desde la carátula hasta el capítulo 600. Para la calificación se contó con un programa de evaluación, en la cual compara uno a uno cada registro de información con la plantilla y al finalizar el proceso de cada una de las prácticas dicho programa muestra las notas de cada participante.

➤ PRÁCTICA DE CAMPO

Se realizó una práctica de campo que sirvió para afianzar los conocimientos impartidos en el curso de capacitación.

➤ EXAMEN FINAL

La evaluación fue de todo el contenido del Manual del Encuestador/a el cual se pretendió medir el nivel de asimilación de los participantes.

Durante la práctica de campo, se evaluó a cada participante sobre el diligenciamiento en el cuestionario electrónico y manejo/ uso de la tablet durante toda la entrevista

6.6 RESULTADO DE LA CAPACITACIÓN

A. ASISTENCIA DE LOS PARTICIPANTES AL CURSO

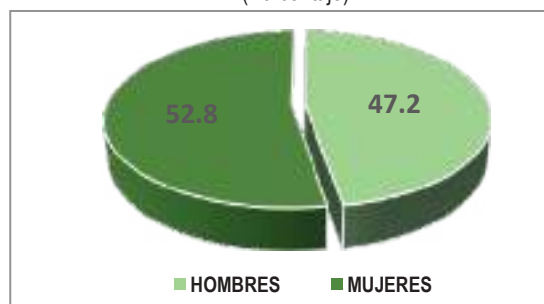
Asistieron 163 postulantes a los diferentes cargos operativos de las nueve (09) sedes operativas, sin embargo, se presentaron renunciaciones.

CUADRO N° 25:
ASISTENCIA DE PARTICIPANTES, SEGÚN CARGO

CARGO	PROGRAMADOS	ASISTENTES	BAJAS
Total	166	163	3
Coordinadores/as departamentales	9	9	-
Supervisores/as locales	42	41	1
Supervisores/as Nacionales	8	8	-
Encuestadores/as	107	105	2

En el gráfico N° 16, se observa que, el mayor porcentaje de asistentes al curso fueron mujeres con 52,8% y el 46,2% fueron hombres.

GRÁFICO N° 11:
PARTICIPANTES, POR SEXO
(Porcentaje)



En el gráfico N° 17 se puede apreciar que el 87,0% de participantes tenía nivel superior universitario y el 13,0% superior no universitario.

GRÁFICO N° 12:
PARTICIPANTES, POR NIVEL EDUCATIVO ALCANZADO
(Porcentaje)



7

Distribución, Recepción y Archivo

La Unidad de Distribución, Recepción y Archivo - UDRA es la encargada de realizar un conjunto de actividades, organizadas en cadena para lograr las metas y objetivos trazados en el convenio. Para ello, utilizará una adecuada Planificación Logística que apoye al objetivo que demanda el proyecto

7.1 OBJETIVOS

A. GENERAL

- Garantizar y satisfacer las necesidades de la distribución y repliegue de los materiales, bienes y equipos, así como de útiles e instrumentos de evaluación a los diferentes destinos del Perú, en su etapa de Operación de Campo.

B. ESPECÍFICOS

- Optimizar las actividades de los procesos: recepción, modulado y distribución
- Instruir al personal, para que conozcan al detalle las actividades a ejecutar, así como las responsabilidades y prohibiciones que deben realizar, en el cumplimiento de sus funciones.

7.2 COBERTURA GEOGRÁFICA

Se ha establecido nueve (9) sedes operativas que comprenden los 24 Departamentos del país, y la Provincia Constitucional del Callao.

**CUADRO N° 26:
SEDES OPERATIVAS**

N°	SEDE OPERATIVA	DEPARTAMENTOS
1	NORTE I - PIURA	PIURA
		TUMBES
		LA LIBERTAD
		ANCASH-CHIMBOTE
2	NORTE II - LAMBAYEQUE	LAMBAYEQUE
		AMAZONAS
		CAJAMARCA
		ANCASH HUARAZ
3	SUR - AREQUIPA	APURIMAC
		AREQUIPA
		ICA
		MOQUEGUA
		TACNA
4	CENTRO - JUNÍN	AYACUCHO
		HUANCAVELICA
		HUANUCO
		JUNÍN
		PASCO
		UCAYALI
5	CUSCO	CUSCO
		MADRE DE DIOS
6	PUNO	PUNO
7	LORETO	LORETO
8	SAN MARTÍN TARAPOTO	SAN MARTÍN-TARAPOTO
		SAN MARTÍN MOYOBAMBA
9	LIMA	PROVINCIA CONSTITUCIONAL DEL CALLAO
		LIMA
		LIMA PROVINCIAS

Durante el desarrollo de las actividades de la Unidad de Distribución, Recepción y Archivo - UDRA se realizó dos (02) envíos a nivel de las nueve (09) sedes operativas.

En el primer envío se remitieron los siguientes materiales:

- Legajos de campo
- Tablets
- Equipos Móviles

- Chips de telefonía
- Chips de plan de datos
- Accesorios, dispositivos de memoria

En el segundo envío se remitió a las nueve (09) sedes operativas lo siguiente:

- Incentivos promocionales
- Documentos auxiliares
- Material de difusión
- Indumentaria (chaleco, gorro, mochila, capa impermeable)

7.3 ETAPAS DE DISTRIBUCIÓN Y RECEPCIÓN

A. ETAPA DE RECEPCIÓN

Culminado la operación de campo se inició la recepción de las cajas conteniendo los equipos y accesorios enviados por las sedes operativas.



Operación de Campo

8.1 OBJETIVOS

- Asegurar que se cumpla con el levantamiento de información a través del aplicativo en todas las viviendas seleccionadas.
- Establecer los procesos de supervisión a fin de garantizar la calidad de la información recopilada en cada período de trabajo.
- Garantizar el envío oportuno de la información en tiempo real para conocer los problemas que se presentan en el recojo de la información.
- Conocer los resultados de cobertura de viviendas a nivel nacional.

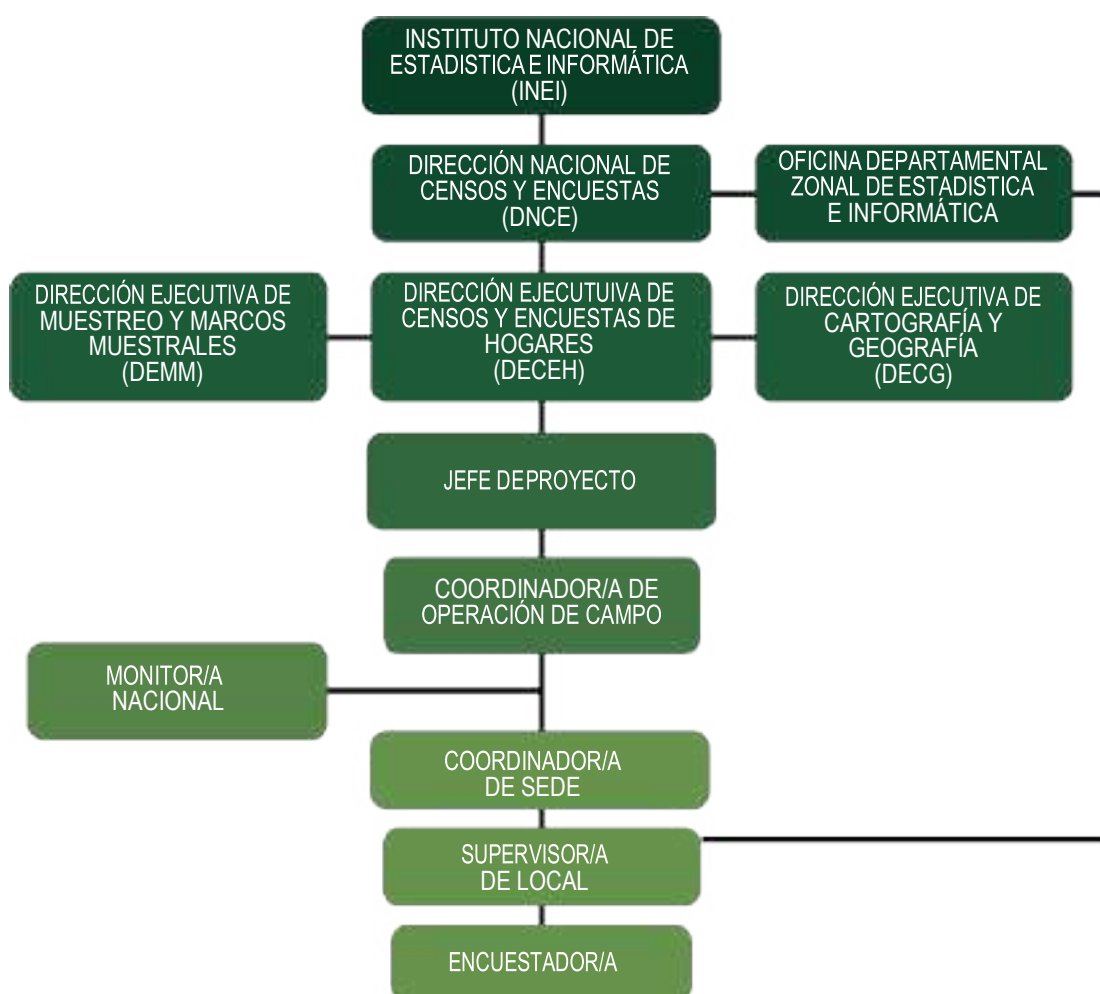
8.2 ESTRATEGIAS

- Se conformó un equipo de monitoreo, con el fin de mantener comunicación activa sobre el avance de la cobertura desde la sede central del INEI.
- Se realizaron coordinaciones con la Policía Nacional del Perú y autoridades locales con el fin de resguardar la integridad del personal de campo y equipos en zonas peligrosas o de emergencia.
- En las Oficinas Departamentales de Estadística e Informática (ODEI) a nivel nacional se habilitó un ambiente para el trabajo de gabinete y retroalimentación de los encuestadores y supervisores locales.
- Se realizó la difusión de la encuesta mediante volantes, nota de prensa y video permitiendo la apertura de las viviendas a entrevistar.
- Se estableció que los encuestadores puedan realizar la transferencia de la información diariamente con el fin de poder monitorear a la cantidad de entrevistas realizadas.

8.3 ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

Se implementó una organización funcional, según la siguiente estructura:

**ORGANIGRAMA N° 02:
ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO**



A. ORGANIZACIÓN DEL PERSONAL DE CAMPO

➤ **Coordinador/a de Operación de Campo**

Funcionario/a responsable de organizar, ejecutar, supervisar y garantizar el cumplimiento de las actividades del operativo de campo en todo el ámbito que comprende la encuesta. Depende del jefe de proyecto.

➤ **Supervisor/a Nacional**

Funcionario/a responsable de supervisar, verificar y evaluar el desarrollo de la encuesta de acuerdo con los procedimientos establecidos y en permanente comunicación con el Coordinador/a de Operación de Campo. Depende de la Dirección Ejecutiva de Muestreo y Marcos Muestrales.

➤ **Coordinador/a de Sede**

Funcionario/a responsable de organizar, dirigir y supervisar el trabajo de campo de los supervisores locales y encuestadores a su cargo. Depende del Coordinador/a de Operación de Campo.

➤ **Supervisor/a Local**

Funcionario/a responsable de organizar, controlar, supervisar las tareas del trabajo de campo, dentro de su ámbito asignado (conglomerados) de los/as Encuestadores/as a su cargo.

➤ **Encuestador/a**

Funcionario/a responsable del recojo de información de la encuesta en las viviendas asignadas, de acuerdo a su programación.

8.4 PERSONAL DE CAMPO POR SEDE OPERATIVA

La organización del personal de campo por cada sede operativa, estuvo compuesta por nueve (09) coordinadores/as de sede, treinta (30) supervisores/as locales, ochenta y dos (82) encuestadores/as y catorce (14) supervisores/as nacionales.

El equipo de trabajo estuvo conformado por:

- Un (01) supervisor/a local
- Tres (03) encuestadores/as

**CUADRO N° 27:
DISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL DE CAMPO POR SEDE OPERATIVA**

SEDE MACROREGION	ODE/OZEI	TOTAL PEA	ENCUESTADOR/A	SUPERVISOR/A LOCAL	COORDINADOR DE SEDE	SUPERVISOR NACIONAL
	Total	121	82	30	9	14
LAMBAYEQUE	LAMBAYEQUE	19	13	5	1	2
	AMAZONAS					
	CAJAMARCA					
	ÁNCASH-HUARAZ					
PIURA	PIURA	17	12	4	1	2
	TUMBES					
	LA LIBERTAD					
	ÁNCASH-CHIMBOTE					
AREQUIPA	AREQUIPA	14	10	3	1	2
	APURÍMAC					
	ICA					
	MOQUEGUA					
	TACNA					
CUSCO	CUSCO	8	5	2	1	1
	MADRE DE DIOS					
PUNO	PUNO	8	6	2	1	1
JUNÍN	JUNÍN	23	16	6	1	2
	AYACUCHO					
	HUANCAVELICA					
	HUÁNUCO					
	PASCO					
	UCAYALI					
LORETO	LORETO	3	2	1	1	1
SAN MARTÍN	SAN MARTÍN	6	4	2	1	1
LIMA	LIMA	20	14	5	1	2
	CALLAO					
	LIMA PROVINCIAS					

8.5 RECLUTAMIENTO DEL PERSONAL

El reclutamiento del personal de campo se realizó por convocatoria pública.

Se detalla el perfil de cada cargo del personal campo:

A. COORDINADOR/A DE SEDE

- Bachiller Universitario en Estadística, Administración, Contabilidad, Economía, Ingeniería Industrial u otras carreras.
- Experiencia no menor a un (01) año en actividades generales en el sector Público o Privado.
- Experiencia mínima de seis (06) meses en actividades como: Coordinador departamental, coordinador distrital, jefe provincial, jefe de brigada, supervisor en censos o encuestas del sector Público y/o Privado.
- De preferencia con experiencia en encuestas a hogares.

B. SUPERVISOR/A LOCAL

- Egresado o bachiller universitario de Psicología, Administración, Contabilidad, Economía, Estadística, Sociología, Ingeniería Industrial u otras carreras.
- Experiencia no menor a seis (06) meses en actividades generales en el sector Público o Privado.
- Experiencia mínima de dos (02) meses como: Encuestador/a, Empadronador/a, Supervisor/a, Jefe/a de brigada, Jefe/a provincial, Jefe/a distrital en censos o encuestas en el sector Público o Privado.

C. ENCUESTADOR/A

- Egresado universitario de Psicología, Educación, Administración, Contabilidad, Trabajo Social, Sociología, Ingeniería de Sistemas, Ingeniería Industrial u otras carreras. Título Técnico en las carreras de Salud, Administración, Contabilidad, Computación e Informática, Marketing o Educación.
- Experiencia no menor a tres (03) meses en actividades generales en el sector Público o Privado.
- Experiencia mínima de un (01) mes como: encuestador(a), empadronador(a), supervisor, jefe de brigada, jefe provincial, jefe distrital en censos o encuestas en el sector Público o Privado.

Otros requisitos

- Capacidad para trabajar en equipo.
- Habilidad para el recojo de información de encuestas en dispositivos móviles (tablet).
- Disponibilidad para viajar a otros departamentos para realizar trabajo de campo, tanto en área urbana como rural.
- Para el departamento de Cusco, el personal deberá tener dominio del idioma quechua, el cual será demostrado en la entrevista personal.
- Para el departamento de Puno, el personal deberá tener dominio del idioma aimara, el cual será demostrado en la entrevista personal.
- Para los otros departamentos, de preferencia el personal debe manejar el idioma quechua.

8.6 CARGA DE TRABAJO Y PERIODOS DE TRABAJO

A. LA CARGA DE TRABAJO DIARIA

Cada encuestador/a tuvo una carga de trabajo diaria de cuatro (04) viviendas completas en el área urbana, resto urbano y rural.

En el área urbana un conglomerado se trabajó en tres (03) días, en el resto urbano se hizo en cinco (05) días y en el área rural se realizó en siete (07) días.

B. PERIODOS DE TRABAJO

La operación de campo se ejecutó del 01 de julio al 29 de agosto de 2019.

CUADRO N° 28:
PERIODOS DE TRABAJO DE OPERACIÓN DE CAMPO

PERIODOS	FECHA		TOTAL DE DÍAS
	INICIO	FIN	
TOTAL	1-Jul	29-Ago	60
Periodo 1	1-Jul	10-Jul	10
Periodo 2	11-Jul	20-Jul	10
Periodo 3	21-Jul	30-Jul	10
Periodo 4	31-Jul	9-Ago	10
Periodo 5	10-Ago	19-Ago	10
Periodo 6	20-Ago	29-Ago	10

C. COBERTURA DE LA MUESTRA AL TERMINO DE LA OPERACIÓN DE CAMPO

CUADRO N° 29:
COBERTURA DE LA MUESTRA AL TERMINO DE LA OPERACIÓN DE CAMPO

DEPARTAMENTO	TOTAL		URBANO		RESTO URBANO		RURAL	
	N° CONGLOMERADO	N° VIVIENDA	N° CONGLOMERADO	N° VIVIENDA	N° CONGLOMERADO	N° VIVIENDA	N° CONGLOMERADO	N° VIVIENDA
Total	849	8600	397	3176	175	2100	277	3 324
AMAZONAS	15	180	-	-	5	60	10	120
ÁNCASH - CHIMBOTE	18	164	13	104	3	36	2	24
ÁNCASH - HUARAZ	20	224	4	32	1	12	15	180
APURÍMAC	15	172	2	16	2	24	11	132
AREQUIPA	44	408	30	240	7	84	7	84
AYACUCHO	24	264	6	48	4	48	14	168
CAJAMARCA	47	540	6	48	7	84	34	408
CUSCO	41	440	13	104	7	84	21	252
HUANCAVELICA	16	184	2	16	1	12	13	156
HUÁNUCO	27	300	6	48	4	48	17	204
ICA	24	256	8	64	13	156	3	36
JUNÍN	42	460	11	88	13	156	18	216
LA LIBERTAD	53	532	26	208	14	168	13	156
LAMBAYEQUE	36	356	19	152	11	132	6	72
LIMA	194	1672	164	1312	19	228	11	132
LORETO	26	244	17	136	3	36	6	72
MADRE DE DIOS	5	48	3	24	1	12	1	12
MOQUEGUA	8	84	3	24	4	48	1	12
PASCO	10	108	3	24	3	36	4	48
PIURA	50	540	15	120	22	264	13	156
PUNO	52	600	6	48	13	156	33	396
SAN MARTÍN - MOYOBAMBA	14	152	4	32	4	48	6	72
SAN MARTÍN - TARAPOTO	22	244	5	40	7	84	10	120
TACNA	15	128	13	104	-	-	2	24
TUMBES	8	80	4	32	3	36	1	12
UCAYALI	23	220	14	112	4	48	5	60

8.7 EJECUCIÓN DE LA OPERACIÓN DE CAMPO

A. ANTES DE LA ENCUESTA

En el mes de junio antes de dar inicio a la operación de campo, la Unidad de Distribución, Recepción y Archivos (UDRA) del proyecto, tuvo a su cargo la responsabilidad de realizar el envío a las ODEI de los legajos, documentos auxiliares, materiales e incentivos a ser usados por el personal de campo durante la encuesta.

En el departamento de Lima se entregaron directamente a la coordinadora de sede quien se encargó de distribuir a su personal a cargo.

La operación de campo se organizó en equipos conformados por un supervisor local y tres (03) encuestadores, cada uno de ellos con una ruta de trabajo programada y predeterminada, teniendo en cuenta los parámetros de distancia y accesibilidad; para ello se realizaron las actividades siguientes:

➤ Distribución y entrega de carga de trabajo:

Se realizó la entrega de legajos al personal de campo formado por:

- Listado de viviendas por conglomerado seleccionado en el área urbana y área rural de cada período.
- Croquis de los conglomerados seleccionados en el área urbana y rural de cada período.
- Programación de ruta de cada período.

Los legajos fueron entregados de acuerdo al periodo que correspondía trabajar.

➤ Distribución y entrega de equipos:

- Tablet
- Teléfono móvil RPM
- Plan de datos

➤ Distribución y entrega de documentos y materiales:

- Carta de Presentación a las autoridades locales y policiales
- Carta de presentación para el jefe del hogar
- Tarjeta de visita
- Plan de recorrido
- Avance del trabajo de campo (encuestador y supervisor local)
- Fotocheck que acredita al encuestador
- Batería portátil (para zonas rurales)
- Incentivos para los informantes (dos 02 por vivienda)
- USB (información de backup)

- Cable OTG (adaptador de USB para la Tablet)
- Tarjeta memoria SD con adaptador
- Linterna
- Útiles de escritorio (lápices, borrador, tajador, lapicero azul de tinta seca)

➤ **Distribución de indumentaria:**

- Mochila
- Chaleco
- Gorra
- Poncho

B. DURANTE LA ENCUESTA

Fue la etapa principal de la encuesta, ya que comprendió la realización de las entrevistas en cada una de las viviendas seleccionadas, siguiendo los procedimientos técnicos establecidos en los manuales operativos, elaborados para cada funcionario.

C. EJECUCIÓN DE LA ENCUESTA

Correspondió a la etapa en la cual los/las encuestadores/as visitaron cada vivienda asignada en su ruta de trabajo, a fin de realizar las entrevistas.

Procedimientos operativos para la ejecución de la encuesta

Antes

- El/la Encuestador/a se trasladó al conglomerado que le corresponde, según la programación de ruta asignada y realizó la ubicación de las viviendas seleccionadas a trabajar.
- El/la Encuestador/a antes de salir a campo reconoció el área de trabajo y la complejidad de la zona con el fin de determinar las viviendas a trabajarse primero y en qué horarios.

Durante

Las características principales del recojo de información fueron:

- El/la Encuestador/a ubicó la vivienda seleccionada, se presentó ante el informante (jefe de hogar/ conyugue/ persona mayor de 18 años a más); explicó el objetivo e información de la encuesta.
- El/la Encuestador/a entrevistó a cada uno de los residentes habituales del hogar de 12 y más años de edad de manera directa.
- El/la Encuestador/a regresó a la vivienda las veces que fueron necesarias, para completar la entrevista en la vivienda.
- El/la Encuestador/a coordinó una cita con el informante para completar la entrevista.

- El/la Encuestador/a antes de salir de la vivienda reviso la información registrada en el cuestionario electrónico.
- El/la Encuestador/a realizó la transferencia de las viviendas trabajadas al sistema integrado ENHCO 2019 diariamente.
- El/la Encuestador/a al termino del cumplimiento de la carga de trabajo de cada conglomerado asignado acudió al lugar de adquisición más cercano a consultar los precios y formas de compra (unidades de medidas no convencionales) y registró la información en el ENHCO.02.
- El/la Supervisor/a local observó el desempeño del encuestador/a a través del diligenciamiento del formato supervisión presencial.
- El/la Supervisor/a local realizó la reentrevista en las viviendas con resultado completo a través del diligenciamiento de su formato de verificación de información.

Después

- El/la Supervisor/a local diariamente realizó la revisión de datos registrados en los cuestionarios electrónicos de los/as encuestadores/as a su cargo.
- El/la supervisor/a local revisó el Sistema de Monitoreo para verificar la transferencia de la información y el avance de cobertura de cada uno de sus encuestadores/as a su cargo.

D. ASEGURAMIENTO DE CALIDAD

- El/la supervisor/a local realizó la supervisión presencial de las entrevistas ejecutadas por sus encuestadores/as y diligencio el formato de supervisión presencial.
- El/la supervisor/a local realizó la verificación de la información recogida por los encuestadores, que consistió en verificar el correcto procedimiento de la encuesta en la vivienda seleccionada y diligencio el formato de verificación de información.
- El/la supervisor/a local realizó la revisión de datos de los cuestionarios electrónicos diligenciados por los/as encuestadores/as a su cargo.
- Las viviendas con resultado ausente o rechazo fueron verificadas por el/la supervisor/a local y nacional.
- Las viviendas con error de marco, desocupada, derruida, transitoria, establecimientos, entre otros fueron verificadas por el/la supervisor/a local y nacional.

E. RETROALIMENTACIÓN

- Se realizaron dos (02) sesiones de retroalimentación, el 04 y 10 de julio de 2019, a través de videoconferencia a cargo del área de metodología del proyecto con la participación de todos los/as encuestadores/as, supervisores/as locales, coordinadores/as de sede y supervisores/as nacionales.

F. DESPUES DE LA ENCUESTA

Al concluir la operación de campo a nivel nacional, los/as supervisores/as locales y encuestadores/as entregaron los equipos informáticos (tablet y teléfono móvil), documentos auxiliares diligenciados además de los incentivos no utilizados.

8.8 EJECUCIÓN DE MONITOREO DE LA OPERACIÓN DE CAMPO

A. ORGANIZACIÓN DEL MONITOREO NACIONAL

El equipo de monitoreo estuvo a cargo del área de operación de campo, se asignó a siete (07) monitores nacionales para las nueve macro regiones; su función principal fue comunicarse vía telefónica con el personal de campo y realizar el seguimiento del avance de la encuesta, así como absolver consultas técnicas previa coordinación con el área de metodología.

La distribución fue de acuerdo con la cantidad de encuestadores/as por macro regional.

B. SEGUIMIENTO DE LOS PRINCIPALES INDICADORES DE COBERTURA

Se realizó el seguimiento permanente de la operación de campo a través del sistema de monitoreo elaborado para el proyecto:

- Seguimiento de los indicadores de campo del sistema de monitoreo.
- Avance de cobertura de las viviendas trabajadas por el encuestador.
- Consolidado de problemas en la transferencia de información, derivando al área de informática.
- Consolidado de incidencias y dificultades presentadas durante la operación de campo.

C. SEGUIMIENTO DE OMISIONES DEL REPORTE ENHCO 2 (CAPITULO 400 Y 500)

Verificación del reporte de Omisiones ENHCO 2, durante la operación de campo se han presentado omisiones de equivalencia de las unidades de medida no convencionales en el capítulo 400 y 500, se realizó el seguimiento, identificación y se subsanó todos los casos presentados.

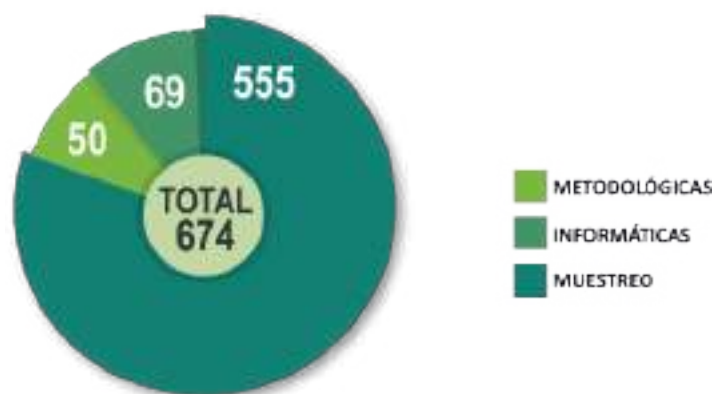
D. SEGUIMIENTO DE REPORTE DE INCONSISTENCIAS DE PRECIO Y KILO

Se realizó el seguimiento de las inconsistencias de precio y kilo remitidas por el área de consistencia, consultando con el personal de campo las cantidades consignadas en las variables de equivalencia, precio y frecuencia.

E. CONSOLIDADO DE CONSULTAS DE CAMPO

El área de monitoreo fue intermediario directo entre el personal de campo y distintas áreas, para poder brindar una solución oportuna a las consultas e inquietudes, durante la operación se registró un total de 674 consultas.

GRÁFICO N° 13:
TIPOS DE CONSULTAS POR ÁREA



8.9 RECUPERACIÓN DE INFORMACIÓN

Se programaron 455 viviendas en el área urbana con resultado incompleta, rechazo y ausente a nivel nacional, las viviendas programadas para la recuperación fueron del periodo 1 al 4. En total, se recuperó el 78.9 % de las viviendas programadas.

CUADRO N° 30:
VIVIENDAS PROGRAMADAS Y RECUPERADAS POR SEDE OPERATIVA

SEDE OPERATIVA	VIVIENDAS A RECUPERAR	TOTAL VIVIENDAS RECUPERADAS		VIVIENDAS RECUPERADAS (COMPLETA)		VIVIENDAS RECUPERADAS (INCOMPLETA)	
	ABS.	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%
TOTAL GENERAL	455	359	78.9	271	59.6	88	19.3
ÁNCASH (CHIMBOTE)	12	11	91.7	8	66.7	3	25.0
AREQUIPA	47	45	95.7	43	91.5	2	4.3
CUSCO	22	16	72.7	13	59.1	3	13.6
JUNÍN	11	11	100.0	7	63.6	4	36.4
LA LIBERTAD	61	51	83.6	33	54.1	18	29.5
LAMBAYEQUE	21	13	61.9	8	38.1	5	23.8
LIMA	217	153	70.5	124	57.1	29	13.4
LORETO	24	22	91.7	11	45.8	11	45.8
PIURA	11	11	100.0	5	45.5	6	54.5
PUNO	23	20	87.0	13	56.5	7	30.4
SAN MARTÍN	6	6	100.0	6	100.0	-	-

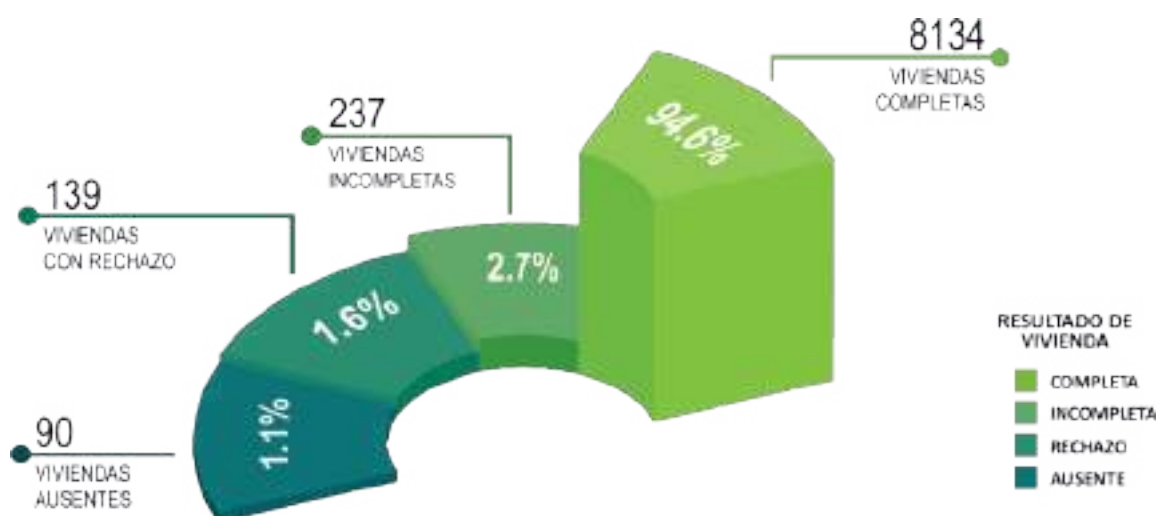
8.10 RESULTADO FINAL DE LA OPERACIÓN DE CAMPO

De las 8600 viviendas trabajadas el 94,6% tuvieron como resultado final completa y el 2,7% resultado final incompleta; asimismo, el 1,6% de viviendas tuvieron como resultado rechazo y el 1,1% fueron viviendas con resultado ausente.

CUADRO N° 31:
RESULTADO FINAL DE ENTREVISTA, SEGÚN PERIODO

PERIODO	TOTAL DE VIVIENDAS TRABAJADAS		RESULTADO FINAL POR PERIODO								TASA ENTREVIST A NETA	TNR NETA	ERROR DE MARCO
			COMPLETO		INCOMPLETO		RECHAZO		AUSENTE				
	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	%	%	(%)
Total	8 600	100.0	8 134	94.6	237	2.7	139	1.6	90	1.1	97.3	2.7	12.0
Periodo 1	1 688	100.0	1 614	95.6	37	2.2	32	1.9	5	0.3	97.8	2.2	11.9
Periodo 2	1 868	100.0	1 779	95.2	48	2.6	27	1.4	14	0.8	97.8	2.2	12.8
Periodo 3	1 920	100.0	1 831	95.4	40	2.0	30	1.6	19	1.0	97.4	2.6	11.2
Periodo 4	1 888	100.0	1 780	94.3	50	2.6	33	1.7	25	1.4	96.9	3.1	9.6
Periodo 5	1 068	100.0	987	92.4	52	4.9	13	1.2	16	1.5	97.3	2.7	16.4
Periodo 6	168	100.0	143	85.1	10	6.0	4	2.4	11	6.5	91.1	8.9	7.7

GRÁFICO N° 14: RESULTADO FINAL DE LA ENTREVISTA



A. EVALUACIÓN DE LA COBERTURA

CUADRO N° 32:
COBERTURA DE VIVIENDAS POR RESULTADO DE LA VIVIENDA, SEGÚN ODEI/OZEI

ODEI	TOTAL DE VIVIENDAS TRABAJADAS		RESULTADO DE ENTREVISTA								TASA ENTREVISTA NETA	TNR NETA	ERROR DE MARCO
			COMPLETO		INCOMPLETO		RECHAZO		AUSENTE				
	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	%	%	(%)
Total	8 600	100.0	8 134	94.6	237	2.7	139	1.6	90	1.1	97.3	2.7	12.0
AMAZONAS	180	100.0	163	90.5	5	2.8	-	-	12	6.7	93.3	6.7	8.2
ÁNCASH - CHIMBOTE	164	100.0	142	86.6	14	8.5	6	3.7	2	1.2	95.1	4.9	15.5
ÁNCASH - HUARAZ	224	100.0	217	96.9	3	1.3	1	0.4	3	1.4	98.2	1.8	10.4
APURÍMAC	172	100.0	172	100.0	-	-	-	-	-	-	100.0	-	14.4
AREQUIPA	408	100.0	402	98.6	1	0.2	4	1.0	1	0.2	98.8	1.2	17.6
AYACUCHO	264	100.0	256	97.0	3	1.1	-	-	5	1.9	98.1	1.9	11.4
CAJAMARCA	540	100.0	527	97.5	3	0.6	1	0.2	9	1.7	98.1	1.9	10.4
CUSCO	440	100.0	413	93.9	19	4.3	3	0.7	5	1.1	98.2	1.8	7.8
HUANCAVELICA	184	100.0	184	100.0	-	-	-	-	-	-	100.0	-	8.9
HUÁNUCO	300	100.0	300	100.0	-	-	-	-	-	-	100.0	-	3.5
ICA	256	100.0	250	97.7	-	-	4	1.6	2	0.7	97.7	2.3	12.6
JUNÍN	460	100.0	452	98.2	4	0.9	1	0.2	3	0.7	99.1	0.9	9.6
LA LIBERTAD	532	100.0	459	86.2	45	8.5	16	3.0	12	2.3	94.7	5.3	9.2
LAMBAYEQUE	356	100.0	337	94.7	4	1.1	9	2.5	6	1.7	95.8	4.2	9.6
LIMA	1,672	100.0	1,547	92.5	41	2.5	74	4.4	10	0.6	95.0	5.0	12.2
LORETO	244	100.0	225	92.2	13	5.3	2	0.8	4	1.7	97.5	2.5	6.5
MADRE DE DIOS	48	100.0	48	100.0	-	-	-	-	-	-	100.0	-	14.3
MOQUEGUA	84	100.0	82	97.6	-	-	-	-	2	2.4	97.6	2.4	16.0
PASCO	108	100.0	106	98.1	-	-	1	0.9	1	1.0	98.1	1.9	13.6
PIURA	540	100.0	492	91.1	35	6.5	5	0.9	8	1.5	97.6	2.4	11.6
PUNO	600	100.0	555	92.5	36	6.0	8	1.3	1	0.2	98.5	1.5	20.6
SAN MARTÍN - MOYOBAMBA	152	100.0	149	98.0	3	2.0	-	-	-	-	100.0	-	15.1
SAN MARTÍN - TARAPOTO	244	100.0	243	99.6	1	0.4	-	-	-	-	100.0	-	8.3
TACNA	128	100.0	125	97.7	-	-	3	2.3	-	-	97.7	2.3	27.3
TUMBES	80	100.0	72	90.0	3	3.8	1	1.3	4	5.0	93.8	6.3	10.1
UCAYALI	220	100.0	216	98.2	4	1.8	-	-	-	-	100.0	-	6.4

9

Procesamiento

9.1 OBJETIVO

Desarrollar e implementar el sistema y establecer procedimientos que brinden soporte a las actividades de la Encuesta Nacional de Hogares sobre el Consumo Tradicional de Hoja de Coca 2019.

9.2 ELABORACIÓN DEL APLICATIVO EN TABLET

A. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

El desarrollo del aplicativo, consta de las siguientes fases, análisis, diseño, implementación, control de calidad y puesta a producción.

B. INFORMACIÓN TÉCNICA DEL APLICATIVO

El Aplicativo Móvil "ENHCO2019" es una app desarrollada en entorno Java y Android, funciona en cualquier dispositivo móvil para Android.

C. MÓDULOS DEL APLICATIVO MÓVIL

Comprende los siguientes módulos:

- Módulo: MARCO
- Módulo: COBERTURA
- Módulo: REPORTE
- Módulo: EXPORTACION
- Módulo: CONTROL DE CALIDAD
- Módulo: IMPORTAR
- Módulo: CARGAR CONFIGURACION
- Módulo: DESCARGA DE RECURSOS
- Módulo: SUPERVISION
- Módulo: REVISION

D. DESCRIPCIÓN DE LOS MÓDULOS

- **MÓDULO DE MARCO:** En este módulo se visualiza la carga de trabajo del/la encuestador/a de acuerdo a la segmentación asignada por usuario, es el área de trabajo donde se registra los Cuestionarios diligenciados, de la cantidad de viviendas que serán trabajadas en la Operación de Campo.

- **MÓDULO DE COBERTURA:** En este módulo se realiza la verificación del avance de carga diaria por unidad de trabajo.
- **MÓDULO DE REPORTE:** En este módulo se visualiza el listado de los productos por equivalencia.
- **MÓDULO DE EXPORTACION:** Este módulo permite al/a la encuestador/a realizar la exportación de la data (los cuestionarios trabajados), previa selección, el cual tendrá dos opciones: Exportar en la misma tablet en una carpeta BACKUP o la opción del envío directo al servidor web mediante conexión wifi.
- **MÓDULO DE IMPORTAR:** Este módulo permite realizar la importación de cuestionarios trabajados en otras tablet, los archivos a cargar son base de datos XML con extensión .ZIP.
- **MÓDULO DE CARGAR CONFIGURACION:** El módulo permite cargar el Marco de Trabajo, de esta manera el/la encuestador/a podrá visualizar el marco donde están los usuarios asignados con sus respectivas RUTAS.
- **MÓDULO DE DESCARGA DE RECURSOS:** Permite al/la encuestador/a visualizar el listado el croquis de las viviendas segmentados.
- **MÓDULO DE SUPERVISION:** Permite al Supervisión validar la carga de trabajo del encuestador.
- **MÓDULO DE REVISION:** Permite al/la encuestador/a realizar la revisión para la verificación y corrección de los formularios.

9.3 ELABORACIÓN DEL SISTEMA DE EXPORTACIÓN DE DATOS DE LA ENCUESTA

A. DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD

La actividad consiste en la implementación de un sistema web para brindar soporte a la actividad de transferencia de datos de campo al Servidor de base de datos en la sede central.

B. MÓDULO DE CARGA DE INFORMACION

Módulo de Cargar Información: Permite subir los archivos XML con datos encuestados al sistema.

C. MÓDULO DE ENVÍOS

En este módulo permite visualizar la información de los archivos transferidos al sistema por cada Encuestador/a y Supervisor/a, así como podemos descargar el mismo archivo transferido y también descargar el reporte en Excel y Pdf.

D. MÓDULO DE ENVIOS SUPERVISOR

En este módulo permite visualizar la información de los archivos transferidos al sistema por cada Encuestador/a y Supervisor/a, así como podemos descargar el mismo archivo transferido y también descargar el reporte en Excel y Pdf.

E. MÓDULO DE TRANSFERENCIAS

En este módulo permite visualizar la relación de archivos XML que aún no han sido transferidos al sistema, también se podrá descargar el reporte en Excel y Pdf.

9.4 TAREAS DESARROLLADAS EN EL PROCESAMIENTO

A. GENERACION DE MUESTRA Y SEGMENTACION

- Realizar la carga de las viviendas urbanas y rurales (listado de centros poblados) en el servidor local.
- Realizar la verificación de la carga de data.
- Realizar el proceso de generación de muestra.
- Realizar la obtención de la muestra de las viviendas seleccionadas, reemplazo y sobre la muestra.
- almacenar en la base de datos local (muestreos2015 local).
- Ejecutar los scripts de la carga de segmentación y actualización.
- Generar el proceso de generación de segmentación.
- Realizar la validación del marco y el listado de usuarios.
- Enviar a muestreo la relación del listado de viviendas formato (pdf).
- Enviar la relación de listado de centros poblados rural (excel).
- Enviar listado de manzanas seleccionado (urbano).

B. DESARROLLÓ DE APLICATIVO TABLET

- **Análisis y diseño**, Captura de requerimiento, validación y desarrolló de la estructura.
- **Implementación**, Desarrolló de los módulos, capítulos y tablas en la base de datos.
- **Control de Calidad**, Validación del marco, usuarios y app.
- **Producción**, Puesta en marcha del aplicativo en la tablet.

C. IMPLEMENTACION DE APLICACIÓN WEB

Análisis y diseño del requerimiento.

Creación de la base de datos las tablas de papelera y captura según la nomenclatura.

10

Consistencia

Es el conjunto de tareas orientadas a revisar la coherencia de los datos obtenidos en el proceso de captura a través de un aplicativo diseñado para las tablets la misma que se envía a través de internet, que permiten procesar la información y obtener una base de datos con la máxima calidad y exento de errores.

Comprende la obtención de la base de datos como fiel reflejo de la información de las table's con la aplicación de reglas de consistencia y calidad, así como, ponerla a disposición de los usuarios a través de la tecnología informática y de comunicaciones.

10.1 OBJETIVOS

- Realizar las actividades de procesamiento y consistencia de los datos obtenidos de la ejecución de la Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2019.
- Realizar el control de calidad de los datos obtenidos del cuestionario digital, y corregir los errores que se derivaron del trabajo de campo.
- Realizar la consistencia de la estructura de los datos del cuestionario digital, para asegurar la integridad de capítulos que le corresponde a cada vivienda teniendo en cuenta el resultado de cada una.

10.2 ELABORACIÓN DE MANUALES

En esta etapa se realizó el análisis del cuestionario de la encuesta, para determinar los rangos de las variables, los flujos de las preguntas, las reglas lógicas de validación de datos, reglas de cobertura y el valor de omisión de cada pregunta, se elaboró los documentos siguientes:

- 01 diccionario de variables ENHCO2019
- 02.Flujos ENHCO2019
- 03.Reglas de Consistencia ENHCO2019
- 04.Reglas de Cobertura ENHCO2019
- 05.Tabla de unidades de medida ENHCO2019

10.3 GENERACIÓN DE REPORTES DE COBERTURA

El objetivo en esta etapa es verificar que no exista información omitida, duplicada o inexistente en los cuestionarios capturados. Para esta tarea se contó con el marco actualizado.

Se revisó la Ubicación Geográfica y Muestral, cuando se presentó datos faltantes se procedió a revisar los reportes generados en archivos Excel, los cuales eran remitidos al área de monitoreo y metodología para su posterior envío, y monitoreo a los departamentos, estos debían ser verificados, corregidos y/o justificados por el personal de campo en cada departamento.

Los archivos fueron retornados nuevamente al área de consistencia donde se corregían dichas observaciones en el sistema de cobertura.

El proceso de Cobertura fue realizado por el personal de Consistencia del INEI. Consistió en el cruce de información entre el marco de trabajo y lo que realmente se encontró en campo. Para el caso de la Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2019, se trabajó en seis (06) periodos.

El avance de cobertura era monitoreado desde la sede central de Lima a través de una serie de reportes, donde se garantizó que las 8600 viviendas fueran coberturadas y consistenciadas de acuerdo con los periodos de la encuesta.

Reportes de Cobertura

- C001 Vivienda NO CUMPLE condiciones para ser COMPLETO
- C002 Vivienda DUPLICADA-IDÉNTICO toda la línea
- C003 Carátula DUPLICAD (ID o CLAVE)
- C004 Carátula VIVIENDA no corresponde al conglomerado
- C005_Vivienda seleccionada según marco con Omisión de visitas
- C006_Vivienda seleccionada según marco con Omisión de personas teniendo Carátula y viceversa
- C007_Conglomerado según marco NO Cumple la meta
- C008_Conglomerado NO se encuentra en la tabla de Segmentación
- C009_Conglomerado NO se encuentra en la tabla de Marco
- C011_Vivienda NO TIENE carátula y/o visitas

10.4 GENERACIÓN DE REPORTES DE CONSISTENCIABÁSICA

Este proceso permite verificar y corregir la estructura de los capítulos y secciones del cuestionario, conformadas básicamente por la identificación.

Asimismo, se detectó y corrigió las variables que tenían datos fuera de rango, flujos, omisiones, caracteres especiales, alternativas otros, valores extremos y recodificación de variables.

Los reportes trabajados fueron los siguientes:

A. REPORTE DE RANGOS

- R001_ ERROR FUERA DE RANGO en visitas VISITA
- R002_ ERROR FUERA DE RANGO CARATULA_CAP100 (CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA Y DEL HOGAR).
- R003_ ERROR FUERA DE RANGO CAP200 (CARACTERÍSTICAS DE LOS MIEMBROS DEL HOGAR).
- R004_ ERROR FUERA DE RANGO CAP300 (CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN OBJETIVO).
- R005_ ERROR FUERA DE RANGO CAP400 (ADQUISICIÓN DE LA HOJA DE COCA Y SUS DERIVADOS).
- R006_ ERROR FUERA DE RANGO CAP500 (CONSUMO DE LA HOJA DE COCA).
- R007_ ERROR FUERA DE RANGO CAP600 (EMPLEO)

B. REPORTE DE FLUJOS

- F001_ ERROR DE FLUJO U OMISIÓN EN CAP100 (CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA Y DEL HOGAR).
- F002_ ERROR DE FLUJO U OMISIÓN EN CAP200 (CARACTERÍSTICAS DE LOS MIEMBROS DEL HOGAR).
- F003_ ERROR DE FLUJO U OMISIÓN EN CAP300 (CARACTERÍSTICAS DE LA POBLACIÓN OBJETIVO).
- F004_ ERROR DE FLUJO U OMISIÓN EN CAP400 (ADQUISICIÓN DE LA HOJA DE COCA Y SUS DERIVADOS).
- F005_ ERROR DE FLUJO U OMISIÓN EN CAP500 (CONSUMO DE LA HOJA DE COCA).
- F006_ ERROR DE FLUJO U OMISIÓN EN CAP600 (EMPLEO)

C. REPORTE DE REGLAS

- L001_ CAP100_ ERROR EN TOTAL DE HOGARES U HOGAR
- L002_ CAP100_ SELECCIONO NO TIENE Y OTRA ALTERNATIVA A LA VEZ EN ALUMBRADO
- L003_ CAP200_ VERIFICAR INFORMANTE NO VALIDO
- L004_ CAP200_ EXISTE MÁS DE UN JEFE DE HOGAR
- L005_ CAP200_ EXISTE MÁS DE UN JEFE DE HOGAR
- L006_ CAP300_ DEBE HABER INFORMACIÓN MAYOR A CERO EN HACE CUÁNTO TIEMPO
- L007_ CAP300_ INDICA QUE NO NACIÓ EN ESTE DISTRITO, PERO EL UBIGEO ES EL MISMO AL DE LA ENCUESTA
- L008_ CAP300_ INDICA QUE NO VIVE EN ESTE DISTRITO, PERO EL UBIGEO ES EL MISMO AL DE LA ENCUESTA
- L009_ CAP300_ VERIFICAR NIVEL AÑO GRADO EDAD
- L010_ CAP300_ MENCIONA QUE SU PADRE Y MADRE NUNCA HA CONSUMIDO HOJA, PERO EN EL CAPÍTULO 500 INDICA QUE CONSUMEN PORQUE SUS PADRES LO HACEN

- L011_CAP300_MENCIONA QUE SU PADRE NO HA CONSUMIDO EN CAPÍTULO 300 PERO EN EL CAPÍTULO 500 EL PADRE SI CONSUME
- L012_CAP400_500_PERSONA CONSUME HOJA DE CALIDAD QUE NO ADQUIERE
- L013_CAP400_VERIFICAR FRECUENCIA VS FORMA DE ADQUISICIÓN
- L014_CAP500_VERIFICAR FRECUENCIA VS FORMA DE CONSUMO
- L015_UNIDAD_MEDIDA 400 P403_UM_COD P403_UM_NOM
- L016_UNIDAD_MEDIDA 400 P503_UM_COD P503_UM_NOM

D. REPORTES DE CODIFICACIÓN

- COD001_FUERA DE RANGO-OCUPACIÓN
- COD002_FUERA DE RANGO-RAMA
- COD003_OCUPACION VS CATEGORÍA
- COD004_OCUPACION VS NIVEL EDUCATIVO
- COD005_OCUPACION VS EDAD
- COD006_CODIFICACION-0 OCUPACIONES MILITARES Y POLICIALES
- COD007_CODIFICACION-1 MIEMBROS DEL PODER EJECUT LEGISLAT JUDIC Y PERS DIRECT DE LA ADM PÚBLICA Y PRIVADA
- COD008_CODIFICACION-2 PROFESIONALES CIENTÍFICOS E INTELECTUALES
- COD009_CODIFICACION-3 PROFESIONALES TÉCNICOS
- COD010_CODIFICACION-4 JEFES Y EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS
- COD011_CODIFICACION-5 TRABAJADORES DE LOS SERVICIOS Y VENDEDORES DE COMERCIOS Y MERCADOS
- COD012_CODIFICACION-6 AGRICULTORES Y TRABAJADORES CALIFICADOS AGROPECUARIOS, FORESTALES Y PESQUEROS
- COD013_CODIFICACION-7 TRABAJAD DE LA CONSTRUC, EDIFICAC, PROD ARTESANALES, ELECTRIC Y LAS TELECOMUNIC
- COD014_CODIFICACION-8 OPERADORES DE MAQUINARIA INDUSTRIAL, ENSAMBLADORES Y CONDUCTORES DE TRANSPORTE
- COD015_CODIFICACION-9 OCUPACIONES ELEMENTALES

E. REPORTES DE PREGUNTAS ABIERTAS

- O001_Verificar_P101_O
- O002_Verificar_P105_5_O
- O003_Verificar_P106_O
- O004_Verificar_P307_3O
- O005_Verificar_P307_4O
- O006_Verificar_P307_8O
- O007_Verificar_P306_9O
- O008_Verificar_P306_12O
- O009_Verificar_ID_P400_ITEM_O
- O010_Verificar_P402_O
- O011_Verificar_P405_O
- O012_Verificar_P407A_6_O
- O013_Verificar_P505_10_O

- O014_Verificar_P506_10_O
- O015_Verificar_P604_11_O
- O016_Verificar_P607_O

10.5 RESULTADOS

- Diccionario de variables
- Validación de Marco, Total de viviendas trabajadas
- Reglas de flujo
- Reglas lógicas
- Reportes de valores extremos
- Reportes de marginales
- Reportes de cruce de variables
- Base de datos en SPSS

11

Control de Calidad

11.1 OBJETIVOS

A. GENERAL

Asegurar el cumplimiento de los procedimientos de recolección y calidad de la información en campo, a fin de garantizar la cobertura de la muestra y la calidad de la información recopilada en campo de la Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de la Hoja de Coca.

B. ESPECÍFICOS

-] Verificar el trabajo de campo ejecutado por los encuestadores/as, de acuerdo con las instrucciones establecidas en el Manual del Encuestador/a.
-] Establecer procedimientos técnicos para el óptimo desarrollo de la operación de campo en cuanto a la cobertura y la calidad de la información.
-] Verificar el listado de las viviendas seleccionadas en el centro poblado asignado para su ruta de trabajo.
-] Garantizar la calidad de los datos recopilados en campo a través de la supervisión presencial, no presencial y la revisión de datos en la tablet.
-] Verificar el cumplimiento de la programación de campo remitido por el área de segmentación.
-] Realizar una constante retroalimentación al personal de campo en los temas que sean necesarios y, si es preciso dar las instrucciones correspondientes para superar las dificultades en campo si las hubiera.

11.2 TAREAS DEL SUPERVISOR NACIONAL

A. ANTES DE INICIAR EL TRABAJO DE CAMPO

] Recepción de documentos y materiales

Antes de iniciar el trabajo en campo, recibió de la Dirección Ejecutiva de Muestreo y Marcos Muestrales (DEMMM), los documentos y materiales que utilizará para el desempeño de su trabajo.

] **Recepción de programación de rutas**

El/la Supervisor/a nacional recepcionó y cumplió estrictamente la programación de rutas asignada para cada período de trabajo.

B. DURANTE EL TRABAJO DE CAMPO

Los/as Supervisores/as Nacionales informaron permanentemente los acontecimientos suscitados durante el trabajo de campo, de manera que pueda brindar asistencia técnica al personal a su cargo, dando solución a los problemas presentados durante el desarrollo de la encuesta. Asimismo, realizarán una supervisión alterna y equitativa al trabajo de cada uno de los Encuestadores/as de la encuesta.

] **Supervisión presencial (Observación de entrevistas)**

El/la Supervisor/a Nacional puso especial atención en los aspectos siguientes:

- Forma de presentación en la vivienda.
- Explicación del objetivo de la encuesta.
- Indicación al entrevistado de que sus respuestas son estrictamente confidenciales.
- Fraseo de las preguntas, el uso adecuado de los pases correspondientes a determinadas preguntas y la anotación correcta de las respuestas en el cuestionario.
- Observar si el/la Encuestador/a realiza un adecuado sondeo cuando la respuesta del informante no es confiable o dudosa. Específicamente, se requiere sondeo en los capítulos 400 y 500, por la adquisición y consumo de la hoja de coca, información fundamental del proyecto.
- Observar si el/la Encuestador/a revisa la información recopilada culminada la entrevista, para detectar errores de omisión o de diligenciamiento y de esta manera recuperar la información faltante o inconsistente de forma inmediata. Específicamente los datos de adquisición y consumo, para evitar los datos muy altos o muy bajos teniendo en cuenta la cantidad y precios de la hoja de coca.
- Observar si el/la Encuestador/a entrevista en forma directa a cada uno de los miembros del hogar de 12 y más años de edad según corresponda.
- Observar cuando el/la Encuestador/a obtenga respuesta diferente a las alternativas mencionadas, seleccione el código de la alternativa "OTRO", diligencie la información detallada en la línea especifique.
- Verificó la cobertura de la muestra.
- Reemplazo de viviendas con error de marco.

] **Supervisión en gabinete (Revisión de datos en la Tablet)**

Esta revisión se realizó en gabinete, durante y al culminar el periodo de trabajo, revisando el 100% de los cuestionarios diligenciados en la tablet de todo el equipo de encuestadores/as en el ámbito donde realiza la supervisión, con la finalidad de detectar los errores para su oportuna corrección y de ser necesario disponer de la recuperación de la información en campo. En esta revisión dio énfasis en el registro de los datos de

adquisición y consumo de los capítulos 400 y 500 de cada uno de los informantes, sobre todo los más altos o bajos, en cantidad y precio.

] **Supervisión No Presencial (Reentrevista)**

Durante la supervisión nacional se realizó reentrevista, a fin de verificar la información recopilada por el/la Encuestador/a, para garantizar la calidad de los datos.

De encontrar diferencias entre los datos recopilados por el encuestador/a, se coordinó con el/la Encuestador/a para que se esclarezca el caso.

C. DESPUÉS DEL TRABAJO DE CAMPO

Culminada la supervisión de campo, el/la Supervisor/a Nacional deberá realizar las tareas siguientes:

-] Verificar el ingreso del avance del trabajo de campo al sistema de monitoreo.
-] Retroalimentación al Personal.
-] Ingreso de los registros de errores en los Formatos de supervisión.
-] Elaborar el Informe Técnico del Supervisor/a Nacional de los conglomerados seleccionados.
-] Entregar el Informe Técnico del Supervisor/a Nacional al Coordinador/a Sede y al Director Departamental.

11.3 RESULTADOS SEGÚN REPORTES DE CAMPO

A. PERIODOS DE TRABAJO DE LA SUPERVISIÓN NACIONAL

La Supervisión Nacional se llevó a cabo en seis periodos programados de trabajo de campo, en 14 rutas de trabajo, correspondiente a cuatro (04) salidas y teniendo como ámbito de acción los 24 departamentos y la Provincia Constitucional del Callao.

-] La primera salida del 30 junio al 12 de julio del 2019
-] La segunda salida del 13 al 28 de julio del 2019
-] La tercera salida del 07 al 21 de agosto del 2019
-] La cuarta salida del 22 al 29 de agosto del 2019 (Programa de Recuperación)

El supervisor nacional ejecutó las actividades programadas, entre ellas, identificación de viviendas seleccionadas, la calidad de información recolectada, asistencia técnica durante el acompañamiento y revisión de cuestionarios electrónicos. El reporte de avance de campo se presenta de la siguiente manera:

B. TOTAL ACUMULADO

] Verificación de Cobertura

En la supervisión de cobertura se ha visitado 259 conglomerados que representan el 30.5% del total de la muestra. Se verificó un total de 2 737 viviendas que representa el 31.8%.

CUADRO N° 33:
VERIFICACIÓN DE COBERTURA, SEGÚN ÁMBITO GEOGRÁFICO

ÁMBITO GEOGRÁFICO	TOTAL CONGLOMERADOS Y VIVIENDAS PROGRAMADOS		TOTAL DE CONGLOMERADOS Y VIVIENDAS SUPERVISADOS			
	CONG.	VIV.	CONG.	%	VIV.	%
Total	849	8600	259	30,5	2737	31,8
Sede	408	3964	152	37,3	1338	33,8
Resto Urbano	164	1312	58	35,4	768	58,5
Rural	277	3324	49	17,7	631	19,0

U Viviendas no ubicadas correctamente por el encuestador

De acuerdo a la información reportada por los supervisores nacionales, de 2737 viviendas supervisadas el 2.4% no pudieron ser ubicadas de forma correcta.

NO UBICÓ CORRECTAMENTE LA VIVIENDA			
Total Periodos	Total	Viv.	%
	2737	66	2,4

] Viviendas Reemplazadas

Se ha reemplazado un total de 979 viviendas. De este total, 377 viviendas fueron efectuadas bajo la verificación de la supervisión nacional (38.5%).

REEMPLAZOS VERIFICADOS POR LA SUPERVISIÓN NACIONAL			
TOTAL PERIODOS	TOTAL DE VIV. REEMPLAZADAS	REEMPLAZOS SUPERVISADOS	
	Total	Total	%
	979	377	38,5

] Viviendas recuperadas por la supervisión nacional

La intervención y apoyo de los supervisores nacionales contribuyó a la disminución de rechazos, viviendas ausentes y viviendas incompletas. Se ha contabilizado un total de 441 viviendas recuperadas, donde el mayor porcentaje corresponde a viviendas ausentes que se lograron recuperar bajo la supervisión nacional (47.4%).

CUADRO N° 34:
VIVIENDAS RECUPERADAS POR LOS SUPERVISORES NACIONALES

PERIODO	TOTAL	%	RECHAZOS RECUPERADOS	%	VIVIENDAS AUSENTES ENTREVISTADOS	%	VIVIENDAS INCOMPLETAS ENTREVISTADOS	%
Total	441	100.0	91	20,6	209	47,4	141	32,0
Periodo I	176	100.0	43	24.4	63	35.8	70	39.8
Periodo II	84	100.0	18	21.4	58	69.0	8	9.5
Periodo III	89	100.0	12	13.5	57	64.0	20	22.5
Periodo IV	56	100.0	14	25.0	20	35.7	22	39.3
Periodo V	36	100.0	4	11.1	11	30.6	21	58.3

1. Supervisión Presencial

La muestra programada para la encuesta fue de 849 conglomerados. De este total, se ha efectuado supervisión presencial de 187 conglomerados (22.0%) y se ha verificado un total de 822 viviendas.

- A nivel de sede, el promedio de viviendas supervisadas por conglomerado es 3.5.
- A nivel de resto urbano, el promedio de viviendas supervisadas por conglomerado es 5.2.
- A nivel área rural el promedio de viviendas supervisadas por conglomerado es 5.8.

La tabla siguiente muestra el total de conglomerados y viviendas supervisados de manera presencial por ámbito geográfico.

CUADRO N° 35:
SUPERVISIÓN PRESENCIAL, SEGÚN ÁMBITO GEOGRÁFICO

ÁMBITO GEOGRÁFICO	TOTAL CONGLOMERADOS Y VIVIENDAS PROGRAMADOS		TOTAL DE CONGLOMERADOS Y VIVIENDAS SUPERVISADOS			
	CONG.	VIV.	CONG.	%	VIV.	%
Total	849	8600	189	22.3	822	9.6
Sede	408	3964	102	25.0	355	9.0
Resto Urbano	164	1312	49	29.9	248	18.9
Rural	277	3324	38	13.7	219	6.6

ANEXO 04

Misión ATI para estudio sobre la cadena de suministro
legal e informal de la hoja de coca para
fines industriales



**ASISTENCIA TÉCNICA A LA “ESTRATEGIA NACIONAL DE LUCHA
CONTRA LAS DROGAS” 2017-2021**

***Misión ATI para estudio sobre la cadena
de suministro legal e informal de la hoja
de coca para fines industriales***

Lima, 7 de abril del 2019



Proyecto Financiado por la
Unión Europea

Proyecto Implementado por : GFA GmbH
Consulting Group

Las opiniones expresadas en el presente informe son de responsabilidad del Consultor y no reflejan las opiniones de la Unión Europea.

Contenido

1	METODOLOGÍA	4
2	RESULTADOS	7
2.1	Los productos comercializados que contienen hoja de coca o derivados	7
2.2	La cadena de suministro: funciones, actividades, actores.	11
2.3	Flujos de la cadena de suministro de productos derivados de la hoja de coca	14
3	DISCUSIÓN	19
4	CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES.....	21

1 METODOLOGÍA

El estudio se organiza sobre un objetivo general: “identificar la cadena de suministro legal e informal de la hoja de coca para fines industriales”. Este se ha desagregado en tres objetivos específicos para el estudio empírico: 1) describir a los actores de la cadena de suministro legal de coca con fines industriales; 2) describir las funciones de la cadena de suministro legal de coca con fines industriales; y 3) describir y analizar la cadena de producción y consumo industrial de coca.

Se plantea un estudio descriptivo, exploratorio, organizado desde un enfoque metodológico cualitativo, dirigido a la reconstrucción de la circulación de objetos-bienes, y la descomposición del recorrido posible de este objeto (la hoja de coca industrializada o transformada mediante manufactura para fines comerciales). El método implica la recolección de información primaria (en mercados locales) y secundaria (bases de datos oficiales y entrevistas a funcionarios) para establecer posibilidades de circulación del objeto, así como evidencia de esas posibilidades de circulación (y trazabilidad) (LINCS, 2016; Liu, Guo & Liu, 2018; Vassallo, 2017).

Este enfoque se ha utilizado en diversos estudios precedentes para estudiar tanto la cadena de circulación de objetos robados (Mujica, Peñaloza & Zevallos, 2018), objetos legales (Birthal et al., 2017; Gootenberg, 2015; Minten et al., 2017; Vicol, Neilson, Hartatri & Cooper, 2018) y diversos productos ilegales como la cocaína (Caulkins et al., 2016; Jansson, 2006; McSweeney, Wrathall, Nielsen & Pearson, 2018; Zevallos & Mujica, 2013). El procedimiento se organiza en dos pasos. El primero implica recolectar datos de fuente primaria y secundaria sobre los actores y funciones en la cadena de suministro del objeto analizado (los datos deben provenir de la fuente asociada a los stakeholders de la línea de producción o comercio del objeto, las instituciones encargadas del control o de los propios actores de esa cadena). El segundo paso se dirige a trazar las posibilidades de relación y encadenamiento entre actores y funciones a partir de la información recolectada para establecer rutas posibles.

Se asumen dos premisas: i) que existen dos extremos de la circulación del objeto-bien de estudio (la hoja de coca industrializada o transformada mediante manufactura), la producción de hoja en el terreno agrícola, y el consumidor final del producto industrializado. ii) Para el caso peruano, en el tránsito entre los extremos tiene a ENACO como un actor formal obligatoriamente dispuesto como intermediario. Estas premisas permiten derivar una hipótesis: que los extremos descritos y la intermediación formal no es la única ruta, y que hay otros recorridos del objeto-bien.

Hemos realizado el primer paso del estudio a través de la recolección de cinco grupos de datos, mediante tres herramientas. Los grupos de datos permiten establecer una lista de objetos-bienes sobre los cuáles se puede establecer un estudio de traza y recomponer su recorrido-flujo en una cadena de suministro. La tabla siguiente sintetiza los tipos de datos y la herramienta:

Tabla 1. Instrumentos y fuentes de información

Instrumento	Fuente	Datos recolectados	Cantidad
Ficha de análisis documental	Archivo de ENACO, DIGESA, DIGEMID	Descripción de categorías de productos derivados de la hoja de coca	1 ficha saturada con los datos del año 2018
		Lista de los productos registrados oficialmente por el Estado (ENACO y DIGESA, DIGEMID).	
Guía de observación	Mercados de Lima, Cusco Puno y Juliaca	Lista de los productos disponibles en la inspección de campo (Lima, Cusco, Puno y Juliaca)	3 días de observación en Cusco, 6 en Lima y 3 en Puno, en 48 establecimientos comerciales
		Lista de productos que no demuestran origen de ENACO o son productos de hoja de coca que no procede de ENACO.	
Guía de entrevista	Funcionarios de ENACO, comerciantes locales y empresarios	Descripción de los flujos de la cadena de suministro, actores y funciones.	16 entrevistas (6 ENACO, 8 comerciantes locales, 2 empresarios)

Fuente: elaboración propia

La *recolección de datos de archivo* (ENACO, DIGESA, DIGEMID) permite describir los productos derivados de hoja de coca que están registrados oficialmente (como categorías de productos y como categorías de marcas). El procedimiento es simple: se ha recolectado información pública disponible en las páginas web y documentos publicados de las instituciones respecto a los datos del 2018 y a través de una solicitud de datos a ENACO y DEVIDA.

La *recolección de datos empíricos* de productos disponibles se ha realizado a través de observaciones de campo realizadas en cuatro ciudades: Lima (la ciudad más grande y poblada del Perú, y mercado final de la mayor parte de productos del país), Cusco (el mercado más importante del sur andino) y Puno y Juliaca (el mercado más importante del altiplano y el flujo de intercambio más importante con Bolivia en donde hay una amplia variedad y cantidad de productos de hoja de coca industrializada). Para el trabajo de campo se han realizado inspecciones físicas y compra de productos en supermercados, mercados, ferias y calles comerciales de diferentes tipos en cada ciudad.

Tabla 2. Lista de mercados en los que se ha recolectado información empírica

	Supermercados	Mercados mayoristas y de abastos	Mercados minoristas locales y distritales	Ferias y calles comerciales
Lima	-Plaza Vea (Pueblo Libre) -Wong (Miraflores) -Vivanda (Miraflores) -Supermercado Candy (Magdalena)	-Gran Mercado Mayorista de Lima (Santa Anita) -Mercado de Jicamarca (San Juan de Lurigancho) -Mercado Unicachi (Independencia) -Conzac (Los Olivos)	-Mercado Municipal de Magdalena -Mercado nº 2 (Surquillo) -Mercado San José (Jesús María)	-La Feria de Barranco -Feria Agropecuaria Mistura (Pueblo Libre) -Feria Ecoplanet (San Miguel) -Ecoferia Lince

	-Makro (Callao)	-Plaza Villa Sur (Villa el Salvador)	-Mercado Huáscar (San Juan de Lurigancho) -Mercado Ramón Castilla (Lima Centro)	-Bioferia de Surquillo
Cusco	-Orión (Wanchaq) -La Canasta (San Sebastián) -Tottus (Wanchaq) -Minimarket del aeropuerto	-Mercado de Huancaro -Mercado de Vinocanchón	-Mercado de Tancarniyoc -Mercado de Wanchaq -Mercado de San Pedro -Mercado de Rosaspata -Mercado de San Blas	-Calle comercial Tres Cruces de Oro -Calles Comerciales del Centro Histórico
Juliaca	-Mía Market	-Mercado Túpac Amaru -Mercado Manco Cápac	-Plataforma Comercial Las Mercedes -Mercado Santa Bárbara -Mercado Internacional San José	-Mercado callejero Laguna Temporal -Calle comercial. Libertad -Calle comercial Moquegua
Puno	-Plaza Vea	-Mercado Unión y Dignidad	-Mercado Central de Puno -Mercado Laykakota	-Feria Artesanal del Puerto -Calle comercial Lima
Total	11	10	15	12

Fuente: elaboración propia

La *recolección de datos cualitativos* se realizó mediante entrevistas con los actores que tienen información sobre la cadena de suministro de hoja de coca industrializada. El contacto con los informantes se dio a través de citas pactadas. Se trabajó con una lista corta de preguntas (entre 8 y 14) por cada tipo de actor: funcionarios de ENACO, funcionarios de DIGESA y DIGEMID (los que no fueron entrevistados pues no respondieron a los oficios enviados), comerciantes locales y empresarios ligados al rubro de industrialización de hoja de coca (contactados a través de los registros oficiales o a través de la inspección en los mercados locales).

El segundo paso (el análisis de datos empíricos) utiliza los datos del primero paso. i) Se organiza la información a partir de la disponibilidad objetiva de productos derivados de hoja de coca, ii) se establece cuáles son oficialmente reconocidos por ENACO o están registrados en otras bases de datos, iii) se identifican los actores de la línea de producción y comercio del producto industrializado por grupo de producto (bebidas, harinas, golosinas, cosméticos, etc.), iv) se establece la ruta formal y los actores con conexiones oficiales, v) se establece líneas de conexión entre las partes que no se han registrado oficialmente. Para trazar las líneas utilizamos el software Lucidchart (para sintetizar y graficar las cadenas).

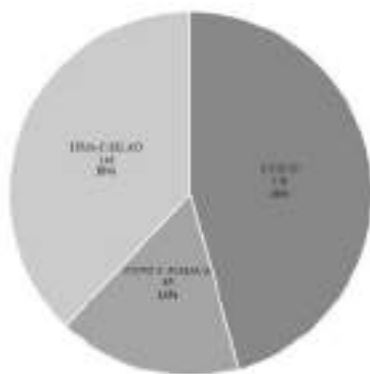
2 RESULTADOS

2.1 Los productos comercializados que contienen hoja de coca o derivados

La venta de productos manufacturados de hoja de coca y derivados de la hoja de coca es frecuente en los mercados locales en el Perú. Para estudiar la cadena de suministro, hemos establecido dos extremos: i) el productor de hoja de coca en el campo, ii) el consumidor final del producto transformado. Así, hemos iniciado el estudio analizando el segundo extremo de la cadena, y para ello se ha establecido un inventario de productos que están físicamente disponibles en los mercados y que son accesibles a la ciudadanía mediante un proceso simple de compra. El inventario resulta en una lista y catálogo de productos que se han clasificado para determinar el origen posible de la hoja de coca. Cada producto se ha coleccionado a través del registro fotográfico para sistematizar y extraer los datos de origen, licencias, composición, etc. (o, en su defecto, se han registrado los datos en el cuaderno de campo).

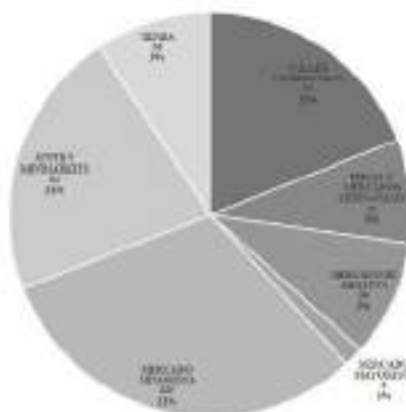
Los resultados del trabajo de campo arrojan una alta concentración de productos derivados de la hoja de coca en ferias, calles comerciales de centros urbanos y mercados minoristas locales y distritales. Esto en contraste con los mercados de abasto y mercados mayoristas de la periferia urbana (en los que se encuentra principalmente harina de coca y hoja de coca a granel).

Gráfico 1. Cantidad de productos derivados de hoja de coca encontrados en el trabajo de campo por región



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2. Cantidad de productos derivados de hoja de coca encontrados en el trabajo de campo según región



Fuente: Elaboración propia

Los productos disponibles en los mercados implican una cadena de producción y comercialización. Entre los extremos de la cadena se asume que ENACO cumple un rol determinante como intermediario. Así, según las normas del Estado peruano, la única hoja de coca existente en el Perú es aquella producida por productores empadronados en ENACO (Presidencia de la República del Perú, 1978a, 1978b; Glave & Rosenberg, 2005) y que estos últimos solo pueden vender esta planta a esta empresa pública; y, por lo tanto, el único proveedor de hoja de coca para la transformación industrial o la manufactura de derivados es ENACO. Por lo tanto, se requiere estudiar si estos productos disponibles tienen la certificación

(licencia) de ENACO. La licencia, logotipo o referencia al origen de la hoja de coca de ENACO se aplicaría a los productos elaborados directamente por esta empresa, y por los productores que re-ensasan los productos o transforman la hoja de coca de ENACO.

Sin embargo, el resultado del trabajo de campo muestra una gran cantidad de productos que no se han elaborado con hoja de coca de ENACO ni con productos de hoja de coca industrializados por esta empresa, es decir, el origen de la hoja no es legal según la normativa y los acuerdos implementados por el Estado peruano (teniendo en cuenta que, formalmente, ENACO tiene el monopolio de la comercialización de este producto). Es necesario precisar que hay algunos pocos casos (y por lo tanto excepcionales) en los que si bien los productos expendidos en los mercados se elaboran con coca (revendida por una empresa tercerizadora), el producto no tiene sello o licencia en el empaque (y no existe una norma que así lo exija). Por lo tanto, se ha organizado los resultados de la observación de campo y el registro según la clasificación de productos explícitamente de ENACO, las características de los productos encontrados en los mercados y según tienen licencias o no.

El inventario se ha construido sobre las categorías generales de productos de ENACO y aquellos que están disponibles en el mercado, y a partir de esto se ha realizado un inventario de categorías de productos empacados. Así, la categoría general “harina de coca” puede subdividirse en varios productos empacados disponibles en el mercado (y que se fabrican a partir de la harina), como chocolates, caramelos o pasteles. De esto se ha clasificado la cantidad de marcas por categoría de producto empacado; de manera que no se consideran los diferentes empaques de un mismo tipo de producto por marca (para evitar la sobrerrepresentación de una marca). Por ejemplo, si bien ENACO elabora la marca Delisse para filtrantes, se ha contado los dos tipos de productos derivados: “té de coca” y “té de coca con otra planta” (aun cuando hay diversos tipos de combinaciones de coca con otras diversas plantas).

La clasificación de los datos de campo muestra tanto una lista de productos disponibles que derivan de la producción de hoja comprada y vendida por ENACO (incluyendo la propia marca de ENACO), como un amplio abanico de productos que se producen con hoja de coca o derivados de otras fuentes. En muchos de estos casos se trata de hoja de coca producida por productores no empadronados; en otros casos se trata de hoja de coca que no proviene de ENACO pero que es vendida por productores empadronados.

Tabla 3. Inventario de categorías de productos derivados de hoja de coca

Categorías de productos				Marcas		Licencias de las marcas				Total			
Categorías de productos de ENACO	Productos derivados de cada producto de ENACO	Categorías de productos derivados disponibles en el mercado que no son de ENACO	Categorías de productos empacados disponibles derivados de hoja de coca	Cantidad de marcas encontradas en el trabajo de campo (incluidos productos a granel y sin marca)	Cantidad de marcas que tienen sello de ENACO en el empaque	Cantidad de marcas con registro sanitario vigente y que corresponde en la base de datos de DIGESA	Cantidad de marcas con registro sanitario sin coincidencia en la base de datos de DIGESA	Cantidad de marcas con registro sanitario que corresponde y está vigente según la base de datos de DIGEMID	Cantidad de marcas o tipos de productos con registro sanitario sin coincidencia en la base de datos de DIGEMID	Cantidad de productos encontrados en el trabajo de campo según categoría			
Hoja	Hoja a granel	Hoja a granel	Hoja de coca embolsada	5	0	1	1	0	0	23			
			Licor de hoja de coca macerada	4	0	2	1	0	0	13			
	Hoja cortada en filtrante	Hoja cortada a granel	Té filtrante de coca	11	1	9	1	0	0	44			
			Té filtrante de coca y otra planta	4	0	1	0	0	0	17			
Harina a	Harina de coca a granel	Harina a granel	Harina	41	2	15	11	0	0	105			
			Harinas combinadas	1	0	1	0	0	0	3			
			Fideos	1	1	1	0	0	0	1			
			Chocolate con coca	19	0	6	10	0	0	23			
			Chocolate con coca y otros	2	0	0	1	0	0	5			
			Toffee	7	0	5	1	0	0	10			
			Caramelos combinados	4	1	2	2	0	0	9			
			Caramelos puros	9	0	4	4	0	0	22			
			Galletas	10	0	3	1	0	0	8			
			Pastel	1	0	0	0	0	0	1			
			Alfajor	1	0	0	0	0	0	2			
			Cereal en barra	5	0	2	1	0	0	6			
			Cereal en bolsa	1	0	1	0	0	0	2			
			Gomitas	3	0	2	0	0	0	3			
			Miel	1	0	1	0	0	0	1			
			Mermelada	1	0	1	0	0	0	2			
			Bálsamo	2	0	0	0	0	0	3			
			Cápsulas	10	0	2	2	0	0	6			
			Extra cto	Extracto líquido en polvo		Bebida energizante	5	0	2	2	0	0	9
						Extracto	1	0	0	0	0	0	1
Jarabe	2	0				0	2	0	0	2			
Cerveza de coca	1	0				0	1	0	0	1			
Gel de coca y alcohol	1	0				0	0	0	0	1			
Licor	Licor por litro	Licor por litro	Licor de coca	9	1	4	4	0	0	12			
			Vino con coca	1	0	0	0	0	0	1			
		Aceite de coca	Aceite esencial de coca	1	0	0	0	0	0	1			
			Frotación	1	0	0	0	0	0	2			
			Tintura	1	0	0	0	0	0	1			
			Spray aromatizador de coca	1	0	0	0	0	0	1			
			Ungüento de coca	13	0	0	3	1	1	37			
			Jabón de coca	1	0	0	0	0	0	1			
			Parche de coca	3	0	0	0	0	1	5			
			Bálsamo de labios	1	0	0	0	0	0	1			
Totales			37	126	3	53	73	1	125	385			

Fuente: elaboración propia

Los datos cualitativos de las entrevistas ratifican lo encontrado en la exploración de campo, y hay evidencia suficiente para afirmar que muchos productos industriales que incluyen hoja de coca y productos manufacturados disponibles en el mercado utilizan coca que no proviene de ENACO.

“pocos de los productos que están en el mercado son con coca de ENACO (...) la mayoría es con coca ilegal (...) es con coca informal que adquieren directamente.” (funcionario de ENACO 1)

“Te mentiría si dijera que es de ENACO. O sea, nosotros mismos nos encargamos (...) con nuestro proveedor, directamente le compramos para que no haya intermediarios.” (Microempresario 2)

“[la hoja de coca] no es de ENACO. Nosotros compramos directamente porque es mejor, también porque es más barato, más fácil es (...) igual tiene su DIGESA (...) es bueno, de calidad.” (Vendedor de mercado en Cuzco 3)

La amplia cantidad de productos que no se elaboran con coca proveniente de ENACO genera una zona gris, sobre todo cuando estos cuentan con aprobación de DIGESA o de DIGEMID para ser expendidos en los mercados del país. De este modo, es posible que un producto elaborado con hoja de coca que no proviene de ENACO sea formalmente certificado por DIGESA para su comercialización. Por ende, se trata de productos legalmente distribuidos, pero producidos con elementos ilegales. Cada producto se ha estudiado tanto analizando si tiene licencia de ENACO, y buscando el Registro Sanitario en la base de datos de DIGESA. Así, el resultado del análisis del amplio abanico de productos muestra que las cadenas de suministro son diversas. Si bien es evidente que hay una ruta legalmente dispuesta y regulada, hay múltiples otras fuentes (tanto de hoja de coca, como de productos transformados de hoja de coca) que ingresan a la dinámica comercial.

Tabla 4. Productos de hoja de coca y derivados de hoja de coca registrados en el trabajo de campo en Lima, Cuzco, Puno y Juliaca.

Categorías		Total	%
Cantidad de categorías de productos encontrados en el trabajo de campo		37	-
Total de productos encontrados		385	100%
Licencia de ENACO	Total de productos con sello de ENACO	27	7%
	Total de productos que no tienen sello de ENACO	358	93%
	Cantidad de productos que podrían tener hoja de coca que no proviene de ENACO	311	80.8%
	Cantidad de productos que tienen o podrían tener coca	74	19.2%
Licencia de DIGESA	Productos que tiene registro sanitario verificado y vigente de DIGESA en la base de datos	159	41.3%
	Productos que no tienen registro sanitario válido de DIGESA o tienen un registro inválido	226	58.7%
	Productos que no cuentan con registro sanitario de DIGESA impreso	159	41.3%
	Productos que tienen un registro sanitario de DIGESA que no existe	56	14.5%
	Productos que han utilizado el registro DIGESA de otro producto similar	5	1.3%
	Productos que han utilizado el registro DIGESA de otro producto diferente	6	1.6%
Licencia de DIGEMID	Total de productos que requieren una licencia de DIGEMID	49	18.7%
	Productos que no tienen registro sanitario válido de DIGEMID o tienen un registro inválido	4	8%
	Productos que tienen registro de DIGEMID verificado y vigente en la base de datos (del total de productos que requieren una licencia)	1	2%
	Productos que requieren registro de DIGEMID, pero que no cuentan con registro DIGEMID impreso (del total de productos que requieren una licencia)	44	90%
	Productos con registro DIGEMID que no existe (del total de productos que requieren una licencia)	2	4%
	Productos que han utilizado el registro DIGEMID de otro producto	2	4%

	diferente (del total de productos que requieren una licencia)		

Fuente: elaboración propia

El registro hecho en el trabajo empírico demuestra una amplia variedad de productos sin sello o licencia de ENACO. Por lo tanto, hay evidencia material de que un conjunto de productos industrializados y manufacturados de hoja de coca y derivados disponibles en el mercado (y muchos con licencia de DIGESA y DIGEMID), se fabrican con coca que no ha sido comprada y vendida por ENACO y tienen un origen ilegal. Por ello, es necesario estudiar las posibilidades del flujo de la cadena de suministro entre el punto cero de producción de la hoja y el consumidor final.

2.2 La cadena de suministro: funciones, actividades, actores.

La cadena de suministro de los productos disponibles en los mercados implica a diversos actores que cumplen funciones formales y actividades diversas. Esta lógica no es diferente de la estructura de la cadena de suministro de cualquier producto comercial, e implica necesariamente i) la producción de materia prima, ii) la compraventa de materia prima, iii) transformación de la materia prima, iv) la certificación de los productos transformados, v) la distribución de los productos transformados y, vi) la colocación del producto en los mercados de consumo final al por mayor y menor.

Para reconstruir la trama se ha identificado a cada uno de los actores en la cadena y se ha identificado las funciones asociadas a cada uno (que puede ser más de una), así como las actividades que realizan en la práctica. Esta reconstrucción se ha realizado a través de las entrevistas a los diversos actores del sistema: se ha preguntado por cada etapa de la producción y suministro (asumiendo las seis etapas básicas descritas). Así los funcionarios, vendedores y empresarios han identificado varios tipos de actores y actividades (las que se conectan de diversas maneras en la cadena de suministro).

Tabla 5. Descripción general de los actores en la cadena de suministro de productos derivados de hoja de coca

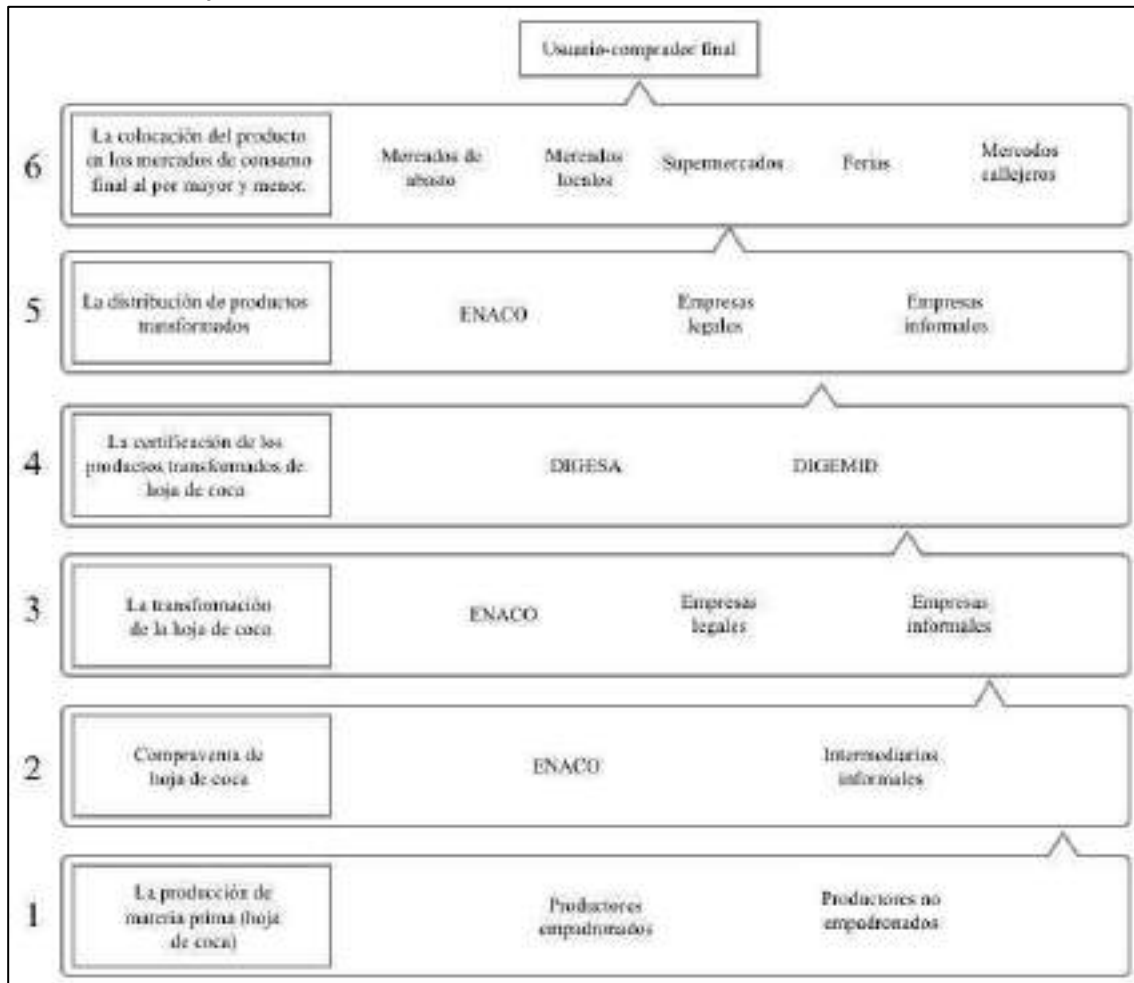
Actores	Descripción general
ENACO	Es la única institución que puede comprar y vender hoja de coca legalmente. Es una empresa pública autorizada a transformar la hoja de coca en derivados.
Intermediarios informales	Son comerciantes locales o regionales de hoja de coca, que acopian y distribuyen hoja a diversos actores.
Mercados de abasto	Son mercados mayoristas, centros de abastecimiento de productos para mercados locales.
Mercados locales	Mercados de venta al menudeo (minoristas) de productos.
Supermercados	Mercados de venta al menudeo de productos en la forma de autoservicio.
Ferias	Mercados itinerantes de productos.
Mercados callejeros y calles comerciales	Mercados de venta de objetos (zonas múltiples comercios individuales) y venta de productos en la vía pública.

Fuente: Elaboración propia

Los actores se han asociado a las seis líneas de función en la lógica de la cadena, y en esta trama se pueden interconectar de diversas maneras. La secuencia de funciones y actores, por lo tanto, no implica una función unívoca.

Diagrama 1. Cadena de suministro general para productos industriales y manufactura comercial

derivada de la hoja de coca



Fuente: elaboración propia

Cada función (1-6) en la trama, implica actores, los que realizan diversas actividades. Hemos agrupado estos actores y funciones generales, y se ha descrito las actividades de cada uno por cada celda-función. En esta reconstrucción se evidencia que hay más de una actividad y función por cada actor.

Tabla 6. Funciones, actores y actividades en la cadena de suministro de hoja de coca para producción industrial

	Funciones	Actores	Actividades
1	Producción de la materia prima	Productores empadronados	Venden hoja de coca a ENACO
			Venden hoja de coca a intermediarios informales
		Productores no empadronados	Venden hoja de coca a intermediarios informales
2	la compraventa de materia prima	ENACO	Compran hoja a productores empadronados y venden hoja a empresas legales.
			Compran hoja a productores empadronados y venden hoja a personas naturales
		Intermediarios informales	Compran hoja a productores empadronados y venden hoja a empresas legales.
			Compran hoja a productores no empadronados y venden hoja a empresas legales.
			Compran hoja de coca a productores no empadronados y venden hoja a empresas informales
			Compran hoja a productores no empadronados y venden hoja a personas naturales
3	Transformación de la materia prima	ENACO	Usa la hoja comprada a los productores empadronados y la transforma en harina, filtrantes, extracto, licor y cocaína base.
		Empresas legales	Compran hoja de coca a ENACO y la transforman en harina, filtrantes, extracto, licor, etc.
			Compran harina, filtrantes, etc. a ENACO y la re-empaquetan con sus propias marcas.
			Compran hoja de coca a productores no empadronados y la transforman en harina, filtrantes, etc.
			Compran harina, filtrantes, etc. a empresas informales.
		Empresas informales	Compran hoja de coca a productores no empadronados y la transforman en harina, filtrantes, etc.
4	Certificación de los productos transformados	DIGESA	Certifica la calidad de productos de consumo humano, entre ellos los productos derivados de hoja de coca.
		DIGEMID	Certifica la calidad de medicamentos, entre ellos los medicamentos que contienen derivados de hoja de coca.
5	Distribución de los productos transformados	ENACO	Distribuye los productos derivados de hoja de coca que el propio ENACO ha transformado para su venta en mercados y supermercados.
		Empresas legales	Distribuye los productos que han comprado de ENACO, los productos que ellos han elaborado con hoja de coca de ENACO o con hoja de coca que no proviene de esta entidad en los mercados.
		Empresas informales	Distribuye los productos los productos que han elaborado con hoja de coca que no proviene de ENACO en los mercados.
6	Colocación del producto en los mercados de consumo final al por mayor y menor.	Mercados de abasto	Compraventa de productos al por mayor de productores y empresas informales (harina, hoja, etc.), y compraventa de productos de empresas legales y de ENACO.
		Mercados locales	Compraventa de productos al por menor de productores y empresas informales (harina, hoja, etc.), y compraventa de productos de empresas legales y de ENACO.
		Supermercados	Compraventa de productos al por menor de empresas formales (que pueden usar hoja de coca que no proviene de ENACO), y compraventa de productos de empresas legales y de ENACO.
		Ferias	Compraventa de productos al por menor de productores y empresas informales (harina, hoja, etc.), y compraventa de productos de empresas legales y de ENACO, compraventa de productos artesanales y sin registro sanitario.
		Mercados callejeros y calles comerciales	Compraventa de productos al por menor de productores y empresas informales (harina, hoja, etc.), y compraventa de productos de empresas legales y de ENACO, compraventa de productos artesanales y sin registro sanitario.

Fuente: elaboración propia

Las etapas en la cadena de suministro permiten mostrar funciones, y estas se articulan en tanto hay actores que pueden ejecutarlas. A su vez, estos actores permiten identificar múltiples actividades en la cadena, las que pueden implicar diversas posibilidades de conexión con el resto de funciones-actores de la trama. Así, un actor puede interactuar tanto con una ruta legal-formal como por una ruta ilegal-informal de la cadena de suministro. Esto es verificable tanto con el análisis de productos (registros, traza, composición y fuente de la hoja de coca), como corroborado por los datos cualitativos de las entrevistas.

“El contrabando es muy fuerte, con todo, con la coca también. Gran parte de los productos de coca que están en el mercado son de coca del contrabando, de coca informal” (funcionario de ENACO 3)

“Son de varias fuentes. Porque hay los que compran a la misma ENACO, y los que también cabecean [mezclan] con coca informal que compran del campesino o de no sé dónde” (Microempresario 1)

Aquella particularidad genera un entramado complejo y diversas conexiones y, por lo tanto, lejos de generarse canales paralelos de distribución (como polos opuestos entre lo ilegal-legal), se genera una compleja dinámica de interacción entre lo legal y lo ilegal en varios de los puntos de cadena. Los datos indican que los actores legales cumplen una función compartimentada y no necesariamente dialogan entre sí. Por ejemplo, la línea de abastecimiento lícito de hoja de coca (que debería estar registrada por ENACO) no es corroborada por DIGESA, de tal manera que esta puede autorizar el registro sanitario de un producto que se ha fabricado irregularmente con hoja de coca.

“No es que no haga lo que tiene que hacer, sino que nunca verifica de donde viene la hoja. O sea, le pueden comprar a ENACO o simplemente de otro lado, y nadie verifica eso.” (Microempresario 2)

Otro ejemplo permite ratificar la lógica: hay datos cualitativos que indican que hay empresas legalmente constituidas y que compran hoja de coca o derivados a ENACO, pero que al mismo tiempo compran hoja de coca a otro tipo de productores. En este caso, es posible que algunas empresas utilicen el rótulo y licencia de compra de hoja a ENACO para poder sostener sus compras a otras fuentes.

“La empresa [nombre de la empresa] compra hoja de aquí, de ENACO, pero la cantidad que compra no se condice con la cantidad de los productos que produce (...) o sea que sabemos que le compra al informal” (funcionario de ENACO 4)

“(...) claro, hay los que usan la coca que compran como fachada, porque tienen así sus licencias vigentes y si les inspeccionan pueden decir que le compran a ENACO, pero se sabe que no es así.” (Microempresario 1)

2.3 Flujos de la cadena de suministro de productos derivados de la hoja de coca

Se han reconstruido los flujos de la cadena de suministro asumiendo dos troncos posibles: un diagrama que muestra el flujo a partir de la hoja producida legalmente (por productores empadronados) y comprada legalmente por ENACO (el primer diagrama); y un diagrama (el segundo) concentrado en el flujo a partir de la hoja de coca no formal, proveniente de diversos canales. La secuencia mostrada en ambos casos evidencia varios nodos de conexión y puntos que requieren un análisis unificado (de ambos diagramas), que se complementan para mostrar la cadena completa.

El análisis de los datos cualitativos del trabajo de campo (la observación, registro de productos

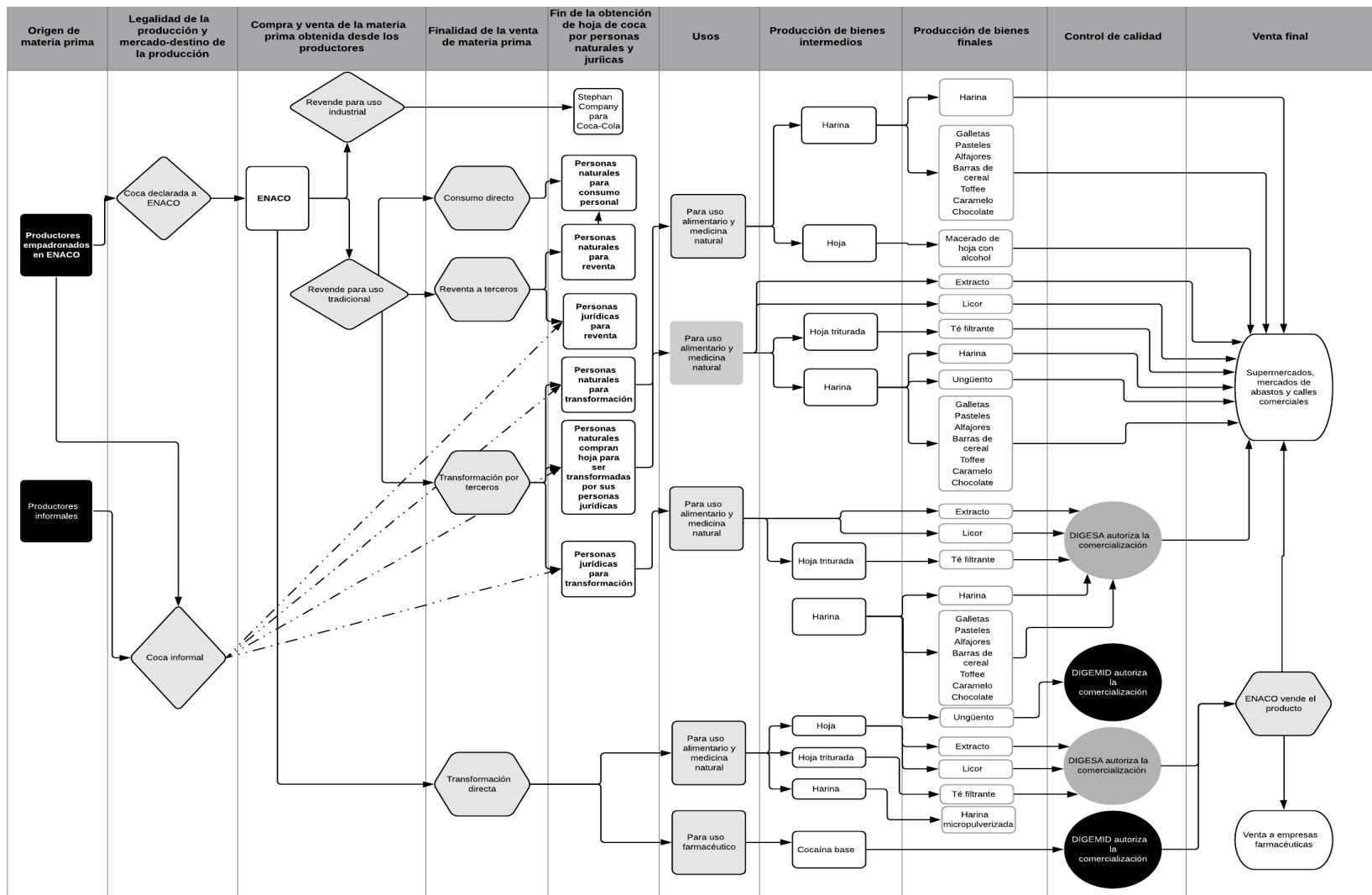
y entrevistas) permiten identificar varios problemas en la dinámica de la cadena de suministro.

i) *Un problema de trazabilidad.* Los productos analizados que han sido producidos directamente por ENACO tienen tanto el sello y logo de la institución, como la licencia correspondiente. En otros casos, hay empresas que compran hoja de coca a ENACO o derivados, y colocan la licencia de compra y registro de adquisición de la hoja o derivado de ENACO. Sin embargo, se ha identificado algunos productos que, incluso comprando hoja de ENACO no colocan la licencia o el sello. Así, aunque se trata de pocos productos, la ausencia de una referencia obligatoria (sello, logo, etc.) hace complicado distinguir a simple vista los productos legales de aquellos que no lo son. Sin embargo, en el ejercicio de análisis realizado en este estudio, se muestra que solo una pequeña parte de productos que no tiene sello de ENACO o licencia contiene hoja de coca de esta institución.

ii) *Un problema con el registro sanitario.* Los datos cualitativos muestran que el etiquetado que incluye el registro sanitario requiere ser estudiado detenidamente por varios motivos: a) hay productos que tienen registro sanitario a pesar de haber sido producidos sin certificación de ENACO. b) Hay productos que tienen registros sanitarios falsificados o que c) utilizan registros sanitarios que corresponden a otros productos. En todo caso, el problema central es que el registro sanitario se entrega sin que se determine el origen de la hoja de coca.

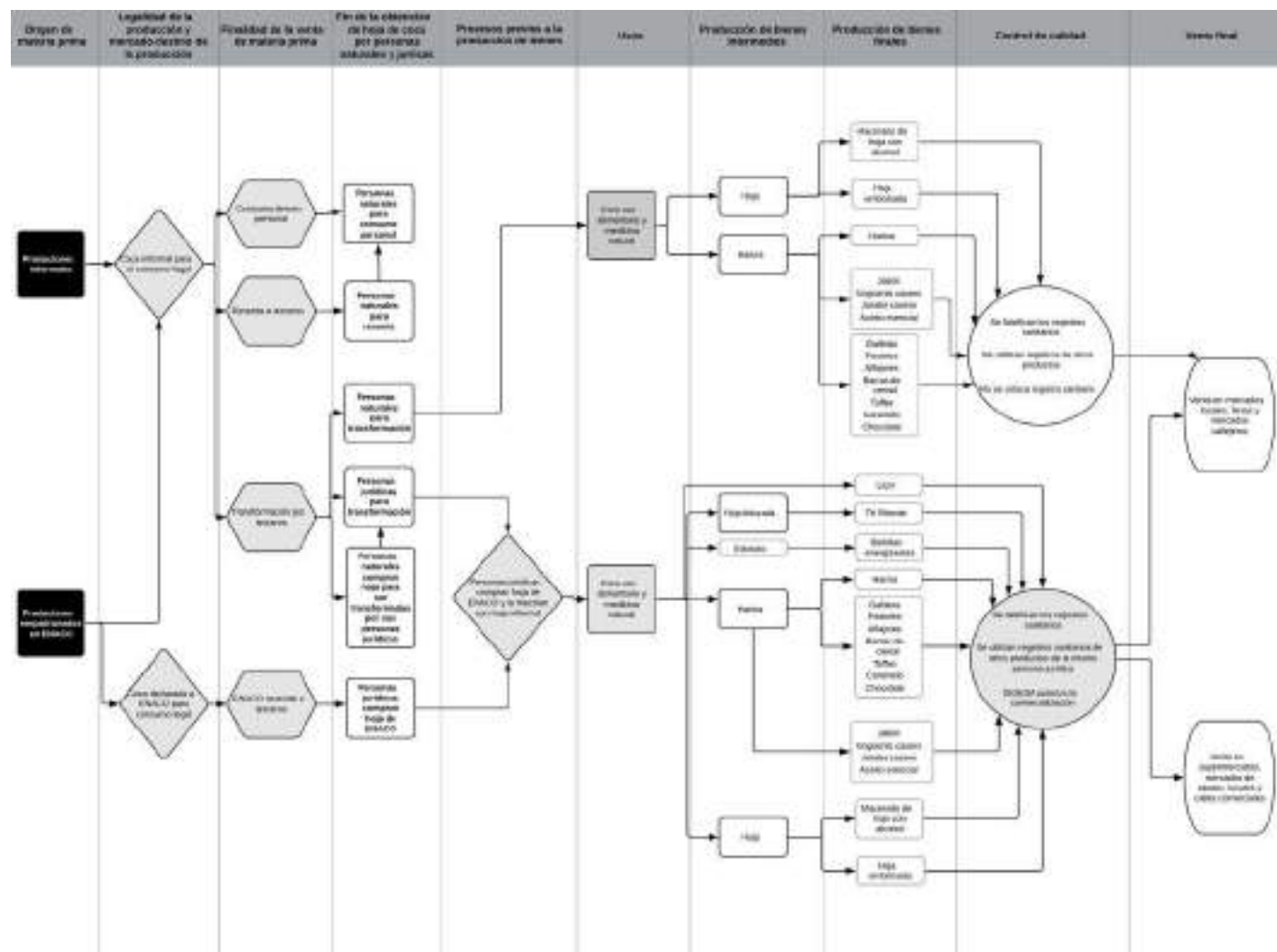
iii) *Los mercados finales.* La amplia variedad de productos y marcas se expenden en varios tipos de mercados, la mayoría de los cuales son mercados formales, legalmente registrados. Sin embargo, no parece haber ni controles específicos, ni rigurosos en torno al origen de estos productos y de la cadena de suministro de su producción

Diagrama 2. Rutas para el comercio legal de hoja de coca y la producción de derivados



Fuente: elaboración propia

Diagrama 3. rutas para el comercio legal de hoja de coca y la producción de derivados



Fuente elaboración propia

Los diagramas muestran diversas rutas para el comercio legal de hoja de coca y la producción de derivados. En esa ruta hay varios tramos de la cadena de suministro que generan desvíos e incorporación de la hoja de coca ilícita en la elaboración de productos derivados, así como varias formas de “lavado” de la hoja en la dinámica productiva (tanto que incluso es posible lograr la certificación del registro sanitario). Por lo tanto, hay varios canales de suministro y diversas rutas de circulación de la hoja de coca.

Los diagramas muestran que los mercados finales (de abastos, locales, supermercados, etc.) comercian productos diversos y cuya composición puede implicar hoja de coca que no proviene de ENACO. Sin embargo, más allá de las consideraciones sobre el carácter ilegal o irregular de este tipo de producción, es evidente que una premisa de trabajo implica pensar que se trata de productos que evitan que la hoja de coca se destine a la producción ilegal de cocaína y, por lo tanto, al narcotráfico. Asimismo, muestran evidencia clara de que la demanda y el mercado de productos legales derivados de hoja de coca es más amplio que el que se puede estimar a partir de la venta de hoja para derivados de ENACO.

3 DISCUSIÓN

Los datos del trabajo de campo permiten tres puntos de discusión relevantes: i) la discusión sobre el origen de la hoja de coca de los productos derivados disponibles en el mercado; ii) la discusión sobre el volumen de los productos derivados (y de la cantidad de hoja) que no pasa por ENACO; iii) el total de hoja de coca producida que se utiliza realmente en la producción industrial y de derivados.

i) El origen de la hoja de coca de los productos derivados disponibles en el mercado. Hay evidencia para afirmar que una parte relevante de los productos disponibles en los mercados analizados en el trabajo de campo, provienen de productores que utilizan hoja de coca que no pasó ni fue contabilizada por ENACO. Esto se ha ratificado tanto en la observación de mercados, en el análisis de traza de los productos, en las entrevistas a comerciantes, así como en la perspectiva de los propios funcionarios de ENACO. Este dato implica una discusión sobre los canales de flujo de suministro de la hoja de coca, pues a) hay muchos productos que adquieren una categoría legal (al ser certificados por DIGESA) que provienen de hoja de coca; b) hay productos que son legalmente producidos por empresas formales, pero que mezclarían hoja de coca comprada a ENACO con hoja de coca adquirida a productores no formales; c) la disponibilidad de productos que no llevan registro (sello o licencia de ENACO) es considerablemente más grande (en los escenarios del trabajo de campo) que aquellos que sí lo tienen. Hay evidencia clara para afirmar que la trazabilidad (de la hoja de coca) de los productos es compleja, y que no existen mecanismos claros para certificar esta hoja, y hay evidencia para afirmar que el mercado de derivados implica una parcela de coca que no proviene de ENACO.

ii) El volumen de los productos derivados (y de la cantidad de hoja) que no pasa por ENACO. Aunque no es posible establecer un cálculo preciso, es claro que hay una cantidad de productos que utilizan hoja de coca. Esto requiere una discusión sobre la trazabilidad de los productos y dos tipos de estudio para estimar la cantidad de hoja de coca que se utiliza en estos. Sin embargo, incluso en una estimación conservadora la cantidad de productos disponibles en el mercado es mayoritaria respecto de los de ENACO, por lo que es razonable pensar que hay una cantidad similar de derivados producidos con hoja de coca (esta hipótesis requiere un estudio de estimación preciso, que puede realizarse a través de un muestreo de empresas y productos, estimación de la hoja utilizada en esta muestra, el cálculo del total anual utilizado y la extrapolación al conjunto de productos disponibles).

iii) La hoja de coca utilizada en productos derivados. La evidencia de una cantidad no determinada de hoja de coca utilizada en productos derivados de hoja de coca (muchos de ellos legales) indica dos consideraciones relevantes para la política de drogas y el estudio de la producción de cocaína: a) si bien aquellos productos que se hacen con hoja de coca de productores no empadronados, o que mezcla esta con coca legalmente adquirida a ENACO, implica una irregularidad en la traza del producto y un carácter no legal, también es cierto que se trata de hoja de coca que no se destina al narcotráfico. b) Por lo tanto, este total podría ser sumado a la cantidad de hoja que no se destina a la producción de cocaína y, con ese dato, reducir el total –tanto de hectáreas de hoja para el narcotráfico, como de cocaína–.

En términos oficiales, la hoja de coca que ENACO utiliza para el consumo tradicional es el destino principal; sin embargo, hay un aumento constante de los derivados de hoja de coca y de sus usos industriales. De este modo, año tras año, la hoja de coca destinada para consumo tradicional descende, y la hoja para usos industriales aumenta. Por lo tanto, es razonable pensar que hay una tendencia ascendente semejante en el comercio y producción de derivados de la hoja de coca que utilizan coca no formal, y que el mercado es bastante más grande que el que se puede calcular solo respecto de los datos oficiales de ENACO.

Gráfico 3. Cantidad de hoja de coca según uso tradicional o industrial (en toneladas)



Fuente: ENACO. Elaboración: Mauricio Cerna para el ATI sobre coca industrial

En todo caso, es necesario establecer el cálculo del mercado de hoja de coca utilizada para la elaboración de productos industriales, no solo por el potencial del mercado que esto significa para el comercio oficial; sino también porque dicho total puede sumar a la hoja que no se destina para la producción de cocaína y del narcotráfico.

4 CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES

Conclusiones	Consideraciones
1. La hoja de coca es legal en el Perú, para el uso tradicional y para los derivados industriales. ENACO es el único comprador autorizado de hoja, y los únicos productores autorizados son los productores empadronados.	1.1. ENACO es el único comprador oficial de hoja de coca, sin embargo, puede vender la hoja a terceros para la reventa para el consumo tradicional o para la transformación industrial. 1.2. ENACO también produce derivados industriales y los coloca en los principales mercados del Perú. 1.3. ENACO no tiene normativa para sellar y trazar todos los productos derivados de hoja de coca que se producen. Hay productos que tienen sello de ENACO, pero hay varios productos derivados que no llevan ni sello, ni logo, ni licencia de ENACO, lo que dificulta la trazabilidad.
2. Según los datos del trabajo de campo la mayor parte de los productos derivados de hoja de coca industriales se comercializan en mercados urbanos, sobre todo en espacios de consumo para el turismo y de sectores medios. En los mercados de abasto y periféricos los productos derivados se reducen a la hoja a granel, harina a granel y hoja macerada	2.1. Hay evidencia de que hay un importante consumo de productos industriales (según INEI) y un aumento de las ventas de hoja de coca de ENACO para fines industriales (que representó más del 30% del total de hoja de ENACO en 2018). 2.2. Hay diversos tipos de productos industriales derivados de hoja de coca, pero sobre todo de empresas pequeñas, manufactura local y artesanal. Se trata de un mercado pequeño, pero es definitivamente más grande que el que se ha estimado y que lo que se puede considerar a

en licor (pisco o alcohol rectificado). Hay una amplia variedad de productos derivados de hoja de coca, tanto que el trabajo de campo ha registrado 37 categorías de productos (harina, galletas, filtrantes, etc.), 126 marcas diferentes y se ha registrado 385 productos.	partir solo de los datos de ENACO.
3. Hay evidencia de que una gran parte de los productos industriales disponibles en los mercados (del trabajo de campo) no utilizan coca de ENACO. El análisis de la cadena de suministro muestra que muchos de los productos disponibles en los mercados utilizan hoja de coca de productores informales, o mezclando hoja legal con hoja que no viene de ENACO	3.1. Aunque este estudio no puede determinar el total, es coherente pensar que se trata de volumen similar al total de hoja utilizada por ENACO para producir derivados. 3.2. Los datos disponibles (INEI, ENACO, etc.) sugieren que este mercado puede ser tan amplio como el de la oferta legal de productos industriales.
4. La cadena de suministro muestra que hay varios puntos en que la hoja de coca que no proviene de ENACO ingresa formalmente al mercado; estos entramados de cadena tienen diversos puntos débiles que se pueden analizar, fortalecer y controlar, para evitar el desvío de hoja de coca, o el ingreso de esta en el mercado legal.	4.1. Hay indicios de que los productores legales (empadronados) venden coca no adquirida de ENACO a compradores y tercerizadores. 4.2. Hay indicios de que hay tramos de la cadena de suministro en la que empresas (personas jurídicas) legales compran hoja de coca a ENACO, pero también hoja de que no proviene de dicha entidad, la que se mezcla y se formaliza. 4.3. Hay indicios de que hay productores que venden hoja a personas jurídicas y naturales legales, las que elaboran productos derivados que obtienen registro sanitario de DIGESA, lo que les da la legitimidad para ser comercializados en los diversos mercados peruanos.
5. Hay un amplio contingente de hoja de coca que no proviene de ENACO (no determinado) que es utilizada en la elaboración de productos derivados por vías irregulares y que, por lo tanto, no se contabilizan por ENACO o por otra institución.	5.1. La hoja de coca que no viene de ENACO para la elaboración de productos derivados no es utilizada para el narcotráfico, por lo tanto, el cálculo más preciso permitiría restar ese total a la producción potencial de cocaína, 5.2. El total de hoja de coca utilizada de manera irregular requiere ser precisada, y representa un potencial campo de negocios para ENACO, pues demuestra que existe una demanda mayor a la estimada y considerada actualmente.

ANEXO 05

Misión ATI para estudio sobre la estimación de la adquisición y tipos de uso industrial de la hoja de coca en el Perú. Informe sobre análisis de cantidad y evolución de compra de coca para fines industriales



**ASISTENCIA TÉCNICA A LA “ESTRATEGIA NACIONAL DE LUCHA
CONTRA LAS DROGAS” 2017-2021**

***Misión ATI para estudio sobre la estimación
de la adquisición y tipos de uso industrial
de la hoja de coca en el Perú. Informe sobre
análisis de cantidad y evolución de compra
de coca para fines industriales***



Proyecto Financiado por la
Unión Europea

Proyecto Implementado por : GFA GmbH
Consulting Group

Las opiniones expresadas en el presente informe son de responsabilidad del Consultor y no reflejan las opiniones de la Unión Europea.

Contenido

1	METODOLOGÍA.....	4
1.1	Objetivos del estudio	4
1.2	Estrategia metodológica	4
2	RESULTADOS	8
2.1	Procedimientos de ENACO para la compra y venta de coca	8
2.2	Volúmenes generales de compra y venta	9
3	USOS INDUSTRIALES DE LA HOJA DE COCA (2008-2018)	13
3.1	Hoja de coca para uso tradicional e industrial.....	13
3.2	Empresas que usan hoja de coca con fines industriales	14
3.3	Estimación del uso de hoja de coca usada con fines industriales	17
3.4	Categorización de empresas y rubros de usos industriales	19
4	CONCLUSIONES.....	21

1 METODOLOGÍA

1.1 Objetivos del estudio

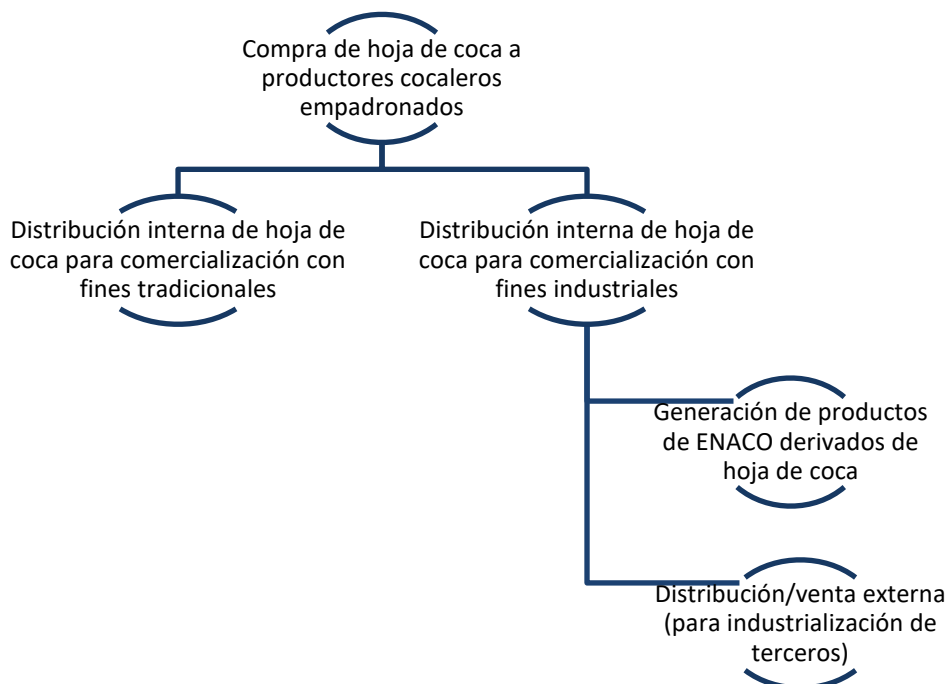
Dada la complejidad de la temática -y considerando los términos de referencia de la Misión-, el objetivo de este estudio consiste en estimar los usos industriales de la hoja de coca en el Perú durante el período 2008-2018, identificando las empresas que compran hoja de coca a ENACO para fines industriales, las potencialidades y debilidades del proceso de compra para usos industriales. En concordancia con este objetivo, en el Plan de Trabajo se establecieron tres sub-objetivos:

- Identificar las empresas que han comprado hoja de coca a ENACO entre el 2008 y el 2018 para realizar actividades con fines industriales, así como establecer una tipología según los rubros de los productos industriales derivados de la hoja de coca.
- Estimar la cantidad de hoja de coca que ENACO vende a las empresas que fomentan usos industriales de la coca, así como un análisis de la tendencia de compra y sus usos para el período 2008-2018.
- Identificar y analizar las debilidades y potencialidades de la adquisición legal de hoja de coca para uso industrial, y realizar recomendaciones específicas para mejorar dicho mecanismo, a partir del estudio del periodo 2008-2018.

1.2 Estrategia metodológica

Para cumplir con los objetivos de la Misión se planteó un análisis enfocado en la cadena de compra de hoja de coca y en su proceso de distribución para fines industriales según los procedimientos establecidos por ENACO como parte de su política de gestión comercial (ver esquema 1).

Esquema 1: Esquema de cadena de compra y distribución de hoja de coca de ENACO (gestión comercial).



Fuente: Elaboración propia a partir de entrevistas, resultados de la Misión ATI cadena de suministro de hoja de coca para fines industriales y documentos normativos/procedimentales de ENACO.

Como se observa en el esquema 1, la compra de hoja de coca a productores empadronados tiene dos destinos intrainstitucionales. El primero corresponde a los usos tradicionales de la coca, mientras que el otro constituye la ruta de los usos industriales. Así, pues, en términos estrictos, metodológicamente este estudio partió de una consideración: el centro del análisis solamente recae en la ruta que se desprende de la distribución interna de hoja de coca para comercialización con fines industriales, la cual tiene dos ramificaciones. Por un lado, está la distribución de hoja dentro de ENACO. Esta tiene como fin proveer al área industrial de coca para que se produzcan derivados industriales de la hoja (ver tabla 1). Por otro lado, está la distribución/venta externa, la cual consiste en proveer hoja de coca a empresas que necesitan de ella para industrializarla con fines comerciales.

Sin embargo, durante el desarrollo de la Misión se identificó que hay empresas que compran hoja de coca con fines comerciales-industriales al área (de ENACO) responsable de la comercialización con fines tradicionales. Esto significa que el rubro de fines o usos tradicionales también constituye un campo de análisis relevante para el proceso de estimación del uso industrial de la hoja de coca en el Perú. De ahí que la estrategia metodológica del estudio tuvo que enfocarse en el análisis de volúmenes de hoja de coca registrados bajo la categoría “tradicional” e “industrial” de ENACO. Además, para tener una comprensión cabal de los datos de ENACO respecto al proceso de compra y venta de coca con fines industriales se realizaron cuatro entrevistas a profundidad a funcionarios de sus sedes en Cusco y Lima¹ (ver Tabla 1).

¹ Si bien se estableció un protocolo de consentimiento informado previo a la grabación de entrevistas, se optó por no grabarlas en archivo de audio para evitar que los entrevistados se sientan incómodos, dado la sensibilidad política e institucional del tema.

Tabla 1. Instrumentos para acceder a base de datos de ENACO y entrevistar a sus representantes.

Instrumento para acceder a información	Nro. del oficio	Resultado de la aplicación del instrumento
Oficio para solicitar entrevistas a representantes	Oficio N°000090-2019-DV-DAT	Entrevista/diálogo con: Gerente de comercio tradicional (sede Cusco). Analista comercial (sede Cusco) Representante del área industrial (sede Cusco). Jefe de oficina de comercio industrial (sede Lima).
Oficio para acceder a datos de ENACO	Oficio N°000091-2019-DV-DAT	Acceso a: Lista de empresas y/o personas jurídicas que compraron hoja de coca a ENACO el 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018. Tipos o rubros para los que es utilizada la hoja de coca (harina, bebidas, golosinas, etc.). Tipos de productos derivados de la hoja de coca que produce ENACO (harina, jarabe, etc.). Cantidad (en toneladas o kilos) de hoja de coca vendida a las empresas y/o personas jurídicas que compraron hoja de coca a ENACO el 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018. Precio de venta de hoja de coca a empresas y/o personas jurídicas de los años 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018. Instrumentos que establecen el proceso de venta de hojas de coca a empresas y/o personas jurídicas. Instrumentos que establecen el proceso de compra de hojas de coca a productores cocaleros. Relación de proveedores de coca a ENACO durante los años 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018. Cantidad de hoja de coca comprada por ENACO durante los años 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018 a cada organización. Precio de compra de hoja de coca establecido por ENACO para los años 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018.

Fuente: Elaboración propia.

El procedimiento metodológico que se realizó para estimar la cantidad de hoja de coca utilizada con fines industriales requiere de la comprensión de tres conceptos centrales, desde el punto de vista de ENACO: usos tradicionales, usos industriales e industrialización.

Por su parte, los usos tradicionales de la hoja de coca se refieren a su consumo poblacional basado en la costumbre. Se da bajo la forma de “chacchado², rituales tradicionales, mate doméstico³, medicina tradicional u otros usos tradicionales” (ENACO 2017: 13). Por otro lado, los usos industriales se definen como el “procesamiento industrial en productos derivados” (Ibídem: 13). Estos son resultados del proceso de industrialización de la hoja, el cual consiste (según entrevistas realizadas a representantes de ENACO), en alterarla para generar derivados o empaquetarla para su comercialización.

Bajo los parámetros nacionales, el uso industrial de la hoja legal puede medirse mediante la identificación de la cantidad de coca derivada por ENACO a su planta de industrialización y la cantidad de hoja de coca que vende a personas jurídicas para la procesen. Sin embargo, la dificultad metodológica para el ejercicio de estimación es que la base de datos de ENACO⁴ tiene un problema: el registro de empresas y/o personas jurídicas que compran hoja de coca a ENACO no permite identificar cuántas del total de éstas adquiere hoja de coca para industrializarla porque i) efectúan la compra bajo la licencia de usos tradicionales y ii) no se declara el motivo de la compra. Por tanto, la estimación del uso industrial de coca de origen legal, requieren del siguiente proceso:

- i) Identificar el total de hoja de coca que ENACO utiliza para producir derivados industriales.
- ii) Identificar el total de hoja de coca que ENACO vende a Stepan Company.
- iii) Identificar en la base de datos de ENACO a las personas jurídicas que compran hoja de coca bajo el rubro de uso tradicional para industrializarla, teniendo en cuenta que puede haber empresas que compran coca para revenderla entera sin someterla a procesamientos.

En base a estas tres consideraciones puede estimarse el volumen de hoja de coca que se emplea con fines industriales en Perú. Sin embargo, debe señalarse que los usos industriales de la coca, trasciende la barrera de la hoja de coca. Esto significa que ENACO no constituye el único proveedor de coca de empresas que generan productos derivados. Al respecto las entrevistas realizadas en la sede de ENACO en Cusco permitieron identificar que i) hay empresas que pueden producir derivados de coca sin adquirirla a ENACO y ii) hay empresas que pueden producir derivados de coca adquiriendo una parte a ENACO y otra en el mercado informal.

² El chacchado es una práctica tradicional en los Andes peruanos. Con la diáspora del campo a la ciudad, el chacchado se difundió hacia distintas zonas urbanas.

³ El mate doméstico consiste en usar la hoja de coca en bebidas calientes.

⁴ Remitida como respuesta al Oficio N°000091-2019-DV-DAT

2 RESULTADOS

2.1 Procedimientos de ENACO para la compra y venta de coca

El Estado peruano, a través de ENACO, puede realizar actividades de industrialización y comercialización de la hoja de coca siempre y cuando esta provenga “exclusivamente de los predios empadronados en aplicación de la primera disposición transitoria del Decreto Ley N° 22095” (Ley N°22095, Art N°41). En suma, solo se puede comprar hoja de coca a productores reconocidos mediante padrón (en la actualidad las compras se realizan tanto a productores como a sus representantes autorizados mediante declaración jurada), por ENACO.

El padrón data de 1978. A través de él se reconoció a 25,159 productores. Ya hacia 1988 el padrón se modificó para incluir a 9,305 nuevos productores de hoja de coca. De ahí que actualmente hay 34,464 distribuidos en 13 departamentos.

Tabla 2. Número de productores de coca y hectáreas de coca empadronadas en 1978 y 1988 según de departamento.

DEPARTAMENTO	EMPADRONADOS EN 1988		EMPADRONADOS EN 1978		TOTAL PRODUCTORES	TOTAL HECTAREAS
	PRODUCTORES	HECTAREAS	PRODUCTORES	HECTAREAS		
AMAZONAS	130	1	109	33	239	34
ANCASH	-	-	314	46	314	46
AYACUCHO	1,335	169	2,492	819	3,827	989
CAJAMARCA	312	24	54	25	366	49
CUSCO	6,109	3,457	9,555	8,576	15,664	12,033
HUANCANELICA	139	23	969	362	1,108	385
HUANUCO	210	-	4,792	5,329	5,002	5,329
JUNIN	80	-	15	1	95	1
LA LIBERTAD	865	89	3,076	1,025	3,941	1,114
MADRE DE DIOS	-	-	3	1	3	1
PUNO	123	22	2,377	789	2,500	811
SAN MARTIN	2	1	1,250	1,126	1,252	1,126
UCAYALI	-	-	153	175	153	175
TOTAL	9,305	3,786	25,159	18,308	34,464	22,094

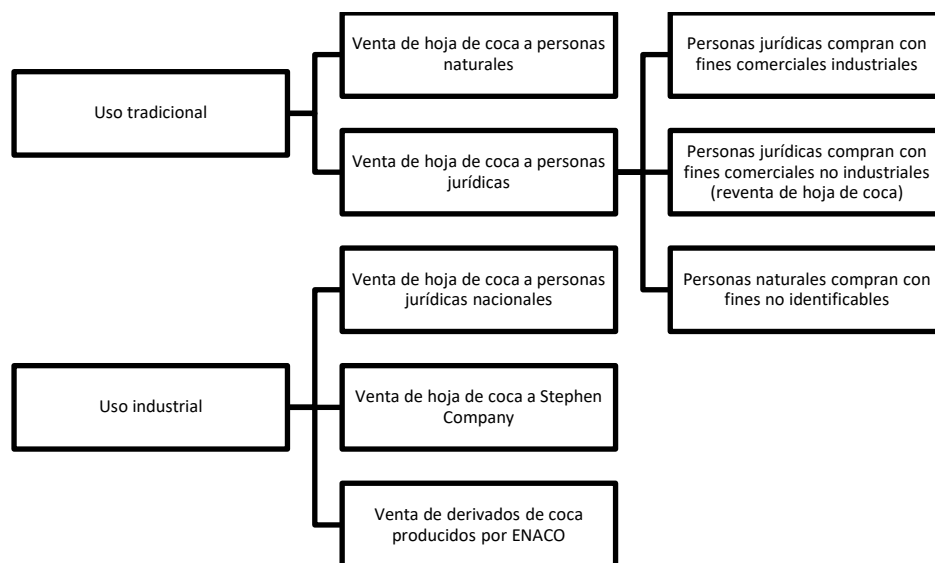
Fuente: ENACO.

El total de producción de hoja de coca en el Perú se produce en 22,094 hectáreas (ver tabla 2). La mayor parte de estas se ubican en Cusco y Huánuco, con 12,033 y 5,329 hectáreas respectivamente. Además, ambos departamentos son los que registran el mayor número de productores empadronados.

Según el Manual de Procedimientos del Sistema Comercial de ENACO S.A. (ENACO 2015) el proceso de compra de coca se ciñe al plan de compra y venta anual. En él se establecen metas (volúmenes de compra y venta) que permitan a ENACO generar ganancias a través de la venta de hoja entera en el mercado nacional y para exportación, y la producción de derivados industriales.

La venta de hoja de coca y de derivados tiene la ruta de “uso tradicional” y “uso industrial”. Cada una implica una cadena de venta distinta. Sin embargo, puede haber personas jurídicas que compran la hoja entera para re-venderla o para producir derivados industriales. De ahí que hay usos industriales que deben ser mapeados en las ventas tradicionales. Por otro lado bajo el rubro “uso industrial” la venta de hoja de coca entera puede darse a personas jurídicas nacionales o internacionales (Stepan Company)⁵. Pero también se registran las ventas de productos industrializados, derivados a coca. El esquema 2 grafica la forma de venta/distribución de hoja de coca y sus derivados.

Esquema 2: Flujo de venta de hoja de coca y derivados producidos por ENACO.



Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.

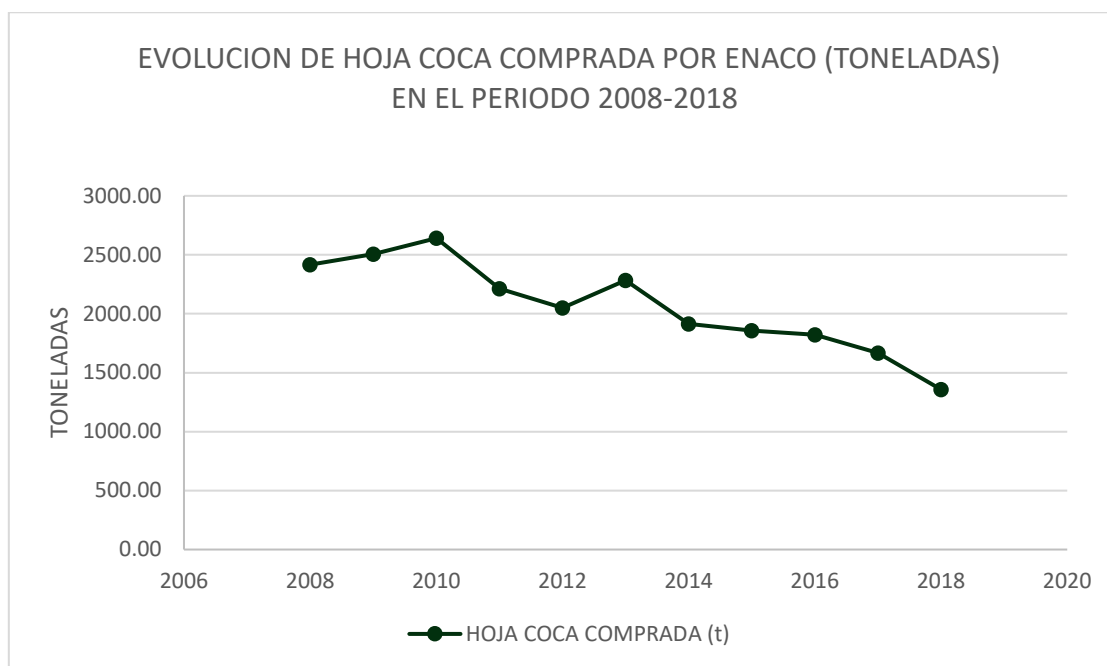
El procedimiento de venta de ENACO conlleva a la generación de un registro que consigna el nombre de la persona natural o jurídica que compra la hoja de coca entera o el derivado, la cantidad que compró, el monto total de la compra, el lugar donde se realizó la operación y la fecha. No obstante, debe señalarse que entre el 2008 y el 2018 se registra un total de 51, 418,7 toneladas vendidas a compradores sin que se consigne la razón social de estos.

2.2 Volúmenes generales de compra y venta

Durante el período 2008-2018 ENACO compró 22725.0 toneladas de hoja de coca a los productores empadronados. Pero la cantidad de hojas adquiridas decayó durante ese periodo, como se observa en el gráfico 1.

⁵ Para el caso de venta de hoja al mercado internacional se aplica el Procedimiento N°008-2015-Despacho de hoja de coca para exportación

Gráfico 1. Evolución de la hoja de coca comprada por ENACO (toneladas) para el período 2008-2018.

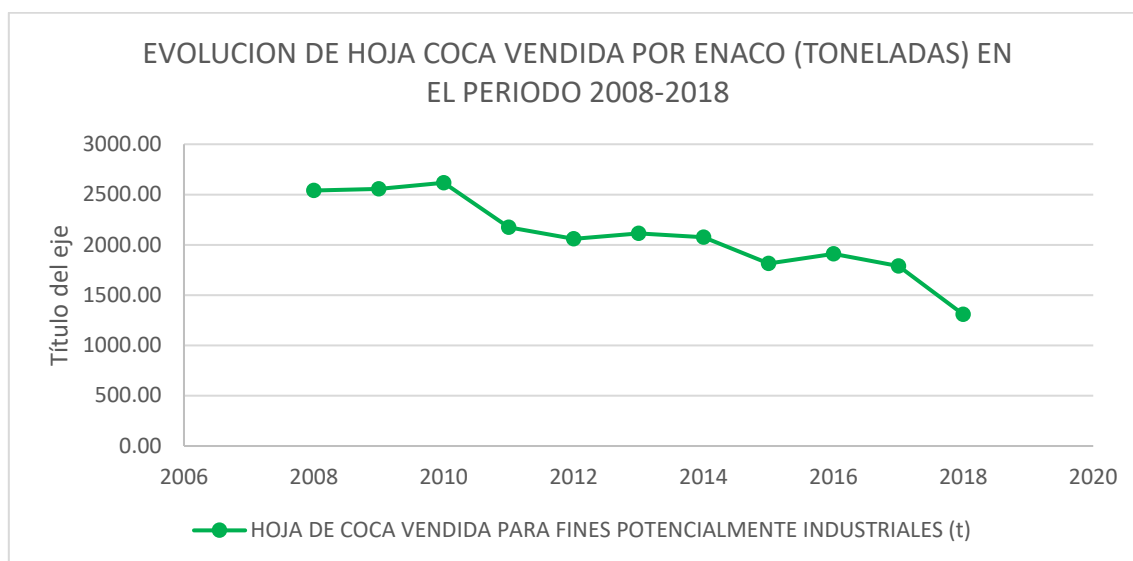


Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de ENACO.

La disminución de la cantidad de hoja de coca comprada es 26.92% según cifras oficiales. Esto se explica por dos factores según representantes de ENACO. En primer lugar, la cantidad de productores empadronados es insuficiente. Algunos fallecieron y al no renovarse el padrón y no haber delegado representantes, disminuyó la cantidad de proveedores. En segunda instancia se sugirió que la producción de coca ha sido afectada por fenómenos vinculados a la variabilidad climática y el cambio climático. No obstante, ambas consideraciones, también es posible que el volumen de venta decayó porque el precio de compra de la coca no es lo suficientemente atractiva para los productores, según se señaló en algunas entrevistas.

Respecto al volumen de venta de hoja de coca, para el período 2008-2018 se registra una venta total de 22957.5% toneladas. Asimismo, al igual que con la tendencia de compra, se registra un descenso en la cantidad de hojas vendidas, tal y como se muestra en el gráfico 2.

Gráfico 2. Evolución de la hoja de coca vendida por ENACO (toneladas) para el período 2008-2018.



Fuente: Elaboración propia en base a estadísticas de ENACO.

Respecto a la cantidad de hoja de coca comprada y vendida por ENACO durante el 2008-2018 debe señalarse que se registra una mayor cantidad de toneladas vendidas que compradas. Hay 232,51 toneladas de diferencia (ver tabla 3).

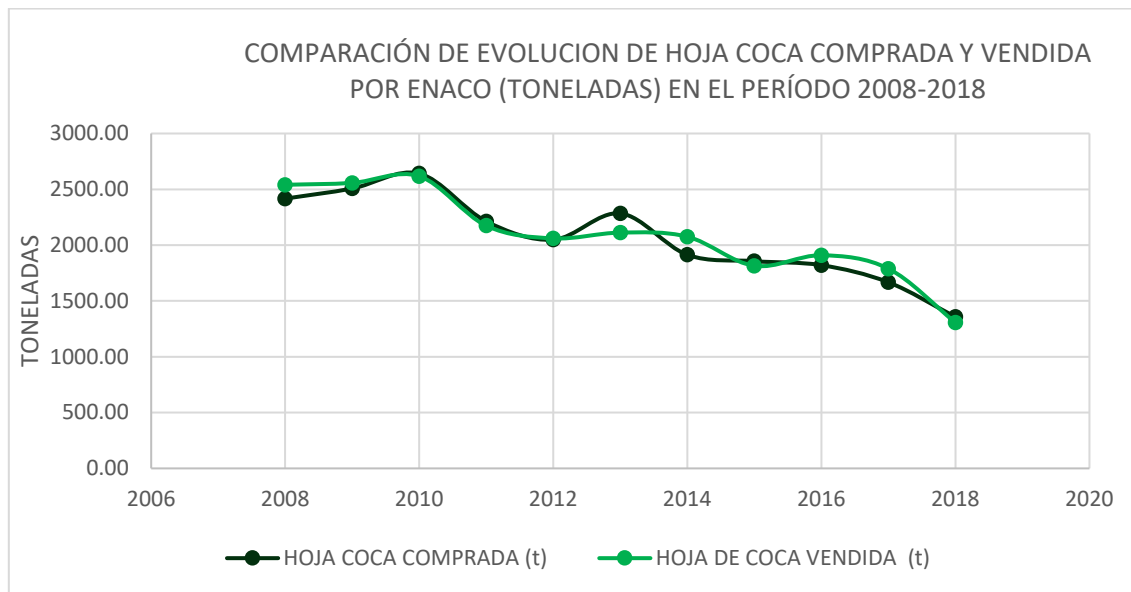
Tabla 3. Comparación de hoja de coca comprada y hoja de coca vendida por año para el período 2008-2018.

AÑOS	HOJA COCA COMPRADA (tm)	HOJA DE COCA VENDIDA (tm)	DIFERENCIA ENTRE TONELADAS COMPRADAS Y VENDIDAS
2008	2416.54	2540.42	-123.88
2009	2507.30	2557.40	-50.10
2010	2640.87	2617.07	23.81
2011	2212.53	2173.81	38.72
2012	2048.78	2060.40	-11.62
2013	2284.31	2112.19	172.11
2014	1913.49	2075.73	-162.24
2015	1856.26	1814.62	41.64
2016	1820.50	1909.28	-88.77
2017	1667.22	1789.14	-121.91
2018	1357.21	1307.48	49.73
TOTAL	22725.0	22957.5	-232.51

Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos de ENACO.

La tabla 3 muestra un posible error en el registro de información consignada por trabajadores de ENACO. De ahí que los datos históricos sugieren que se vendió más toneladas hoja de coca de las que se compraron. No obstante, bajo los datos disponibles es posible comprar la tendencia de la hoja de coca vendida y comprada (ver gráfico 3).

Gráfico 3. Comparación de evolución de hoja de coca comprada y vendida por ENACO (en Toneladas) durante el período 2008-2018.



Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos de ENACO.

Del gráfico 3 no solo se resalta una correlación entre la caída del volumen de compra y de venta. También puede señalarse que entre el 2012 y el 2016 se consolidó la disminución, siendo el período 2016-2018 el intervalo en que cae más la cantidad (toneladas) de coca adquirida a productores empadronados y la cantidad de coca vendida al mercado nacional e internacional. Sobre esto último debe señalarse que el volumen de venta para comercio internacional se mantuvo durante los últimos 10 años. Por tanto, el descenso se explica por una baja en la colocación de hoja de coca en el mercado nacional. Es posible que esto se deba a que los precios de venta de la coca en el mercado informal son menores.

3 USOS INDUSTRIALES DE LA HOJA DE COCA (2008-2018)

3.1 Hoja de coca para uso tradicional e industrial

La hoja de coca que ENACO compra se deriva a usos tradicionales y usos industriales. Como se señaló en el apartado 1.3, la hoja de coca empleada para el uso industrial se define como la cantidad de toneladas de hoja que ENACO utiliza para generar algún producto derivado. Bajo este marco, los usos industriales implican una menor cantidad de coca, tal y como se muestra en el gráfico 4.

Gráfico 4. Cantidad de hoja de coca según su uso: tradicional e industrial (solo derivados de ENACO) 2008-2018.



Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos de ENACO.

La hoja de coca que ENACO emplea para usos industriales se destina a la generación de cuatro tipos de derivados: filtrantes, hoja de coca micro-pulverizada, extractos de hoja de coca y cocaína base al 92%. Además, se emplea una pequeña cantidad para hacer análisis de laboratorio.

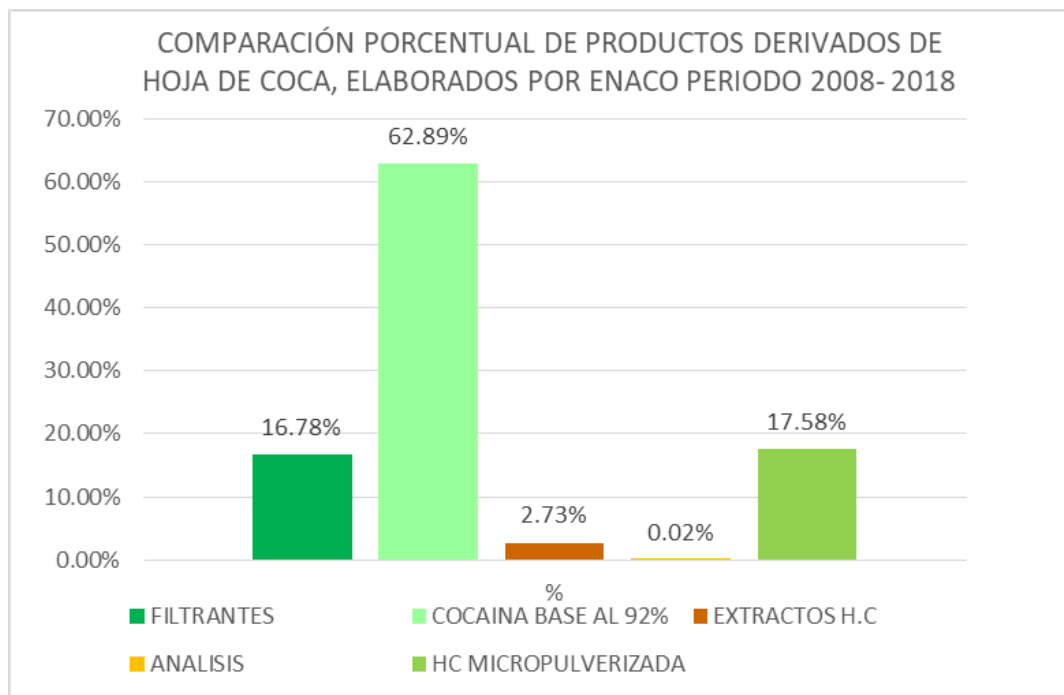
Tabla 4. Cantidad de hoja de coca utilizada por ENACO (t) para generar productos derivados - uso industrial.

DERIVADOS	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
FILTRANTES	11.99	15.73	13.84	13.65	17.59	15.55	10.67	15.43	12.16	12.94	10.27
COCAINA BASE AL 92%	60.87	94.91	86.22	30.42	83.11	76.42	14.88	0.00	25.04	26.25	63.40
EXTRACTOS H.C	0.45	0.92	0.56	2.99	2.67	1.37	0.05	0.16	0.31	0.18	14.72
ANALISIS	0.01	0.01	0.03	0.00	0.06	0.01	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00
HC MICROPULVERIZADA	9.08	10.07	8.22	10.53	14.95	12.19	16.39	18.40	25.88	16.61	14.64
TOTAL	82.41	121.64	108.87	57.60	118.39	105.54	41.99	34.00	63.38	64.52	103.03

Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos de ENACO.

El derivado de hoja de coca más producido por ENACO es la cocaína base al 92%. Esta es vendida con fines farmacéuticos a MacFarlan Smith Limited, Lipomed AG y Takeda Chemical Industries LTD. El segundo derivado con mayor producción es la hoja de coca micropulverizada, que es vendida en paquetes sellados bajo la marca Delisee, al igual que los filtrantes y extractos.

Gráfico 5. Comparación porcentual de productos derivados de hoja de coca elaborados por ENACO, periodo 2008-2018.



Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos de ENACO.

Sin embargo, en el Perú los usos industriales de la hoja de coca trascienden a los procesos de industrialización de ENACO. También hay empresas que la adquieren para industrializarla y producir distintos derivados.

3.2 Empresas que usan hoja de coca con fines industriales

La base de datos de ENACO permite señalar que en Perú hay 13 empresas que hacen usos industriales de la hoja de coca de origen legal. Sin embargo, no todas adquieren su materia prima bajo la licencia de “uso industrial”. En efecto, si se toma como referencia el uso industrial, solo figuran 4 compañías: Stepan Company, a quien se vende hoja de coca entera para importación, y MacFarlan Smith Limited, Lipomed AG y Takeda Chemical Industries LTD. Estas tres últimas compran cocaína base al 92% con fines farmacéuticos, que constituye uno de los productos derivados de hoja de coca que ENACO procesa. Por tanto, en estricto, solo una empresa compra hoja de coca: Stepan Company.

Sin embargo, ENACO identificó personas jurídicas que compran hoja de coca entera para usos industriales a nivel nacional bajo el rubro de “uso tradicional”. Así, pues, el total de personas

jurídicas que compran hoja de coca con fines industriales en puntos de venta para usos tradicionales son 9.

Tabla 5. Empresas que compran hoja de coca con fines industriales a ENACO bajo el rubro de uso tradicional.

EMPRESAS QUE COMPRAN HOJA DE COCA A ENACO CON FINES INDUSTRIALES BAJO EL RUBRO DE USO TRADICIONAL		
ITEM	CODIGO	COMERCIANTE
1	235400	AGROFIL HUYRO S.A.C.
2	235258	INDUSTRIA H.E. S.A.C.
3	239212	MONTEORO ALIMENTOS S.R.L.
4	239065	HERBORISTERIA LOS FICUS E.I.R.L. TDA.
5	238221	AURANDINA S.A.C.
6	239415	FUNDO SATURNO E.I.R.L.
7	237149	INKA VERDE PERU E.I.R.L.
8	239598	HIJOS SAC.
9	233473	PRODUCTOS ALIMENTARIOS MISKY SAC

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de ENACO.

Las empresas (nacionales) que figuran en la tabla 5 no son las únicas que compran hoja de coca bajo el rubro o licencia de uso tradicional. La base de datos de ENACO consigna otras 61 personas jurídicas con registro único de contribuyente que compran volúmenes considerables de coca en centros de venta tradicional de ENACO.

Tabla 6. Empresas que compran grandes volúmenes de hoja de coca a ENACO bajo el rubro o licencia de uso tradicional, con potencial uso industrial

EMPRESAS/PERSONAS JURÍDICAS QUE COMPRAN GRANDES VOLÚMENES DE HOJA DE COCA BAJO EL RUBRO O LICENCIA DE USO TRADICIONAL CON POTENCIAL USO INDUSTRIAL		
Nº	Razón Social	Toneladas
1	SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.	25,574.28
2	E. WONG	8,408.64
3	CENCOSUD RETAIL PERU S.A.	7,503.97
4	BRITT PERU S.A.C.	3,208.10
5	ITALO MALPICA MALPICA	2,977.91
6	TEMPANO S.A.C.	2,785.00
7	BERTHA COARITA CABRERA	2,553.78
8	ALDEASA S.A. SUC DEL PERU	2,131.00
9	DISCENPER S.R.L.	1,868.75
10	AGRO MI PERU FOODS S.A.C	1,585.00
11	INKANATURA WORLD PERU EXPORT SAC	1,263.56
12	EXPORT IMPORT MEGA PERU S.A.C.	1,212.50
13	INTERNATIONAL AIR SHOP .S.A	1,070.14
14	DEL PERU PARA EL MUNDO EIRL.	1,047.45
15	COCAZONE CC	960.00
16	OCTAVIO ZOLEZZI CHOCANO	815.21
17	EUSEBIA CHOQUEHUANCA MAMANI	772.51
18	EUSEBIA CHOQUEHUANCA MAMANI	747.39
19	GECE S.A.C.	745.00

20	HUGO DE PAZ REYES	740.79
21	INKA VERDE PERU E.I.R.L.	740.46
22	CORPORACION LIDER PERU S.A.C.	710.63
23	V A R I O S	709.38
24	VIVA PERU E.I.R.L.	686.43
25	BRUMA S IMPEX FOOD & NON FOOD TRD BV	606.03
26	FRANK GONZALES CAMPOS	589.32
27	OSCAR CANSINO VARGAS	553.30
28	COMISIONISTAS LINCE S.A.	524.50
29	MARITZA MARILU RONDOY GARAY	410.85
30	AHORRA PLUS S.A.C.	391.75
31	HIPERMERCADOS TOTTUS S.A.	385.53
32	LUIS ALBERTO ZAVALTA SALINAS E.I.R.L.	362.50
33	REINO NATURA S.A.C.	338.78
34	ANDINA REAL S.A.C.	305.40
35	EUSEBIO ORDAYA, RICHARD	271.04
36	EDSON HUARI ZAMATA	262.50
37	MAXIMA RIVERA PAREDES	257.50
38	INMARK t.o.o. Ltd.	246.51
39	RACHEL OLOTEGUI	246.30
40	TOISHAN DISTRIBUIDORES SRL	233.13
41	MARLENE MEJIA GUTIERREZ	223.75
42	CAHUANA ESTRADA, ARNALDO	216.84
43	CIA. COMERCIAL HONG KONG S.A.	200.00
44	ESPIGA INCA S.A.C.	194.63
45	INVERSIONES MARIS PERU S.A.C.	187.50
46	ALIPSAC	183.40
47	DINO PAUL MEZA RODRIGUEZ	178.48
48	DISTRIBUIDORA HODECO EIRL	174.68
49	RINA S FOOD E.I.R.L.	169.38
50	INVERSIONES NIKITA E.I.R.L.	167.99
51	MERCATO LATINO AMERICANO ESPIGA INCA	164.33
52	PLACIDO ROMAN MANTA ZARATE	137.50
53	MAS VENTAS E.I.R.L.	131.42
54	INTERACCION DIGITAL S.A.C.	129.31
55	ANDREA GAMERO PERALTA	129.22
56	FITO MUNDO S.R.L.	129.00
57	PATRICK GERBER BERKEMEYER	125.00
58	CORPORACION ORO VERDE S.A.C	124.00
59	CUSCO MARKET	122.15
60	CONQUISTADORES REAL SERVICE S.A.	112.70
61	GLORIA GAMARRA	100.85

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de ENACO.

En la tabla 6 se registran las razones sociales de personas jurídicas que por el volumen de hoja de coca que compraron entre el 2008-2018 podrían estar haciendo un uso industrial de la coca, según la base de datos de ENACO. En otros términos: se trata de empresas que compran hoja

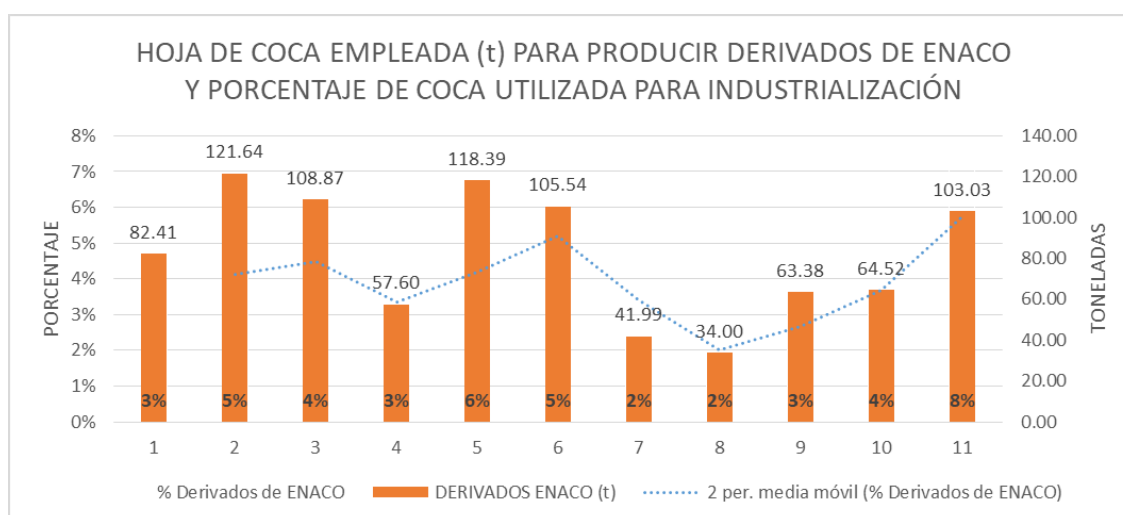
de coca para uso tradicional, con fines comerciales sin que se pueda afirmar que todas ellas realizan procesos de industrialización.

Si bien ENACO incluyó las empresas en la base de datos de personas jurídicas que compran hoja de coca para industrializarla, no es posible afirmar que todas realizan procesos que implican empaquetar la hoja o alterarla mediante procedimientos industriales porque entre estas puede haber empresas que revenden la hoja de coca en su estado natural. Por tanto, el ejercicio de estimación del uso de hoja de coca debe enfocarse en i) la cantidad utilizada por ENACO para producir sus derivados, ii) la hoja que Stepan Company compra para procesarla, iii) y el volumen de hoja adquirida por las empresas reconocidas por ENACO con certeza como aquellas que industrializan la coca, pese a comprarla bajo la licencia de uso tradicional (tabla 5).

3.3 Estimación del uso de hoja de coca usada con fines industriales

Como se ha venido señalando, bajo los parámetros conceptuales de ENACO, la estimación del uso industrial de hoja de coca se enfocaría solo en un análisis de la cantidad de hoja utilizada para que produzca derivados. Esto equivaldría a sostener que entre el 2008 y el 2018 el 4% (gráfico 4) de la hoja de coca tuvo un uso industrial para producir harina de coca (hoja de coca micro-pulverizada), extractos de hoja de coca, cocaína base al 92% y un uso mínimo de hoja para pruebas de laboratorio.

Gráfico 6. Hoja de coca empleada (tm) para producir derivados de ENACO y porcentaje de coca utilizada para industrialización.

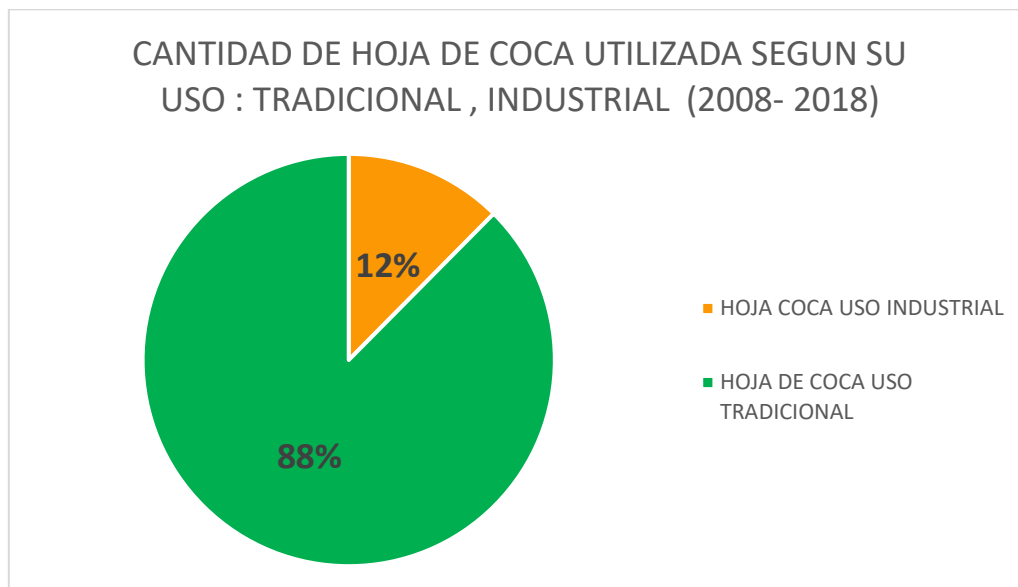


Fuente: Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos de ENACO.

El 4% empleado para procesos industriales de ENACO equivale a 901.36 toneladas de hoja de coca. Sin embargo, el volumen nacional es mayor si se considera que los usos industriales de la coca en el Perú no se constriñen a los procesos industrialización de ENACO. En tal sentido, considerando la cantidad utilizada para procesos de industrialización de ENACO, las toneladas de hoja que se vende a Stepan Company y a otras empresas que adquieren la hoja para industrializarla (tabla 5), el porcentaje varía. Bajo este escenario la hoja de coca utilizada para

finés industriales durante el período 2008-2018 equivale al 12% del total, mientras que el 88% tiene un uso tradicional (ver gráfico 7).

Gráfico 7: Cantidad de hoja de coca utilizada según su uso: tradicional e industrial (2008-2018).



Fuente: Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos de ENACO.

El total de coca utilizada en el Perú entre el 2008 y el 2018 con fines industriales asciende a 439.95 toneladas, como se observa en la tabla 7. Al respecto se resalta que durante los últimos 10 años hubo un incremento de la cantidad de toneladas de coca destinada a procesos de industrialización para su comercialización.

Tabla 7. Total de hoja de coca utilizada para fines industriales en el Perú para el período 2008-2018.

Año	Comerciantes Industriales identificados por ENACO (t)	Stephan company (t)	Utilizada por ENACO (t)	Total
2008	12.52	45.36	82.41	140.29
2009	8.92	89.68	121.64	220.24
2010	10.45	122.45	108.87	241.77
2011	10.61	134.91	57.60	203.12
2012	25.43	134.07	118.39	277.89
2013	16.17	129.84	105.54	251.55
2014	60.52	128.50	41.99	231.00
2015	238.44	119.03	34.00	391.46
2016	14.89	133.86	63.38	212.13
2017	165.25	125.82	64.52	355.59
2018	203.07	133.86	103.03	439.95

Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos de ENACO.

El gráfico 8 muestra con mayor claridad la tendencia del uso de la coca para fines industriales. A partir de él se puede saber que en 10 años hubo un incremento del volumen de hoja adquirida por las empresas que generan productos derivados-industrializados (gráfico 9). El 2015 se observa un pico de crecimiento en comparación con los años anteriores. Este cae el 2016 pero

le levanta y muestra mayor dinamicidad desde el 2017. Al respecto, esto podría significar que entre el 2008 y el 2018 se vino consolidando un mercado que ve en la hoja de coca, una materia prima fundamental para producir derivados industrializados comercializables.

Gráfico 8. Comparación de cantidades de hoja de coca utilizada con fines industriales entre el 2008-2018



Fuente: Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos de ENACO.

Gráfico 9. Tendencia de la cantidad de hoja de coca destinada al uso industrial entre el 2008-2018



Fuente: Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos de ENACO.

3.4 Categorización de empresas y rubros de usos industriales

Las empresas que compran hoja de coca a ENACO para industrializarla pueden ser categorizadas en de cuatro rubros: bebidas, filtrantes/infusiones, productos alimenticios y farmacéuticos, tal y como se muestra en la tabla 8.

Tabla 8. Categorización de empresas según sus rubros.

Bebidas	Filtrantes/infusiones	Productos alimenticios	Productos farmacéuticos
Stepan Company	Agrofill Huyro S.A.C.	Monteoro Alimentos S.R.L.	Herboristería Los Ficus E.I.R.L TDA
HIJOS S.A.C.	Aurandina S.A.C.	Herboristería Los Ficus E.I.R.L TDA	
	Industria H.E. S.A.C.	Inka Verde Perú E.I.R.L.	
		Productos Alimentarios Misky S.A.C	

Fuente: Elaboración propia.

Bajo estos rubros puede abrirse una categorización a partir de los productos generados. Sin embargo, la información que se tiene sobre estas no permite saber los tipos de derivados que generan. Sin embargo, se identificó que empresas como Herboristería Los Ficus E.I.R.L TDA industrializan hoja de coca para producir harina (hoja de coca micro-pulverizada) y galletas, mientras que tres del total se focalizan en filtrantes de coca.

Sin embargo, debe señalarse que los rubros y los productos requieren de un estudio complementario que se centre en un mapeo de la oferta de insumos derivados de hoja de coca en distintos establecimientos públicos. Esto se torna fundamental porque durante este estudio distintos representantes de ENACO señalaron que uno de los retos que enfrentan es la competencia que genera el mercado informal de hoja de coca. Al parecer este se constituye como el centro de abastecimiento de materia prima de una serie de empresas que producen harinas, galletas, queques, bebidas y diversos productos. Esto conlleva al desafío de establecer, a futuro, una estimación de los usos industriales de la hoja de coca y de mercados informales/ilegales.

4 CONCLUSIONES

- La conceptualización de usos industriales de la hoja de coca de ENACO solo permite estimar el volumen (en kilos o toneladas) de hojas que destinan a la producción de insumos derivados tales como micro-hoja pulverizada, extractos de hoja de coca, filtrantes y cocaína base al 92%. Por tanto, tomar este parámetro como referencia conlleva a una sub-estimación.
- La estimación del uso industrial de hoja de coca en el Perú requiere del establecimiento del promedio de las toneladas usadas por ENACO para producir derivados con las que compra Stepan Company y las 9 empresas que ENACO ha identificado con certeza que adquieren hoja de coca con fines industriales.
- Las empresas que compran hoja de coca con fines industriales pueden adquirirla bajo el rubro o licencia de uso tradicional. Por tanto, las ventas de coca registradas como “tradicionales” también constituyen una base de datos relevante para el análisis. Sin embargo, la falta de datos de registros (motivos o usos declarados de la compra) así como la omisión de las razones sociales, dificulta el análisis de la data.
- La estimación del uso de coca para fines industriales en el Perú, sugiere que el 12% del total nacional de las toneladas de coca compradas por ENACO durante el período 2008-2018, fue procesado industrialmente. Este porcentaje equivale a 439.95 toneladas de coca; cifra que puede ser mayor si el mercado sigue creciendo y el sistema de registros de venta de ENACO se fortalece.
- La tendencia de los últimos 10 años sugiere que el uso industrial de la hoja de coca puede continuar. Sin embargo, esto no significa que toda la hoja de coca que puede ser empleada en procesos industriales con fines comerciales será de origen legal. Por tanto, un reto de la estimación nacional total implica establecer un ejercicio que permita estimar cuánta hoja no formal o ilegal está siendo empleada con fines industriales.



T/ (51-1) 207-4800

M/ devida@devida.gob.pe

W/ www.gob.pe/devida

D/ Av. Benavides 2199 - B - Lima 18 - Perú





PERÚ

Ministerio
de Salud

Secretaría General

"Decenio de la Igualdad de Oportunidades para Mujeres y Hombres"
"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"
"Año del Bicentenario del Congreso de la República del Perú"

Oficio N° 3123-2022-SG/MINSA

Lima, 27 JUN. 2022

Señor

CRISTIAN EDUARDO GALARZA MESIAS

Gerente General (e)

Empresa Nacional de la Coca Sociedad Anónima – ENACO S.A.

Av. Arequipa N° 4528

Miraflores.-

	
EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.	
GERENCIA GENERAL	
28 JUN. 2022	
HORA: 10:00	REGISTRO:
EXPEDIENTE: 31215	FOLIOS:

Asunto : Convenio de Colaboración Interinstitucional

Referencia : (Exp. N° 20-103579-002)

De mi especial consideración:

Es grato dirigirme a usted para saludarlo cordialmente y por especial encargo del señor Ministro de Salud, se remite un ejemplar original del Convenio N° 071-2022-MINSA – Convenio de Colaboración Interinstitucional en materia de alimentos industrializados entre el Ministerio de Salud y la Empresa Nacional de la Coca S.A., suscrito por las partes, para su conocimiento y fines pertinentes.

Hago propicia esta ocasión para expresarle los sentimientos de mi especial consideración.

Atentamente,


MARÍA ELENA JUSCAMAITA ARANGUENA
Secretaria General
MINISTERIO DE SALUD



MEJ/as





CONVENIO N° 071 - 2022/MINSA

CONVENIO DE COLABORACIÓN INTERINSTITUCIONAL EN MATERIA DE ALIMENTOS INDUSTRIALIZADOS ENTRE EL MINISTERIO DE SALUD Y LA EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.

Conste por el presente documento, el Convenio de Colaboración Interinstitucional que celebran de una parte la **EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.**, con R.U.C. N° 20114883230, en adelante **ENACO**, con domicilio legal en Calle Tenerías N° 103, Urbanización Santutis, distrito de San Sebastián, provincia y departamento de Cusco, representada por su Gerente General (e), señor **Cristian Eduardo Galarza Mesías**, identificado con D.N.I. N° 25856091, encargado según Acta de la Junta General de Accionistas de la Empresa Nacional de la Coca Sociedad Anónima - ENACO S.A. de fecha 14 de mayo de 2021, según facultades inscritas en la partida electrónica N° 11000102 del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de Cusco; y de la otra parte, el **MINISTERIO DE SALUD**, con R.U.C. N° 20131373237, en adelante **MINSA**, con domicilio legal en Av. Salaverry N° 801, distrito de Jesús María, provincia y departamento de Lima, debidamente representado por el Viceministro de Salud Pública, médico cirujano **Joel Candia Briceño**, identificado con D.N.I. N° 21574832, designado mediante Resolución Suprema N° 010-2022-SA, facultado para suscribir el presente Convenio en virtud de la delegación efectuada mediante Resolución Ministerial N° 003-2022/MINSA; en los términos y condiciones siguientes:

Para los efectos del presente Convenio, cuando se haga referencia al **MINSA** y a **ENACO**, se les denominará **LAS PARTES**.

CLÁUSULA PRIMERA: DE LAS PARTES

- 1.1. El **MINSA** es un organismo del Poder Ejecutivo que ejerce la rectoría del Sector Salud. Cuenta con personería jurídica de derecho público y constituye un Pliego Presupuestal. Es la Autoridad de Salud a nivel nacional, que tiene a su cargo la formulación, dirección y gestión de la política nacional de salud y es la máxima autoridad en dicha materia. Asimismo, diseña, establece, ejecuta y supervisa políticas nacionales y sectoriales de su competencia y ejerce la rectoría respecto de ellas.
- 1.2. **ENACO**, es una empresa pública de derecho privado que realiza sus operaciones bajo el ámbito del Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado - FONAFE, constituida como tal en el año de 1982. Su accionar y razón de ser se enmarca en la Política Nacional contra las Drogas al 2030, como parte de la cual tiene por actividad principal atender la demanda legal de hoja de coca y derivados, tanto para uso tradicional como industrial dentro de los compromisos asumidos por el Estado Peruano como parte de Convenios Internacionales. Para cumplir su misión, administra el padrón que establece la condición de productor legal; los registros de comerciantes mayoristas y minoristas. Es la única entidad autorizada para la comercialización de la hoja de la coca legal, su industrialización con fines benéficos dentro del marco jurídico vigente, así como para la administración de licencias a terceros, gozando de función fiscalizadora sobre su posesión y comercialización.

Así mismo, puede desarrollar investigaciones sobre materia de su actividad, difundir y promover en el país y en el extranjero las cualidades benéficas de la hoja de coca y otras plantas medicinales y sus derivados.

CLÁUSULA SEGUNDA: ANTECEDENTES

El Estado Peruano ha suscrito la Convención Única sobre Estupefacientes de 1961; la Convención de las Naciones Unidas de Sustancias Psicotrópicas de 1971; y la Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Psicotrópicas de 1988.



[Handwritten signature]





Dichos convenios establecen para los Estados Miembros un control estricto de las actividades relacionadas a la hoja de coca: cultivo, cosecha, acopio, distribución, transporte, comercio, industrialización, exportación e importación. El propósito es que solamente se cultive hoja de coca en dimensiones que no excedan las requeridas para cubrir la demanda legal: Uso tradicional e industrial lícito, y como consecuencia de estas actividades se pueda identificar la hoja de coca de origen legal de la ilegal para los tratamientos que la Ley prevé.

CLÁUSULA TERCERA: BASE LEGAL APLICABLE

- 3.1. Convención Única sobre Estupefacentes de 1961, enmendada por el protocolo de 1972 de modificación de dicha Convención, aprobada por Resolución Legislativa N° 15013.
- 3.2. Convenio sobre Sustancias Sicotrópicas de 1971, aprobado mediante Decreto Ley N° 22736.
- 3.3. Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacentes y Sustancias Sicotrópicas de 1988, aprobado con reserva mediante Resolución Legislativa N° 25352.
- 3.4. Decreto Ley N° 22095, Ley de represión del tráfico ilícito de drogas, y sus modificatorias.
- 3.5. Decreto Ley N° 22370, Ley Orgánica de la Empresa Nacional de la Coca.
- 3.6. Ley N° 26842, Ley General de Salud, y sus modificatorias.
- 3.7. Ley N° 27170, Ley del Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado, y sus modificatorias.
- 3.8. Decreto Legislativo N° 1062, Ley de Inocuidad de los Alimentos, y sus modificatorias.
- 3.9. Decreto Legislativo N° 1126, que establece medidas de control en los insumos químicos y productos fiscalizados, maquinarias y equipos utilizados para la elaboración de drogas ilícitas, y sus modificatorias.
- 3.10. Decreto Legislativo N° 1161, Ley de Organización y Funciones del Ministerio de Salud, y sus modificatorias.
- 3.11. Decreto Legislativo N° 1241, que fortalece la lucha contra el tráfico ilícito de drogas, y su modificatoria.
- 3.12. Decreto Supremo N° 008-82-AG, que aprueba conversión de la Empresa Nacional de la Coca (ENACO).
- 3.13. Decreto Supremo N° 007-98-SA, que aprueba el Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas, y sus modificatorias.
- 3.14. Decreto Supremo N° 072-2000-EF, que aprueba el Reglamento de la Ley del Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado, y sus modificatorias.
- 3.15. Decreto Supremo N° 034-2008-AG, que aprueba el Reglamento de la Ley de Inocuidad de los Alimentos.
- 3.16. Decreto Supremo N° 044-2013-EF, que aprueba el Reglamento del Decreto Legislativo N° 1126, Decreto Legislativo que establece medidas de control en los insumos y productos fiscalizados, maquinarias y equipos utilizados para la elaboración de drogas ilícitas, y sus modificatorias.
- 3.17. Decreto Supremo N° 006-2016-IN, que aprueba el Reglamento del Decreto Legislativo N° 1241, Decreto Legislativo que fortalece la lucha contra el tráfico ilícito de drogas.
- 3.18. Decreto Supremo N° 008-2017-SA, que aprueba el Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de Salud, y sus modificatorias.
- 3.19. Decreto Supremo N° 004-2019-JUS, que aprueba el Texto Único Ordenado de la Ley N° 27444, Ley de Procedimiento Administrativo General.
- 3.20. Decreto Supremo N° 192-2020-PCM, que aprueba la Política Nacional contra las Drogas al 2030.
- 3.21. Resolución Ministerial N° 468-2008/MINSA, que aprueba la Directiva Administrativa N° 138-MINSA/SG-V.01, Procedimiento para la aprobación de Convenios a ser suscritos por el Ministerio de Salud.

CLÁUSULA CUARTA: DEL OBJETO

El objeto del presente Convenio es establecer una relación de colaboración y apoyo mutuo entre el MINSA, a través de la Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria (DIGESA), y ENACO, que permita, en el marco de sus respectivas competencias, aunar



esfuerzos, capacidades y recursos para el correcto y eficiente cumplimiento de los compromisos pactados.

Esta colaboración comprende, entre otros, la trazabilidad o rastreabilidad de los alimentos industrializados sujetos a Registro Sanitario destinados al consumo humano, que contengan hoja de coca o sus derivados, coordinaciones para la fiscalización de los mismos, asesoramiento y capacitación mutua.

CLÁUSULA QUINTA: DE LOS COMPROMISOS

Para el cumplimiento del presente Convenio, **LAS PARTES** se comprometen a realizar las acciones necesarias en estricta observancia de las atribuciones que la ley confiere a cada una de ellas.

En tal sentido, en el marco de sus competencias, se comprometen a:

- 5.1. La **DIGESA** y **ENACO**, a compartir información que permita la trazabilidad/rastreabilidad de los alimentos industrializados sujetos a Registro Sanitario que contengan hoja de coca o sus derivados como ingredientes.
- 5.2. La **DIGESA** y **ENACO**, a colaborar en los muestreos y ensayos de alimentos industrializados con ingredientes a base de hoja de coca o derivados de ella.
- 5.3. La **DIGESA** y **ENACO**, a desarrollar capacitación mediante cursos, seminarios, talleres, entre otros eventos, para el fortalecimiento de las áreas técnicas de **LAS PARTES**.
- 5.4. La **DIGESA** y **ENACO**, a colaborar en la gestión y ejecución de proyectos conjuntos financiados por terceros.
- 5.5. La **DIGESA** y **ENACO**, a trabajar en forma conjunta un perfil de evaluación de riesgos que sustente técnicamente la inocuidad de los alimentos industrializados sujetos a Registro Sanitario que contengan hoja de coca o sus derivados como ingredientes.
- 5.6. **ENACO**, a desarrollar actividades de promoción de productos elaborados y comercializados por **ENACO**.
- 5.7. La **DIGESA**, a proponer las modificaciones normativas necesarias para exigir el certificado de legalidad de la hoja de coca emitido por **ENACO** como requisito para el trámite de registro sanitario de alimentos industrializados que contengan hoja de coca o sus derivados.
- 5.8. La **DIGESA**, a proponer las modificaciones normativas necesarias para verificar, en la inspección para la certificación de Principios Generales de Higiene (PGH) o Validación Técnica Oficial del Plan HACCP, que la hoja de coca utilizada como materia prima proceda de proveedores empadronados por **ENACO**.

CLÁUSULA SEXTA: DEL FINANCIAMIENTO

- 6.1. Los compromisos adquiridos por el **MINSA** en el presente Convenio están previstos en el Plan Operativo Institucional de la **DIGESA**, por lo que no irrogará gastos adicionales al Pliego Presupuestal.
- 6.2. El financiamiento para el cumplimiento de los compromisos adquiridos por **ENACO** en el presente Convenio serán asumidos como empresa.

CLÁUSULA SÉPTIMA: DEL CUMPLIMIENTO

LAS PARTES expresan su firme voluntad de dar estricto cumplimiento a las obligaciones que asumen en virtud del presente Convenio, comprometiéndose a efectuar las acciones que correspondan para la aplicación del mismo.



A efectos de implementar las disposiciones del presente Convenio, **LAS PARTES** designan como Coordinadores a:

- 7.1. Por el **MINSA**: El/La Director/a General de la Dirección General de Salud Ambiental e Inocuidad Alimentaria - DIGESA, con sede en Calles Las Amapolas N° 350 - Urb. San Eugenio, Lince, Lima.
- 7.2. Por **ENACO**: El/La Director/a Técnico/a de la Oficina de Comercio Industrial, con sede en Av. Universitaria N° 602, San Miguel, Lima.

Cualquier cambio en la designación de los Coordinadores deberá ser comunicado por escrito a la otra parte, en el plazo máximo de tres (03) días hábiles, en los domicilios señalados en la introducción del presente Convenio.

CLÁUSULA OCTAVA: DE LAS REUNIONES DE COORDINACIÓN

Los Coordinadores señalados en la cláusula precedente, o a quienes estos designen, llevarán a cabo reuniones de trabajo las veces que estimen pertinentes, a fin de coordinar las acciones que resulten necesarias para el cumplimiento del presente Convenio.

Durante el primer año de implementación del presente Convenio, los Coordinadores designados informarán trimestralmente, de manera conjunta y por escrito, el avance del cumplimiento de los compromisos asumidos en el presente Convenio.

CLÁUSULA NOVENA: DE LA VIGENCIA

El presente Convenio tendrá una vigencia de diez (10) años, contados a partir de la última fecha de su suscripción, indicada en la parte final de este documento, pudiendo ser renovado por acuerdo de **LAS PARTES**. Para tal efecto, se cursará comunicación escrita treinta (30) días antes de su vencimiento. De aprobarse la prórroga se suscribirá una Adenda, la cual formará parte integrante del presente Convenio.

CLÁUSULA DÉCIMA: DE LA RESOLUCIÓN DEL CONVENIO

El presente Convenio quedará concluido antes de su vencimiento en los siguientes casos:

- 10.1. Por acuerdo entre **LAS PARTES**, el mismo que deberá ser expresado por escrito con quince (15) días de anticipación a los domicilios señalados en la parte introductoria del presente documento.
- 10.2. Por caso fortuito o fuerza mayor que imposibilite su cumplimiento.
- 10.3. Por incumplimiento injustificado de cualquiera de las obligaciones asumidas por **LAS PARTES** en el presente Convenio.

En este caso, la parte que se considere afectada deberá requerir por escrito el cumplimiento de la obligación a la otra parte, en el plazo máximo de cinco (5) días hábiles. En caso esto no ocurra, el Convenio quedará resuelto en forma automática.

El término del presente Convenio no afectará la culminación de las obligaciones, ni de los compromisos pendientes a la fecha de la resolución.

CLÁUSULA DÉCIMO PRIMERA: SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

LAS PARTES declaran que celebran el presente Convenio conforme a las reglas de la buena fe y común intención, en virtud de lo cual acuerdan que, en caso de producirse alguna discrepancia



PERÚ

Ministerio
de SaludENACO S.A.
Empresa Nacional de la Coca-Cola

o controversia en la interpretación, ejecución y/o eventual incumplimiento del Convenio, estas serán resueltas en forma armoniosa a través del trato directo y común entendimiento.

CLÁUSULA DÉCIMO SEGUNDA: DE LA BUENA FE DE LAS PARTES

LAS PARTES declaran que en la elaboración del presente Convenio no ha mediado dolo, error, simulación, coacción u otro vicio que pudiera invalidarlo.

CLÁUSULA DÉCIMO TERCERA: DE LA RESERVA DE LA INFORMACIÓN

LAS PARTES se comprometen a guardar reserva sobre la información clasificada como confidencial que produzca o que tenga acceso como resultado de la ejecución del presente Convenio, salvo que dicha información se encuentre en dominio público o cuente con autorización expresa de la otra parte para su divulgación.

La información obtenida por **LAS PARTES** no podrá ser transferida, comercializada ni divulgada a terceros por cualquier medio o modalidad, en forma total o parcial, onerosa o gratuita, sin autorización previa por escrito de la otra Parte.

CLÁUSULA DÉCIMO CUARTA: DE LA LIBRE ADHESIÓN Y SEPARACIÓN

En cumplimiento de lo establecido en el numeral 88.3 del artículo 88 del Texto Único Ordenado de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, aprobado por Decreto Supremo N° 004-2019-JUS, **LAS PARTES** declaran expresamente que el presente Convenio es de libre adhesión y separación para las mismas.

CLÁUSULA DÉCIMO QUINTA: DE LA MODIFICACIÓN

LAS PARTES de mutuo acuerdo pueden introducir modificaciones y/o ampliaciones al presente Convenio como resultado de las evaluaciones que se realicen durante el tiempo de su vigencia, mediante la suscripción de la adenda respectiva, bajo las formalidades del presente Convenio.

CLÁUSULA DÉCIMO SEXTA: DE LOS MECANISMOS ANTICORRUPCIÓN

LAS PARTES se comprometen desde la suscripción del presente Convenio, a que este se ejecutará con sujeción a las normas legales aplicables, absteniéndose de realizar cualquier práctica o acción que no se ajuste o no esté contemplada en las referidas normas; caso contrario se aplicará lo señalado en la Cláusula Décima, debiendo la parte que incumpla con este compromiso asumir los daños y perjuicios que le pudiera causar a la otra parte.

LAS PARTES declaran que, durante el proceso de negociación y formalización del presente Convenio, no se ha generado ningún evento, situación o hecho que involucre algún indicio de corrupción que pueda comprometer los compromisos asumidos con la suscripción del presente Convenio; asimismo, se comprometen a que, durante su ejecución, adoptarán los mecanismos o medidas convenientes a fin de prevenir la posible comisión de actos de corrupción y/o cualquier otro acto vinculado con los mismos.

CLÁUSULA DÉCIMO SÉPTIMA: DE LA COMUNICACIÓN ENTRE LAS PARTES

Todos los avisos, solicitudes, comunicaciones o notificaciones que **LAS PARTES** se dirijan en virtud del presente Convenio, se efectúan por escrito y se consideran válidamente realizadas desde el momento en que se entregue el documento al destinatario en los domicilios indicados en la Cláusula Séptima: Del Cumplimiento del presente Convenio.



Los cambios de domicilio deben ser puestos en conocimiento de la otra parte con cuarenta y ocho (48) horas de anticipación.

En señal de conformidad con el presente Convenio, LAS PARTES proceden a su suscripción en dos (02) ejemplares originales de igual valor, en la ciudad de Lima en las fechas indicadas.

POR ENACO	POR EL MINSA
	
CRISTIAN EDUARDO GALARZA MESÍAS Gerente General (e)	JOEL CANDIA BRICEÑO Viceministro de Salud Pública
Fecha: 29/06/2022	Fecha: 27/06/2022



ANEXO 3

"DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES"
"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional "

Lima, 16 de marzo de 2022

OF. RE (DCD) N° 2-9-B/177

Convoca a reunión para tratar
problemas ENACO exportar sus
productos a Europa.

REF: Oficio No 028-2022-ENACO S.A/Gerencia General

Señor
Cristian E. Galarza Mesías
Gerente General de la
Empresa Nacional de la Coca S.A.
Lima. - .-

Es grato dirigirme a usted en relación a su oficio de la referencia sobre el problema que tiene su empresa para exportar sus productos con fines farmacéuticos y benéficos a Europa, por lo que solicita la intervención de esta Cancillería para una solución de Estado a Estado con los Países Bajos.

Al respecto, este Ministerio tiene el agrado de invitarlo a una reunión a llevarse a cabo el lunes 21 de los corrientes a las 10:00 a.m. en la Sala A1 del primer piso del Edificio Carlos García Bedoya, situado en Jirón Lampa 545, Lima.

Atentamente,



Alexis Paúl Aquino Albengrin
Ministro Consejero
Director de Control de Drogas

YNBC



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

Firmado Digitalmente por:
SILVA COLLAO Diego Mauricio FAU 20131379944
soft
Razón: E-292334-2021 Clave: BNEDN0
Ubicación: Lima
Fecha: 12/09/2021 14:16:45

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 138-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 10 de setiembre del 2021.

Señor

DONALD HILDEBRANDO CASTILLO GALLEGOS

Director General

Dirección General de Aeronáutica Civil

Ministerio de Transportes y Comunicaciones

Presente. -

Asunto: **Negativa injusta de la aerolínea KLM a ENACO S.A. en el servicio de transporte de carga aérea para la exportación del producto "Cocaína base al 92%" para línea farmacéutica Macfarlan (Reino Unido)**

Referencias: - Oficio N° 084-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL
- Oficio N° 087-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

De mi mayor consideración:

Previo un cordial saludo, me dirijo a usted para poner en su conocimiento la problemática que viene afrontando la Empresa Nacional de la Coca S.A. (ENACO S.A.) al no poder exportar su producto "Cocaína Base al 92%" para el cliente Macfarlan en Reino Unido, a fin de solicitar vuestra intermediación destinada a alcanzar una solución efectiva.

Es el caso que, ENACO S.A. está siendo limitada desde finales del año 2019 hasta la actualidad, en sus operaciones de exportación del producto "Cocaína base al 92%" para fines farmacéuticos (línea anestésicos) del cliente Macfarlan, que opera en el Reino Unido. Es importante considerar que cada operación con el cliente mencionado conlleva el traslado de 330 kilos del producto "Cocaína base al 92%" y nos permite poder facturar 2.5. millones de soles aproximadamente, lo cual representa el 10% de la venta anual de ENACO S.A.

Esta limitación proviene principalmente de la aerolínea KLM (Perú), con base en Países Bajos, con la cual en los últimos años (más de diez) hemos transportado nuestro producto "Cocaína base al 92%" sin ningún problema ni restricción, ya que ENACO S.A. es el agente oficial del Estado peruano, encargado con carácter de exclusividad para comercializar a nivel nacional e internacional la hoja de coca legal, así como industrializarla en productos derivados. ENACO S.A. cumple con todas las autorizaciones y documentos otorgados de Estado a Estado para la exportación, toda vez que el cliente debidamente registrado en el país importador solicita un permiso de importación ante las autoridades competentes en su país para poder importar una cantidad que previamente se encuentra autorizada con un año de anterioridad (PREVISIONES). Los permisos de

importación emitidos en el exterior, que son recibidos por el cliente importador, se envían a nuestro país y a ENACO S.A. que, conforme a ley, inicia el trámite para obtener el Permiso de Exportación y la Resolución Directoral ante las autoridades correspondientes en el Perú, como es el caso de la DIRECCIÓN GENERAL DE MEDICAMENTOS INSUMOS Y DROGAS – DIGEMID/MINSA, que autoriza legalmente a ENACO S.A. la exportación del producto.

Este caso, en su momento, fue elevado al Ministerio de Transportes y Comunicaciones y al Ministerio de Relaciones Exteriores (Anexos 1 y 2). Este último, mediante su misión diplomática en Países Bajos, en agosto del 2021 tomó conocimiento de que KLM adujo la negativa de no transportar nuestro producto “Cocaína base al 92%”, supuestamente por leyes y políticas de Países Bajos (Anexo 4). Sin embargo, el 2 septiembre del 2021, habiendo realizado mayores indagaciones, a través de PROMPERU con la autoridad regulatoria sobre productos farmacéuticos de Países Bajos, validamos que no existe ninguna restricción ni documentos adicionales que limiten el tránsito de exportación mediante ese país. Se adjunta correo electrónico que acredita este punto (Anexo 5).

En última comunicación, también mediante la misión diplomática peruana en Países Bajos, KLM manifestó otro argumento, distinto al anterior, señalando que tras haber transportado nuestro producto “Cocaína base al 92%” hasta el 2019, decidió no continuar con el transporte de este tipo de productos porque considera que en un caso de “emergencia” se puede ver obligado a descender en cualquier país donde el producto esté prohibido y podría haber riesgo para su tripulación (Anexo 3), situación que sería excepcional y que constituiría un hecho fortuito o de fuerza mayor -supuestos también regulados en esos casos extremos- ya que una emergencia no es planificada ni forma parte de la cotidianidad.

La negativa de KLM ha ocasionado que ENACO S.A. a la fecha pierda a uno de sus dos clientes más importantes, como es la empresa “*Takeda Pharmaceutical Company Limited*” de Japón, con graves daños y perjuicios económicos tangibles para su operación. Asimismo, nos sentimos muy preocupados porque si esta negativa continúa, vamos a perder al único cliente potencial que nos permite poder comercializar nuestro producto “Cocaína base al 92%”, que es Macfarlan de Reino Unido, agravando el perjuicio económico que nos viene generando KLM, por lo que -antes de tomar las acciones legales correspondientes- queremos agotar las gestiones necesarias a través del Estado peruano, más aún cuando nuestro producto derivado “Cocaína base al 92%” es legal y tal como se ha detallado en los párrafos anteriores no hay ninguna limitación para el transporte aéreo internacional, lo único que existe es una negativa unilateral de la administración de la aerolínea KLM.

Esta dura limitación va en contra de la Política Nacional contra las Drogas al 2030, aprobada mediante Decreto Supremo 192-2020-PCM, pues afecta económicamente la

operación de ENACO S.A., generándole un alto riesgo de acumulación de sobre stock de hoja de coca legal sin poder ser industrializada y comercializada en volúmenes importantes.

Actualmente, tenemos listo el lote de 330 kilogramos de nuestro producto "Cocaína Base al 92%" para exportarlo de manera regular al cliente Macfarlan en Reino Unido. Sólo estamos a la espera de que la aerolínea KLM pueda reconsiderar su posición con el objetivo de que -cumpliendo con la cooperación en la aviación civil internacional establecida en el Convenio de Chicago de 1944 y las políticas del OACI que pertenece a la ONU- ENACO S.A. pueda cumplir los roles asignados por el Estado Peruano y los tratados internacionales¹.

En nuestras últimas gestiones destinadas a volver a exportar sin la negativa unilateral de la empresa KLM, a través de la cual se embarcaban nuestros productos derivados a Europa sin ningún inconveniente en más de diez años, volvemos a recurrir a la Dirección General de Aeronáutica Civil², que ejerce la Autoridad Aeronáutica Civil del Perú, para lograr una solución justa y eficiente para esta operación, dada la afectación de los derechos e intereses económicos y comerciales de ENACO S.A., como Empresa del Estado Peruano, que ve limitadas y trucas sus operaciones de comercio al exterior, mediante la exportación de su producto "Cocaína Base al 92%" para uso médico farmacológico, que se venía exportando a diversos países de manera regular, siendo los principales Inglaterra, Suiza, Japón, etc., operaciones que con esta situación no se pueden realizar, a causa principal de la aerolínea KLM (Perú), agente privado perteneciente a los Países Bajos, junto a otras aerolíneas que se niegan a embarcar y transportar nuestro producto.

Agradeciéndole la atención al caso detallado, le deseamos éxitos en su gestión y la disposición de establecer sinergias con nuestra empresa en lo que considere necesario.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente

Cristian E. Galarza Mesías

GERENTE GENERAL (e)

cgalarza@enaco.com.pe

C.C.:

OCIND

OAJ

¹ a) Convención Única de 1961 sobre estupefacientes, enmendada por el Protocolo de 1972 de Modificación de la Convención Única de 1961 sobre Estupefacientes.

b) Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Sicotrópicas (1988)

² Ley N° 27791, Ley de Organización y Funciones del Ministerio de Transportes y Comunicaciones

ANEXO N° 1



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

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 084-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 27 de mayo del 2021.

Señor

DONAL HILDEBRANDO CASTILLO GALLEGOS

Director General

Dirección General de Aeronáutica Civil

Ministerio de Transportes y Comunicaciones

Presente.-

Asunto: **SOLICITUD DE INTERMEDIACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE INSUMO
CONTROLADO DE LA EMPRESA NACIONAL DE LA COCA – ENACO S.A.**

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de saludarlo cordialmente y a la vez exponer ante su despacho lo siguiente:

El Estado peruano, a través de la Empresa Nacional de la Coca S.A. (ENACO S.A.) es la única entidad facultada para la comercialización e industrialización de Hoja de Coca, conforme a las atribuciones que le confiere el Artículo 6 del D.L. 1241 y el Art. 10 de su Reglamento.

Nuestra función principal es atender la demanda legal de hoja coca, tanto para uso tradicional (mercado local) y su industrialización (mercado internacional). Asimismo, contamos con otras líneas de productos como son la línea de filtrantes, hoja de coca micropulverizada, licor de hoja de coca y extractos naturales bajo la marca Delisse en el mercado interno y externo, así como la producción y comercialización en el mercado externo del estupefaciente Cocaína Base al 92% de pureza.

La Hoja de Coca se exporta principalmente a Estados Unidos cumpliendo con las normas nacionales e internacionales vigentes, donde se requiere el Permiso de Importación emitido por las autoridades competentes del país importador para solicitar el permiso de exportación otorgado por las autoridades del Ministerio de Salud de nuestro país, y obtenido este último documento se procede a programar la exportación.

Así mismo, la Cocaína Base al 92% de pureza de uso médico farmacológico, se exporta a diversos países, siendo los principales Inglaterra, Suiza, Japón etc. que por tratarse de sustancias fiscalizadas a nivel internacional, se sigue el mismo procedimiento que el descrito anteriormente y se exporta por vía aérea.

Del mismo modo debo señalar que nuestra empresa forma parte de la Estrategia Nacional de la Lucha contra las Drogas (ENLCD) establecida por el Estado peruano, la cual está conformada además por SUNAT, DIRANDRO, Unidad de Inteligencia Financiera (Superintendencia de Banca y Seguros), Ministerio de Defensa, entre otros.

Es de precisar también que, al estar clasificada la Cocaína Base al 92% de pureza como "Estupefacientes", es un producto restringido, por lo que ENACO S.A., es la única empresa del Estado Peruano facultada para industrializar y comercializar dicho insumo para uso médico farmacológico, conforme lo establece el Decreto Legislativo 1241, antes mencionado.

En ese sentido, comunicamos también, que hace más de 40 años, el Estado a través de ENACO S.A. viene realizando estas exportaciones dentro del marco estricto de la Ley, a diferentes países, conforme se puede observar en el siguiente cuadro que refleja un historial de los envíos realizado, así como los nombres de los operadores de carga con los que hemos trabajado.

RELACION DE EXPORTACIONES REALIZADAS POR ENACO S.A (2015 - 2019)						
AÑO	CUENTE	LUGAR DE DESTINO	PRODUCTO	OPERADOR DE CARGA		VIA AEREA
				DHL GLOBAL FORWARDING	OTRO OPERADOR	
2019	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2018	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2018	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2017	LIPOMED AG	SUIZA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2016	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2016	ALCALIBER S.A.	ESPAÑA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2015	LIPOMED AG	SUIZA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2015	TAKEDA PHARMACEUTICAL COMPANY	OSAKA - JAPON	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM

Es preciso señalar, que normalmente se realizaban las exportaciones con la aerolínea KLM Perú, sin embargo, en los últimos años (2019 -2021) se ha tenido el inconveniente de la negativa de esta línea de carga a transportar nuestro producto a destinos europeos, aduciendo cambio en las políticas internas de la casa matriz de **KLM**.

Por este motivo, se tomó la decisión del cambio de aerolínea con la empresa española **IBERIA** la que en el presente año luego de emitir la reserva correspondiente y dar respuesta positiva para el traslado del producto hasta Londres, No embarcó nuestra mercadería, a pesar de cumplir con todos los permisos, certificados y requisitos según el lugar de origen (PERÚ) y destino (INGLATERRA). Esto sucedió 2 horas antes de la salida del vuelo.

En coordinación con el cliente desde el mes de marzo del presente año, se analizó la oportunidad de exportar el producto por vía marítima obteniendo respuesta positiva de parte de la Agencia Marítima Hapag Lloyd quien luego de tomar conocimiento del tipo de carga a transportar solicitó todos los documentos que se requerían para este servicio, emitiendo el booking correspondiente, documento que aseguraba el espacio en la nave con llegada al puerto del Callao el día 03 de Mayo del presente.

Estando todo cumplido y dentro de los plazos establecidos, al llegar la nave al Callao, el Capitán de navío manifestó que él no podía transportar ese tipo de producto hasta Londres conforme estaba planificado y documentado, argumentando razones sin fundamento alguno, derivándose de esta situación que el producto no fuera embarcado

En consecuencia, la empresa del Estado peruano ENACO S.A., ha dejado de facturar los siguientes montos que afectan la economía de nuestra empresa y por ende al Estado Peruano:

Año 2020 USD 712,920 (setecientos doce mil novecientos veinte dólares americanos)

Año 2021 USD 670,000 (seiscientos setenta mil dólares americanos, en lo que va del año)

Por lo antes expuesto, agradeceré interponer sus buenos oficios y efectuar las coordinaciones correspondientes con las aerolíneas en mención, principalmente con la aerolínea KLM, con la cual realizábamos operaciones de manera regular hasta el año 2019 y a la fecha no atiende nuestra solicitud, lo cual viene afectando de manera muy perjudicial a nuestra organización y a nuestro cliente Macfarlan Smith, quienes tienen una participación activa en el sector salud a nivel mundial.

Se adjunta documentos de sustento de nuestras operaciones las cuales hemos realizado de manera regular, que datan desde el año 2015 al 2021.

- Anexo N° 1 - Exportación vía aérea (**NEGADA**) - Línea aérea IBERIA (enero 2021)
- Anexo N° 2 - Exportación vía marítima (**NEGADA**) - Línea Marítima Hapag Lloyd (abril 2021)
- Anexo N° 3 - Exportación regular ejecutada en el 2019 (Reino Unido)
- Anexo N° 4 - Exportación regular ejecutada en el 2018 (Reino Unido)



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

-
- Anexo N° 5 - Exportación regular ejecutada en el 2017 (Suiza)
 - Anexo N° 6 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (Reino Unido))
 - Anexo N° 7 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (España)
 - Anexo N° 8 - Exportación regular ejecutada en el 2015 (Suiza)
 - Anexo N° 9 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (Japón)
 - Anexo N° 10 - Correos de sustento de gestiones realizadas con operadores de carga
 - Anexo N° 11 – CARTAS Nros. 023 y 033 -2020-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Agradeciéndole anticipadamente por la atención que merezca el presente, aprovecho la oportunidad para reiterarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Cristian E. Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)

C.C.:
OCIND



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

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 087-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 31 de mayo del 2021.

Señor

EDUARDO MARTÍN GONZÁLEZ CHÁVEZ

Ministro de Transportes y Comunicaciones

Presente. -

Asunto: **SOLICITUD DE INTERMEDIACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE INSUMO
CONTROLADO DE LA EMPRESA NACIONAL DE LA COCA – ENACO S.A.**

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de saludarlo cordialmente y a la vez exponer ante su despacho, lo siguiente:

El Estado peruano, a través de la Empresa Nacional de la Coca S.A. (ENACO S.A.) es la única entidad facultada para la comercialización e industrialización de Hoja de Coca, conforme a las atribuciones que le confiere el Artículo 6 del D.L. 1241 y el Art. 10 de su Reglamento.

Nuestra función principal es atender la demanda legal de hoja coca, tanto para uso tradicional (mercado local) y su industrialización (mercado internacional). Asimismo, contamos con otras líneas de productos como son la línea de filtrantes, hoja de coca micropulverizada, licor de hoja de coca y extractos naturales bajo la marca Delisse en el mercado interno y externo, así como la producción y comercialización en el mercado externo del estupefaciente Cocaína Base al 92% de pureza.

La Hoja de Coca se exporta principalmente a Estados Unidos cumpliendo con las normas nacionales e internacionales vigentes, donde se requiere el Permiso de Importación emitido por las autoridades competentes del país importador para solicitar el permiso de exportación otorgado por las autoridades del Ministerio de Salud de nuestro país, y obtenido este último documento se procede a programar la exportación.

Así mismo, la Cocaína Base al 92% de pureza de uso médico farmacológico, se exporta a diversos países, siendo los principales Inglaterra, Suiza, Japón etc. que por tratarse de sustancias fiscalizadas a nivel internacional, se sigue el mismo procedimiento que el descrito anteriormente y se exporta por vía aérea.

Del mismo modo debo señalar que nuestra empresa forma parte de la Estrategia Nacional de la Lucha contra las Drogas (ENLCD) establecida por el Estado peruano, la cual está conformada además por SUNAT, DIRANDRO, Unidad de Inteligencia Financiera (Superintendencia de Banca y Seguros), Ministerio de Defensa, entre otros.

Es de precisar también que, al estar clasificada la Cocaína Base al 92% de pureza como "Estupefacientes", es un producto restringido, por lo que ENACO S.A., es la única empresa del Estado Peruano facultada para industrializar y comercializar dicho insumo para uso médico farmacológico, conforme lo establece el Decreto Legislativo 1241, antes mencionado.

En ese sentido, comunicamos también, que hace más de 40 años, el Estado a través de ENACO S.A. viene realizando estas exportaciones dentro del marco estricto de la Ley, a diferentes países, conforme se puede observar en el siguiente cuadro que refleja un historial de los envíos realizado, así como los nombres de los operadores de carga con los que hemos trabajado.

RELACION DE EXPORTACIONES REALIZADAS POR ENACO S.A (2015 - 2019)						
AÑO	CUENTE	LUGAR DE DESTINO	PRODUCTO	OPERADOR DE CARGA		VIA AEREA
				DHL GLOBAL FORWARDING	OTRO OPERADOR	
2019	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2018	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2018	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2017	LIPOMED AG	SUIZA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2016	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2016	ALCALIBER S.A.	ESPAÑA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2015	LIPOMED AG	SUIZA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2015	TAKEDA PHARMACEUTICAL COMPANY	OSAKA - JAPON	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM

Es preciso señalar, que normalmente se realizaban las exportaciones con la aerolínea KLM Perú, sin embargo, en los últimos años (2019 -2021) se ha tenido el inconveniente de la negativa de esta línea de carga a transportar nuestro producto a destinos europeos, aduciendo cambio en las políticas internas de la casa matriz de **KLM**.

Por este motivo, se tomó la decisión del cambio de aerolínea con la empresa española **IBERIA** la que en el presente año luego de emitir la reserva correspondiente y dar respuesta positiva para el traslado del producto hasta Londres, No embarcó nuestra mercadería, a pesar de cumplir con todos los permisos, certificados y requisitos según el lugar de origen (PERÚ) y destino (INGLATERRA). Esto sucedió 2 horas antes de la salida del vuelo.

En coordinación con el cliente desde el mes de marzo del presente año, se analizó la oportunidad de exportar el producto por vía marítima obteniendo respuesta positiva de parte de la Agencia Marítima Hapag Lloyd quien luego de tomar conocimiento del tipo de carga a transportar solicitó todos los documentos que se requerían para este servicio, emitiendo el booking correspondiente, documento que aseguraba el espacio en la nave con llegada al puerto del Callao el día 03 de Mayo del presente.

Estando todo cumplido y dentro de los plazos establecidos, al llegar la nave al Callao, el Capitán de navío manifestó que él no podía transportar ese tipo de producto hasta Londres conforme estaba planificado y documentado, argumentando razones sin fundamento alguno, derivándose de esta situación que el producto no fuera embarcado

En consecuencia, la empresa del Estado peruano ENACO S.A., ha dejado de facturar los siguientes montos que afectan la economía de nuestra empresa y por ende al Estado Peruano:

Año 2020	USD 712,920 (setecientos doce mil novecientos veinte dólares americanos)
Año 2021	USD 670,000 (seiscientos setenta mil dólares americanos, en lo que va del año)

Por lo antes expuesto, agradeceré señor Ministro interponer sus buenos oficios y efectuar las coordinaciones correspondientes con las aerolíneas en mención, principalmente con la aerolínea KLM, con la cual realizábamos operaciones de manera regular hasta el año 2019 y a la fecha no atiende nuestra solicitud, lo cual viene afectando de manera muy perjudicial a nuestra organización y a nuestro cliente Macfarlan Smith, quienes tienen una participación activa en el sector salud a nivel mundial.

Se adjunta documentos de sustento de nuestras operaciones las cuales hemos realizado de manera regular, que datan desde el año 2015 al 2021.

- Anexo N° 1 - Exportación vía aérea **(NEGADA)** - Línea aérea IBERIA (enero 2021)
- Anexo N° 2 - Exportación vía marítima **(NEGADA)** - Línea Marítima Hapag Lloyd (abril 2021)
- Anexo N° 3 - Exportación regular ejecutada en el 2019 (Reino Unido)
- Anexo N° 4 - Exportación regular ejecutada en el 2018 (Reino Unido)



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

-
- Anexo N° 5 - Exportación regular ejecutada en el 2017 (Suiza)
 - Anexo N° 6 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (Reino Unido))
 - Anexo N° 7 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (España)
 - Anexo N° 8 - Exportación regular ejecutada en el 2015 (Suiza)
 - Anexo N° 9 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (Japón)
 - Anexo N° 10 - Correos de sustento de gestiones realizadas con operadores de carga
 - Anexo N° 11 – CARTAS Nros. 023 y 033 -2020-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Agradeciéndole anticipadamente por la atención que merezca el presente, aprovecho la oportunidad para reiterarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Cristian E. Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)

C.C.:
OCIND

ANEXO N° 2

CARGO



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



Firmado digitalmente por:
GALARZA MESAIS Cristian Eduardo
FAU 20114883230 hard
Fecha y hora: 28.05.2021 20:32:29

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 085-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 28 de mayo del 2021.

Señora Embajadora

MARÍA CECILIA ROZAS PONCE DE LEÓN

Directora de Control de Drogas

Dirección General para Asuntos Multilaterales y Globales

Ministerio de Relaciones Exteriores

Presente.

Asunto: **SOLICITUD DE INTERMEDIACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE INSUMO CONTROLADO DE LA EMPRESA NACIONAL DE LA COCA – ENACO S.A.**

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de saludarla cordialmente y a la vez exponer ante su despacho la siguiente:

El Estado peruano, a través de la Empresa Nacional de la Coca S.A. (ENACO S.A.) es la única entidad facultada para la comercialización e industrialización de Hoja de Coca, conforme a las atribuciones que le confiere el Artículo 6 del D.L. 1241 y el Art. 10 de su Reglamento.

Nuestra función principal es atender la demanda legal de hoja coca, tanto para uso tradicional (mercado local) y su industrialización (mercado internacional). Asimismo, contamos con otras líneas de productos como son la línea de filtrantes, hoja de coca micropulverizada, licor de hoja de coca y extractos naturales bajo la marca Delisse en el mercado interno y externo, así como la producción y comercialización en el mercado externo del estupefaciente Cocaína Base al 92% de pureza.

La Hoja de Coca se exporta principalmente a Estados Unidos cumpliendo con las normas nacionales e internacionales vigentes, donde se requiere el Permiso de Importación emitido por las autoridades competentes del país importador para solicitar el permiso de exportación otorgado por las autoridades del Ministerio de Salud de nuestro país, y obtenida este último documento se procede a programar la exportación.



Sede Comercial : Calle Tenerías N° 103, San Sebastián, Cusco
Sede Industrial : Av. Universitaria N° 602, San Miguel, Lima
Sede Administrativa : Av. Arequipa N° 4528, Miraflores, Lima

Teléf.: (084) 582007
Teléf.: 2637219
Teléf.: 6584706



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

Así mismo, la Cocaína Base al 92% de pureza de uso médico farmacológico, se exporta a diversos países, siendo los principales Inglaterra, Suiza, Japón etc., que por tratarse de sustancias fiscalizadas a nivel internacional, se sigue el mismo procedimiento que el descrito anteriormente y se exporta por vía aérea.

Del mismo modo debo señalar que nuestra empresa forma parte de la Estrategia Nacional de la Lucha contra las Drogas (ENLCD) establecida por el Estado peruano, la cual está conformada además por SUNAT, DIRANDRO, Unidad de Inteligencia Financiera (Superintendencia de Banca y Seguros), Ministerio de Defensa, entre otros.

Es de precisar también que, al estar clasificada la Cocaína Base al 92% de pureza como "Estupefacientes", es un producto restringido, por lo que ENACO S.A., es la única empresa del Estado Peruano facultada para industrializar y comercializar dicho insumo para uso médico farmacológico, conforme lo establece el Decreto Legislativo 1241, antes mencionado.

En ese sentido, comunicamos también, que hace más de 40 años, el Estado a través de ENACO S.A. viene realizando estas exportaciones dentro del marco estricto de la Ley, a diferentes países, conforme se puede observar en el siguiente cuadro que refleja un historial de los envíos realizado, así como los nombres de los operadores de carga con los que hemos trabajado.

RELACION DE EXPORTACIONES REALIZADAS POR ENACO S.A. (2015 - 2019)						
AÑO	CLIENTE	USUARIO DESTINO	PRODUCTO	OPERADOR DE CARGA		VIA AEREA
				DHL GLOBAL FORWARDING	OTRO OPERADOR	
2015	NACFARLAN INTL LIMITED	TIPO UNDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2016	NACFARLAN INTL LIMITED	TIPO UNDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2017	UPONED AG	RUSA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2018	NACFARLAN INTL LIMITED	TIPO UNDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2019	NACFARLAN INTL LIMITED	TIPO UNDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING	ACCIONA FORWARDING	KLM
2020	UPONED AG	RUSA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2021	TAIYDA PHARMACEUTICAL COMPANY	OTRAGA - JAPON	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM

Es preciso señalar, que normalmente se realizaban las exportaciones con la aerolínea KLM Perú, sin embargo, en los últimos años (2019 -2021) se ha tenido el inconveniente de la negativa de esta línea de carga a transportar nuestro producto a destinos europeos, aduciendo cambio en las políticas internas de la casa matriz de KLM.

Sede Comercial : Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco
Sede Industrial : Av. Universitaria N° 402, San Miguel , Lima
Sede Administrativa : Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima

Teléf.: (084) 582007
Teléf.: 2437219
Teléf.: 4584704



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

Por este motivo, se tomó la decisión del cambio de aerolínea con la empresa española **IBERIA** la que en el presente año luego de emitir la reserva correspondiente y dar respuesta positiva para el traslado del producto hasta Londres, No embarcó nuestro mercadería, a pesar de cumplir con todos los permisos, certificados y requisitos según el lugar de origen (PERÚ) y destino (INGLATERRA). Esto sucedió 2 horas antes de la salida del vuelo.

En coordinación con el cliente desde el mes de marzo del presente año, se analizó la oportunidad de exportar el producto por vía marítima obteniendo respuesta positiva de parte de la Agencia Marítima Hapag Lloyd quien luego de tomar conocimiento del tipo de carga a transportar solicitó todos los documentos que se requerían para este servicio, emitiendo el booking correspondiente, documento que aseguraba el espacio en la nave con llegada al puerto del Callao el día 03 de Mayo del presente.

Estando todo cumplido y dentro de los plazos establecidos, al llegar la nave al Callao, el Capitán de navío manifestó que él no podía transportar este tipo de producto hasta Londres conforme estaba planificado y documentado, argumentando razones sin fundamento alguno, derivándose de esta situación que el producto no fuera embarcado.

En consecuencia, la empresa del Estado peruano ENACO S.A., ha dejado de facturar los siguientes montos que afectan la economía de nuestra empresa y por ende al Estado Peruano:

Año 2020	USD 712,920 (selecientos doce mil novecientos veinte dólares americanos)
Año 2021	USD 670,000 (seiscientos setenta mil dólares americanos, en lo que va del año)

Por lo antes expuesto, agradeceré interponer sus buenos oficios y efectuar las coordinaciones correspondientes con las aerolíneas en mención, principalmente con la aerolínea KLM, con la cual realizábamos operaciones de manera regular hasta el año 2019 y a la fecha no atiende nuestra solicitud, lo cual viene afectando de manera muy perjudicial a nuestra organización y a nuestro cliente Macfarlan Smith, quienes tienen una participación activa en el sector salud a nivel mundial.

Se adjunta documentos de sustento de nuestras operaciones las cuales hemos realizado de manera regular, que datan desde el año 2015 al 2021.

- Anexo N° 1 - Exportación vía aérea (**NEGADA**) - Línea aérea IBERIA (enero 2021)
- Anexo N° 2 - Exportación vía marítima (**NEGADA**) - Línea Marítima Hapag Lloyd (abril 2021)
- Anexo N° 3 - Exportación regular ejecutada en el 2019 (Reino Unido)
- Anexo N° 4 - Exportación regular ejecutada en el 2018 (Reino Unido)

Sede Comercial :	Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco	Teléf.: (084) 582007
Sede Industrial :	Av. Universitaria N° 602, San Miguel , Lima	Teléf.: 2637219
Sede Administrativa :	Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima	Teléf.: 6584706



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

-
- Anexo N° 5 - Exportación regular ejecutada en el 2017 (Suiza)
 - Anexo N° 6 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (Reino Unido)
 - Anexo N° 7 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (España)
 - Anexo N° 8 - Exportación regular ejecutada en el 2015 (Suiza)
 - Anexo N° 9 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (Japón)
 - Anexo N° 10 - Correos de sustento de gestiones realizadas con operadores de carga
 - Anexo N° 11 - CARTAS Nros. 023 y 033 -2020-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Agradeciéndole anticipadamente por la atención que merezca el presente, aprovecho la oportunidad para reiterarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Cristian E. Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)

C.C.:
OCIND

Sede Comercial :	Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco	Teléf.: (084) 582007
Sede Industrial :	Av. Universitaria N° 402, San Miguel , Lima	Teléf.: 2637219
Sede Administrativa :	Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima	Teléf.: 6684704

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 109-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 09 de julio del 2021

Señor:

LUIS ENRIQUE MAYAUTE VARGAS

Ministro

Director de Promoción Comercial

Ministerio de Relaciones Exteriores

Presente. -

Asunto : **PRESICIONES RESPECTO A LA NEGATIVA PARA TRANSPORTAR
LOS INSUMOS DE ENACO SA.**

Referencia : a) OF. RE (PCO) N° 2-9-B/279-Inconvenientes para la exportación
de sus productos a la Unión Europea (Doc. 154915 - 112582)
b) Oficio N° 085-2021-ENACO S.A./GG (Doc. 153234 – Exp. 103618)

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de saludarlo cordialmente y, en atención a vuestro documento de la referencia a), exponemos ante su despacho lo siguiente:

Hemos tomado nota que no hay ninguna directiva reciente estableciendo algún cambio o exigiendo nuevos requisitos para la importación del producto Cocaína Base al 92 % de pureza para uso farmacológico.

Sin embargo, es importante señalar que, en el momento en que fue consultada la Línea aérea KLM respondió:

COCAINA 92% - USO MEDICINAL

3 mensajes

Tigua Cottallat, Juan Carlos (LIM CA FK) - KLM <Juan-Carlos.TiguaCottallat@klm.com> 26 de octubre de 2020, 15:32

Para: "sdango@enaco.com.pe" <sdango@enaco.com.pe>

Cc: "cvasquez@enaco.com.pe" <cvasquez@enaco.com.pe>, "ptujillo@enaco.com.pe" <ptujillo@enaco.com.pe>

Estimada Dra. Dongo:

Por medio del presente correo, le ratifico la información proporcionada en su momento al Sr. Christian Galarza en el sentido que mi representada ya no transporta la mercadería de la referencia por políticas internas dictadas desde Casa Matriz y en concordancia con la regulaciones holandesas.

Lamentamos no poderlos servir esta vez.

Kind regards,

JUAN-CARLOS TIGUA
CARGO OPERATIONS MANAGER / TIGUA AMERICAS
Per France KLM Maritime Cargo
LIM CA FK
Ave. Ermita Encuentro 5555 Of 405-A, Lima Cargo City Office - Peru
T: + 51 1 575 5011 M: + 51 99 495 5470



Sede Comercial

Sede Industrial

Sede Administrativa

Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco

Av. Universitaria N° 602, San Miguel , Lima

Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima

Teléf.: (084) 582007

Teléf.: 2637219

Teléf.: 6584706



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

Como se puede observar, la negativa de transportar el producto por parte de la línea aérea KLM se basa en políticas internas dictadas desde la casa matriz – Holanda en concordancia con la regulación holandesa.

Así mismo nuestro cliente desde Londres y a través de DHL realizó la misma gestión ante la Línea aérea KLM obteniendo la siguiente respuesta:



Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>

RE: Cola Update on KLM
7 mensajes

Pauline Phillips (DHL UK) <pauline.phillips@dhl.com> 14 de septiembre de 2020, 1:43
Para: Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>, Linda Gregor <Linda.Gregor@matthey.com>
Cc: Cameron Thomson <Cameron.Thomson@matthey.com>, Cristian Galarza <cgalarza@enaco.com.pe>, "Sergio Palacios (DHL PE)" <Sergio.Palacios@dhl.com>, Carlos Vasquez <cvasquez@enaco.com.pe>, "Keith Murphy (DHL UK)" <Keith.Murphy@dhl.com>, "Joyce Moleod (DHL UK)" <joyce.moleod@dhl.com>, "Greig Chisholm (dhl UK)" <Greig.Chisholm@dhl.com>

Good morning All

KLM UK have advised that unfortunately it is not permitted to ship this substance via AMS. It is to do with narcotics related to Dutch Opium Law which is also applicable to medical & pharmaceutical cocaine. It is a Dutch law which KLM cannot overrule.

Krgds

Pauline Phillips
Airfreight Team Leader
Glasgow

DHL Global Forwarding (UK) Limited
2 Campsie Drive, Glasgow Airport
Paisley PA3 2SG, United Kingdom

Phone +44 (0) 141 303 4821
Extension 4821

Mobile +44 (0) 7841 529131

pauline.phillips@dhl.com
www.dhl.com

DHL Global Forwarding – Excellence. Simply delivered.

Deutsche Post DHL Group

DHL Global Forwarding (UK) Limited, Registered in England. Registered No: 4056042. Registered Office: Eastworth House, Eastworth Road, Chertsey, Surrey KT16 8SH. VAT No: GB 745 2604 38.

DHL Global Forwarding (UK) Limited is a full trading member of the British International Freight Association ("BIFA") (Registered No. 0002). All DHL Global Forwarding (UK) Limited business is transacted on the BIFA Standard Trading Conditions 2017 (England) Edition that exclude or limit the liability of DHL Global Forwarding (UK) Limited in certain circumstances. A copy of the relevant terms and conditions can be found [here](#).

This message is from DHL Global Forwarding (UK) Limited and may contain confidential business information. It is intended solely for the use of the individual to whom it is addressed. If you are not the intended recipient please contact the sender and delete this message and any attachment from your system. Unauthorised publication, use, dissemination, forwarding, printing or copying of this email and its attachments is strictly prohibited.

Sede Comercial
Sede Industrial
Sede Administrativa

Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco
Av. Universitaria N° 602, San Miguel , Lima
Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima

Teléf.: (084) 582007
Teléf.: 2637219
Teléf.: 6584706

Del mismo modo, DHL Perú, realizó la consulta a varias líneas aéreas obteniendo una negativa de embarque para el producto, como se observa a continuación:



En ese sentido, no comprendemos porque luego de una experiencia de más de 40 años exportando este producto de un momento a otro se cierran las puertas para este insumo tan importante para la línea farmacéutica, generando un desabastecimiento a nuestro cliente Macfarlan Smith Limited – UK y perjudicando a nuestra empresa que representa al estado peruano.

Solicitamos su apoyo para seguir buscando el motivo que ha generado esta situación, para tratar de superarlo mediante la sustentación correspondiente y buscar en forma conjunta que el producto vuelva a ser aceptado por las líneas aéreas para su comercialización internacional cumpliendo con la normatividad que le corresponde.

Agradeciéndole anticipadamente por la atención que merezca el presente, aprovecho la oportunidad para reiterarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente
CRISTIAN EDUARDO GALARZA MESÍAS
GERENTE GENERAL (e)
Empresa Nacional de la Coca S.A.

CC. OCIND, Arch.

ANEXO N° 3



Mesa de Partes <mesadepartes@enaco.com.pe>

OFICIO PCO 2-9-B/330 RREE

1 mensaje

Angel Antonio Arenaza Trinidad <aarenazat@ree.gob.pe>

5 de agosto de 2021, 17:23

Para: ENACO - EMPRESA NACIONAL DE LA COCA <mesadepartes@enaco.com.pe>

Estimados,

Se adjunta el Oficio PCO 2-9-B/330 RREE para su registro y remisión de cargo a este correo,

Saludos,



El contenido de este mensaje en su totalidad (texto y adjuntos) se dirige exclusivamente a su destinatario. Puede contener información privilegiada o confidencial y es para uso exclusivo de la persona/entidad de destino. El Ministerio de Relaciones Exteriores informa que este mensaje contiene información confidencial, cuyo uso, copia, reproducción o distribución está prohibida en virtud de la legislación vigente. Si ha recibido este mensaje por error, le solicitamos comunique al remitente y proceda a su eliminación.

Imprima este mensaje y/o sus adjuntos solamente si es necesario hacerlo. Reduzcamos el consumo innecesario de papel. Cuidar el medio ambiente es responsabilidad de todos.

 **OFICIO PCO 2-9-B-330 RREE.pdf**
456K

"DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES"
""Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia""

Lima, 05 de agosto de 2021

OF. RE (PCO) N° 2-9-B/330

Sobre exportación de productos de
ENACO vía KLM

REF: OFICIO N° 109-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Señor
Christian Eduardo Galarza Mesías
Gerente General (e)
Empresa Nacional de la Coca S.A. - ENACO S.A.
Lima .-

Me dirijo a usted en atención al oficio de la referencia a fin de hacer de su conocimiento que, de acuerdo a lo ofrecido por el señor Frank Prillewitz, Vicepresidente de Gobierno y Asuntos Industriales de KLM a nuestra Embajada en los Países Bajos, dicha autoridad realizó indagaciones con las áreas de Cargo y de Asuntos Legales de la empresa respecto de la negativa de la mencionada aerolínea de transportar productos derivados de la hoja de coca.

Al respecto, y como resultado de un intercambio de mensajes con nuestra Misión Diplomática, en los que se solicitó una precisión sobre las razones de dicha negativa, el Sr. Prillewitz ha informado lo siguiente:

Tras haber transportado los productos medicinales derivados de la coca hasta el 2019, la empresa decidió no continuar con el transporte de ninguna sustancia medicinal o farmacéutica derivada de narcóticos en general, ya sea de hoja de coca, cannabis, opio u otros.

Este cambio en su política interna fue adoptado -según expresó- luego de un concienzudo análisis de los riesgos implícitos en el transporte de dichas sustancias. Aunque prefirió no ser muy explícito acerca de este asunto, citó como ejemplo los riesgos derivados para la tripulación de KLM en caso de que un avión que transporte ese tipo de sustancias requiera realizar un aterrizaje de emergencia en un país donde las mismas se encuentren prohibidas.

Al enfatizar que la decisión no había sido tomada "a la ligera" y por lo tanto no pueda reconsiderarla, el señor Prillewitz reiteró su mayor disposición de continuar trabajando con el Perú en el transporte de cualquier otro tipo de mercancías.

Atentamente,



Bicentenario
1821-2021

Ministerio de
Relaciones Exteriores
del Perú



BICENTENARIO
PERÚ 2021

Luis Enrique Mayaute Vargas
Ministro
Director de Promoción
Comercial

eas

ANEXO N° 4



Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>

Fwd: Solicita agendar reunión

1 mensaje

Cristian Galarza <cgalarza@enaco.com.pe>
Para: Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>

2 de agosto de 2021, 12:46

Pc

----- Forwarded message -----

De: **Juan Reus** <jreus@promperu.gob.pe>
Date: jue., 29 de julio de 2021 12:03 p. m.
Subject: Re: Solicita agendar reunión
To: Lourdes Casas <lcasas@enaco.com.pe>
Cc: Cristian Galarza <cgalarza@enaco.com.pe>

Estimado Sr. Galarza, de las consultas realizadas, KLM no transportaría la cocaína medicinal por requerimientos de las autoridades de Países Bajos, de contar con un documento que las autoridades de este país otorguen a ENACO para que KLM pueda transportar la mercadería a su territorio, y que la misma sea permitida de salir de Países Bajos por su Aduana al destino final (Escocia). En la documentación que me enviaron se tiene el permiso del Reino Unido, pero no se tiene el permiso de Países Bajos, al cual se debe aplicar para obtener una respuesta. Adjunto enlace y documentación anexa con mayor información, sobre a quién dirigirse para la solicitud, y costos relacionados a la aplicación.

[Imports and exports opium | Import and export | Farmatec](#)

Atentamente,

Saludos.

Juan Luis Reus
CEC Rotterdam

El mar, 20 jul 2021 a las 14:42, Lourdes Casas (<lcasas@enaco.com.pe>) escribió:

Estimado señor Reus:

Buenas tardes, por especial encargo del Mgt. Cristian Galarza Mesías, Gerente General (e) de ENACO S.A., solicita tenga a bien concederle una reunión para el día de mañana 21 de los corrientes, a fin de tratar aspectos relacionados a la negativa para transportar nuestros insumos al exterior.

Quedamos a la espera de su respuesta.

Cordialmente,

Lourdes Casas Barboza

Asistente

Gerencia General

ENACO S.A.
Empresa Nacional de la Coca S.A.
[Av. Arequipa # 4528 - Miraflores](#)

4/8/2021

Correo de EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A. - Fwd: Solicita agendar reunión

[Lima - Peru](#)

Teléfonos: +(511)6584705 – 6584706

Celular : 945962009

Sitio web: www.enaco.com.pe



permisos cocaína medicinal.pdf

173K

ANEXO N° 5



Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>

Fwd: Medicinal cocaine: Import requirement consultation

2 mensajes

Cristian Galarza <cgalarza@enaco.com.pe>
Para: Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>

2 de septiembre de 2021, 9:50

Para conocimiento

----- Forwarded message -----

De: **Juan Luis Reus** <jreus@promperu.gob.pe>
Date: jue, 2 de sep. de 2021 a la(s) 04:32
Subject: Fwd: Medicinal cocaine: Import requirement consultation
To: Cristian Galarza <cgalarza@enaco.com.pe>

Respuesta positiva de la autoridad regulatoria.

Juanluis Reus
CEC Rotterdam
Promperú

----- Forwarded message -----

De: **Best, W.** <w.best@igj.nl>
Date: jue, 2 sept 2021 a las 3:14
Subject: RE: Medicinal cocaine: Import requirement consultation
To: Juan Luis Reus <jreus@promperu.gob.pe>

Dear Mr. Reus,

Nothing has changed in the Netherlands. So if it is only transit there is no objection for KLM to refuse these shipments.

No additional documents are needed.

If necessary KLM can contact me.

Best regards,

Wim Best, Pharm.D., Eur Reg Tox

Coordinating/specialist senior-inspector

.....

Department of Pharmaceutical Products, Team Availability & Proper use

Controlled Substances Unit

Health and Youth Care Inspectorate

Stadsplateau 1 | 3521 AZ | Utrecht

P.O. Box 2518 | 6401 DA | Heerlen

.....

M+31-6-15035646

w.best@igj.nl

Van: Juan Luis Reus <jreus@promperu.gob.pe>

Verzonden: woensdag 1 september 2021 18:25

Aan: CIBG BMC <CIBGBMC@minvws.nl>; CIBG Opiumwetmiddelen <DienstpostbusCIBGinenuitvoerO
WM@minvws.nl>

Onderwerp: Medicinal cocaine: Import requirement consultation

Hello, my name is Juan Luis Reus, and I work for the Peruvian government at Promperu, our trade promotion organization (TPO).

Until recently, ENACO the state-owned coca company of Peru was exporting **medicinal** cocaine (92% purity) to Macfarlan Smith Limited in the UK. Shipments were transported from Lima to Scotland via Amsterdam by KLM. For this transaction, we had a UK permit for entering medicinal cocaine (input) into the UK and were not requested anything additional from the Dutch authorities, since the merchandise was in transit in the Netherlands on its way to Scotland, the final destination.

However, recently KLM announced it would not be transporting the medicinal cocaine in accordance with Dutch Law and policies. We would like to continue business with Mcfarlan Smith and use Amsterdam since it is the most cost-effective route for this operation.

Do we need a Dutch permit now? Can you please send the application. Any other considerations or requirements?

Thank you.

Juanluis Reus

Director

Promperu Rotterdam

www.promperu.gob.pe

[Coolsingel 104, 3011 AG Rotterdam](#)

--

Cristian E. Galarza Mesias

Gerente General (e)

ENACO S.A

Teléfono: 658 4706

Cel. 9892-23556

<http://enaco.com.pe>

Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>

2 de septiembre de 2021, 13:39

Para: "Catherine Elisa Moreno (DHL PE)" <Catherine.Elisa.Moreno@dhl.com>, Cristian Galarza <cgalarza@enaco.com.pe>

Hola Chaterine;

Aquí reenvío el correo electrónico recibido de Holanda.

Por favor es importante retomar este tema de manera urgente.

Nosotros continuamos insistiendo con otras instituciones hasta lograr el objetivo.

Quedamos a la espera de tu respuesta

Saludos

Silveria

[El texto citado está oculto]

--

QF. Silveria Dongo Gonzales

Directora Técnica

Oficina de Comercio Industrial

Cel:989-223-563

ENACO S.A.



"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 135-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 10 de setiembre del 2021



Firmado digitalmente por BEL URBINA
Roberto FAU 20504774288 soft
Motivo: Recibido
Fecha: 2021/09/10 16:33:55-0500

Señor
ROBERTO HELBERT SÁNCHEZ PALOMINO
Ministro de Comercio Exterior y Turismo
Presente.-

Asunto: **Negativa injusta de la aerolínea KLM a ENACO S.A. en el servicio de transporte de carga aérea para la exportación del producto "Cocaína base al 92%" para línea farmacéutica Macfarlan (Reino Unido)**

De mi mayor consideración:

Previo un cordial saludo, me dirijo a usted para poner en su conocimiento la problemática que viene afrontando la Empresa Nacional de la Coca S.A. (ENACO S.A.) al no poder exportar su producto "Cocaína Base al 92%" para el cliente Macfarlan en Reino Unido, a fin de solicitar vuestra intermediación destinada a alcanzar una solución efectiva.

Es el caso que, ENACO S.A. está siendo limitada desde finales del año 2019 hasta la actualidad, en sus operaciones de exportación del producto "Cocaína base al 92%" para fines farmacéuticos (línea anestésicos) del cliente Macfarlan, que opera en el Reino Unido. Es importante considerar que cada operación con el cliente mencionado conlleva el traslado de 330 kilos del producto "Cocaína base al 92%" y nos permite poder facturar 2.5. millones de soles aproximadamente, lo cual representa el 10% de la venta anual de ENACO S.A.

Esta limitación proviene principalmente de la aerolínea KLM (Perú), con base en Países Bajos, con la cual en los últimos años (más de diez) hemos transportado nuestro producto "Cocaína base al 92%" sin ningún problema ni restricción, ya que ENACO S.A. es el agente oficial del Estado peruano, encargado con carácter de exclusividad para comercializar a nivel nacional e internacional la hoja de coca legal, así como industrializarla en productos derivados. ENACO S.A. cumple con todas las autorizaciones y documentos otorgados de Estado a Estado para la exportación, toda vez que el cliente debidamente registrado en el país importador solicita un permiso de importación ante las autoridades competentes en su país para poder importar una cantidad que previamente se encuentra autorizada con un año de anterioridad (PREVISIONES). Los permisos de importación emitidos en el exterior, que son recibidos por el cliente importador, se envían a nuestro país y a ENACO S.A. que, conforme a ley, inicia el trámite para obtener el Permiso de Exportación y la Resolución Directoral ante las autoridades correspondientes

Esta es una copia auténtica imprimible de un documento electrónico archivado

por ENACO, aplicando la Ley N° 27102 y el Art. 25 de D.S. 00459-2017-P. Su autenticidad
Tercera Disposición Complementaria Final del D.S. 026-2016-PCM. Su autenticidad
e integridad pueden ser contrastadas a través de la siguiente dirección
web: <https://sied.tonare.gov.pe/visor/SIEDWeb/> usando el código: 105631

Sede Comercial: Calle Tenorio N° 103, San Sebastián, Cusco
Sede Industrial: Av. Universitaria N° 602, San Miguel, Lima
Sede Administrativa: Av. Arequipa N° 4528, Miraflores, Lima

Teléf.: (084) 582007

Teléf.: 2637219

Teléf.: 6584706

en el Perú, como es el caso de la DIRECCIÓN GENERAL DE MEDICAMENTOS INSUMOS Y DROGAS – DIGEMID/MINSA, que autoriza legalmente a ENACO S.A. la exportación del producto.

Este caso, en su momento, fue elevado al Ministerio de Transportes y Comunicaciones y al Ministerio de Relaciones Exteriores (Anexos 1 y 2). Este último, mediante su misión diplomática en Países Bajos, en agosto del 2021 tomó conocimiento de que KLM adujo la negativa de no transportar nuestro producto "Cocaína base al 92%", supuestamente por leyes y políticas de Países Bajos (Anexo 4). Sin embargo, el 2 septiembre del 2021, habiendo realizado mayores indagaciones, a través de PROMPERU con la autoridad regulatoria sobre productos farmacéuticos de Países Bajos, validamos que no existe ninguna restricción ni documentos adicionales que limiten el tránsito de exportación mediante ese país. Se adjunta correo electrónico que acredita este punto (Anexo 5).

En última comunicación, también mediante la misión diplomática peruana en Países Bajos, KLM manifestó otro argumento, distinto al anterior, señalando que tras haber transportado nuestro producto "Cocaína base al 92%" hasta el 2019, decidió no continuar con el transporte de este tipo de productos porque considera que en un caso de "emergencia" se puede ver obligado a descender en cualquier país donde el producto esté prohibido y podría haber riesgo para su tripulación (Anexo 3), situación que sería excepcional y que constituiría un hecho fortuito o de fuerza mayor -supuestos también regulados en esos casos extremos- ya que una emergencia no es planificada ni forma parte de la cotidianidad.

La negativa de KLM ha ocasionado que ENACO S.A. a la fecha pierda a uno de sus dos clientes más importantes, como es la empresa "*Takeda Pharmaceutical Company Limited*" de Japón, con graves daños y perjuicios económicos tangibles para su operación. Asimismo, nos sentimos muy preocupados porque si esta negativa continúa, vamos a perder al único cliente potencial que nos permite poder comercializar nuestro producto "Cocaína base al 92%", que es Macfarlan de Reino Unido, agravando el perjuicio económico que nos viene generando KLM, por lo que -antes de tomar las acciones legales correspondientes- queremos agotar las gestiones necesarias a través del Estado peruano, más aún cuando nuestro producto derivado "Cocaína base al 92%" es legal y tal como se ha detallado en los párrafos anteriores no hay ninguna limitación para el transporte aéreo internacional, lo único que existe es una negativa unilateral de la administración de la aerolínea KLM.

Esta dura limitación va en contra de la Política Nacional contra las Drogas al 2030, aprobada mediante Decreto Supremo 192-2020-PCM, pues afecta económicamente la operación de ENACO S.A., generándole un alto riesgo de acumulación de sobre stock de hoja de coca legal sin poder ser industrializada y comercializada en volúmenes importantes.

Actualmente, tenemos listo el lote de 330 kilogramos de nuestro producto "Cocaína Base al 92%" para exportarlo de manera regular al cliente Macfarlan en Reino Unido. Sólo estamos a la espera de que la aerolínea KLM pueda reconsiderar su posición con el objetivo de que -cumpliendo con la cooperación en la aviación civil internacional establecida en el Convenio de Chicago de 1944 y las políticas del OACI que pertenece a la ONU- ENACO S.A. pueda cumplir los roles asignados por el Estado Peruano y los tratados internacionales¹.

En nuestras últimas gestiones destinadas a volver a exportar sin la negativa unilateral de la empresa KLM, a través de la cual se embarcaban nuestros productos derivados a Europa sin ningún inconveniente en más de diez años, recurrimos al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, como organismo rector del Sector Comercio Exterior², para lograr una solución justa y eficiente para esta operación, dada la afectación de los derechos e intereses económicos y comerciales de ENACO S.A., como Empresa del Estado Peruano, que ve limitadas y trunca sus operaciones de comercio al exterior, mediante la exportación de su producto "Cocaína Base al 92%" para uso médico farmacológico, que se venía exportando a diversos países de manera regular, siendo los principales Inglaterra, Suiza, Japón, etc., operaciones que con esta situación no se pueden realizar, a causa principal de la aerolínea KLM (Perú), agente privado perteneciente a los Países Bajos, junto a otras aerolíneas que se niegan a embarcar y transportar nuestro producto.

Agradeciéndole la atención al caso detallado, le deseamos éxitos en su gestión y la disposición de establecer sinergias con nuestra empresa en lo que considere necesario.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente

Cristian E. Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)

cgalarza@enaco.com.pe

C.C.:
OCIND
OAJ

¹ a) Convención Única de 1961 sobre estupefacientes, enmendada por el Protocolo de 1972 de Modificación de la Convención Única de 1961 sobre Estupefacientes.
b) Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Sicotrópicas (1988)
² Ley N° 27790, Ley de organización y funciones del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

ANEXO N° 1



OFICIO SIED Nro. 054-2021/GG/ENACO
Firmado digitalmente por:
SILVA COLLAO Diego
Mauricio FAU 20131379944 soft
Motivo: Soy el Autor del
Documento
Fecha: 31/05/2021 09:57:09 -0500

Firmado Digitalmente por:
GALARZA MESIAS Cristian
Eduardo FAU 20114883230 hard
Razón: SOY AUTOR DEL
DOCUMENTO
Ubicación: CUSCO/PERU
Fecha: 28/05/2021 15:49:48



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

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 084-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 27 de mayo del 2021.

Señor

DONAL HILDEBRANDO CASTILLO GALLEGOS

Director General

Dirección General de Aeronáutica Civil

Ministerio de Transportes y Comunicaciones

Presente.-

Asunto: **SOLICITUD DE INTERMEDIACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE INSUMO
CONTROLADO DE LA EMPRESA NACIONAL DE LA COCA – ENACO S.A.**

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de saludarlo cordialmente y a la vez exponer ante su despacho lo siguiente:

El Estado peruano, a través de la Empresa Nacional de la Coca S.A. (ENACO S.A.) es la única entidad facultada para la comercialización e industrialización de Hoja de Coca, conforme a las atribuciones que le confiere el Artículo 6 del D.L. 1241 y el Art. 10 de su Reglamento.

Nuestra función principal es atender la demanda legal de hoja coca, tanto para uso tradicional (mercado local) y su industrialización (mercado internacional). Asimismo, contamos con otras líneas de productos como son la línea de filtrantes, hoja de coca micropulverizada, licor de hoja de coca y extractos naturales bajo la marca Delisse en el mercado interno y externo, así como la producción y comercialización en el mercado externo del estupefaciente Cocaína Base al 92% de pureza.

La Hoja de Coca se exporta principalmente a Estados Unidos cumpliendo con las normas nacionales e internacionales vigentes, donde se requiere el Permiso de Importación emitido por las autoridades competentes del país importador para solicitar el permiso de exportación otorgado por las autoridades del Ministerio de Salud de nuestro país, y obtenido este último documento se procede a programar la exportación.

Esta es una copia auténtica imprimible de un documento electrónico archivado

por ENACO, aplicación de Disposición por Ato. 25 de D.S. 026-2016-PCM. Su autenticidad

Tercera Disposición Complementaria Final del D.S. 026-2016-PCM. Su autenticidad

e integridad pueden ser contrastadas a través de la siguiente dirección

web: <https://sied.tonare.gob.pe/visor/SIEDWeb/> usando el código: 99048

Sede General: Calle Tenenías N° 103, San Sebastián, Cusco

Sede Industrial: Av. Universitaria N° 602, San Miguel, Lima

Sede Administrativa: Av. Arequipa N° 4528, Miraflores, Lima

Teléf.: (084) 582007

Teléf.: 2637219

Teléf.: 6584706

Así mismo, la Cocaína Base al 92% de pureza de uso médico farmacológico, se exporta a diversos países, siendo los principales Inglaterra, Suiza, Japón etc. que por tratarse de sustancias fiscalizadas a nivel internacional, se sigue el mismo procedimiento que el descrito anteriormente y se exporta por vía aérea.

Del mismo modo debo señalar que nuestra empresa forma parte de la Estrategia Nacional de la Lucha contra las Drogas (ENLCD) establecida por el Estado peruano, la cual está conformada además por SUNAT, DIRANDRO, Unidad de Inteligencia Financiera (Superintendencia de Banca y Seguros), Ministerio de Defensa, entre otros.

Es de precisar también que, al estar clasificada la Cocaína Base al 92% de pureza como "Estupefacientes", es un producto restringido, por lo que ENACO S.A., es la única empresa del Estado Peruano facultada para industrializar y comercializar dicho insumo para uso médico farmacológico, conforme lo establece el Decreto Legislativo 1241, antes mencionado.

En ese sentido, comunicamos también, que hace más de 40 años, el Estado a través de ENACO S.A. viene realizando estas exportaciones dentro del marco estricto de la Ley, a diferentes países, conforme se puede observar en el siguiente cuadro que refleja un historial de los envíos realizado, así como los nombres de los operadores de carga con los que hemos trabajado.

RELACION DE EXPORTACIONES REALIZADAS POR ENACO S.A (2015 - 2019)						
AÑO	CUENTE	LUGAR DE DESTINO	PRODUCTO	OPERADOR DE CARGA		VIA AEREA
				DHL GLOBAL FORWARDING	OTRO OPERADOR	
2019	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2018	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2018	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2017	LIPOMED AG	SUIZA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2016	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2016	ALCALIBER S.A.	ESPAÑA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2015	LIPOMED AG	SUIZA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2015	TAKEDA PHARMACEUTICAL COMPANY	OSAKA - JAPON	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM

Es preciso señalar, que normalmente se realizaban las exportaciones con la aerolínea KLM Perú, sin embargo, en los últimos años (2019 -2021) se ha tenido el inconveniente de la negativa de esta línea de carga a transportar nuestro producto a destinos europeos, aduciendo cambio en las políticas internas de la casa matriz de **KLM**.

Por este motivo, se tomó la decisión del cambio de aerolínea con la empresa española **IBERIA** la que en el presente año luego de emitir la reserva correspondiente y dar respuesta positiva para el traslado del producto hasta Londres, No embarcó nuestra mercadería, a pesar de cumplir con todos los permisos, certificados y requisitos según el lugar de origen (PERÚ) y destino (INGLATERRA). Esto sucedió 2 horas antes de la salida del vuelo.

En coordinación con el cliente desde el mes de marzo del presente año, se analizó la oportunidad de exportar el producto por vía marítima obteniendo respuesta positiva de parte de la Agencia Marítima Hapag Lloyd quien luego de tomar conocimiento del tipo de carga a transportar solicitó todos los documentos que se requerían para este servicio, emitiendo el booking correspondiente, documento que aseguraba el espacio en la nave con llegada al puerto del Callao el día 03 de Mayo del presente.

Estando todo cumplido y dentro de los plazos establecidos, al llegar la nave al Callao, el Capitán de navío manifestó que él no podía transportar ese tipo de producto hasta Londres conforme estaba planificado y documentado, argumentando razones sin fundamento alguno, derivándose de esta situación que el producto no fuera embarcado.

En consecuencia, la empresa del Estado peruano ENACO S.A., ha dejado de facturar los siguientes montos que afectan la economía de nuestra empresa y por ende al Estado Peruano:

Año 2020 USD 712,920 (setecientos doce mil novecientos veinte dólares americanos)

Año 2021 USD 670,000 (seiscientos setenta mil dólares americanos, en lo que va del año)

Por lo antes expuesto, agradeceré interponer sus buenos oficios y efectuar las coordinaciones correspondientes con las aerolíneas en mención, principalmente con la aerolínea KLM, con la cual realizábamos operaciones de manera regular hasta el año 2019 y a la fecha no atiende nuestra solicitud, lo cual viene afectando de manera muy perjudicial a nuestra organización y a nuestro cliente Macfarlan Smith, quienes tienen una participación activa en el sector salud a nivel mundial.

Se adjunta documentos de sustento de nuestras operaciones las cuales hemos realizado de manera regular, que datan desde el año 2015 al 2021.

- Anexo N° 1 - Exportación vía aérea **(NEGADA)** - Línea aérea IBERIA (enero 2021)
- Anexo N° 2 - Exportación vía marítima **(NEGADA)** - Línea Marítima Hapag Lloyd (abril 2021)
- Anexo N° 3 - Exportación regular ejecutada en el 2019 (Reino Unido)
- Anexo N° 4 - Exportación regular ejecutada en el 2018 (Reino Unido)



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

- Anexo N° 5 - Exportación regular ejecutada en el 2017 (Suiza)
- Anexo N° 6 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (Reino Unido))
- Anexo N° 7 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (España)
- Anexo N° 8 - Exportación regular ejecutada en el 2015 (Suiza)
- Anexo N° 9 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (Japón)
- Anexo N° 10 - Correos de sustento de gestiones realizadas con operadores de carga
- Anexo N° 11 – CARTAS Nros. 023 y 033 -2020-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Agradeciéndole anticipadamente por la atención que merezca el presente, aprovecho la oportunidad para reiterarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Cristian E. Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)

C.C.:
OCIND



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

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 087-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 31 de mayo del 2021.

Señor

EDUARDO MARTÍN GONZÁLEZ CHÁVEZ

Ministro de Transportes y Comunicaciones

Presente. -

Asunto: **SOLICITUD DE INTERMEDIACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE INSUMO
CONTROLADO DE LA EMPRESA NACIONAL DE LA COCA – ENACO S.A.**

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de saludarlo cordialmente y a la vez exponer ante su despacho, lo siguiente:

El Estado peruano, a través de la Empresa Nacional de la Coca S.A. (ENACO S.A.) es la única entidad facultada para la comercialización e industrialización de Hoja de Coca, conforme a las atribuciones que le confiere el Artículo 6 del D.L. 1241 y el Art. 10 de su Reglamento.

Nuestra función principal es atender la demanda legal de hoja coca, tanto para uso tradicional (mercado local) y su industrialización (mercado internacional). Asimismo, contamos con otras líneas de productos como son la línea de filtrantes, hoja de coca micropulverizada, licor de hoja de coca y extractos naturales bajo la marca Delisse en el mercado interno y externo, así como la producción y comercialización en el mercado externo del estupefaciente Cocaína Base al 92% de pureza.

La Hoja de Coca se exporta principalmente a Estados Unidos cumpliendo con las normas nacionales e internacionales vigentes, donde se requiere el Permiso de Importación emitido por las autoridades competentes del país importador para solicitar el permiso de exportación otorgado por las autoridades del Ministerio de Salud de nuestro país, y obtenido este último documento se procede a programar la exportación.

Así mismo, la Cocaína Base al 92% de pureza de uso médico farmacológico, se exporta a diversos países, siendo los principales Inglaterra, Suiza, Japón etc. que por tratarse de sustancias fiscalizadas a nivel internacional, se sigue el mismo procedimiento que el descrito anteriormente y se exporta por vía aérea.

Del mismo modo debo señalar que nuestra empresa forma parte de la Estrategia Nacional de la Lucha contra las Drogas (ENLCD) establecida por el Estado peruano, la cual está conformada además por SUNAT, DIRANDRO, Unidad de Inteligencia Financiera (Superintendencia de Banca y Seguros), Ministerio de Defensa, entre otros.

Es de precisar también que, al estar clasificada la Cocaína Base al 92% de pureza como "Estupefacientes", es un producto restringido, por lo que ENACO S.A., es la única empresa del Estado Peruano facultada para industrializar y comercializar dicho insumo para uso médico farmacológico, conforme lo establece el Decreto Legislativo 1241, antes mencionado.

En ese sentido, comunicamos también, que hace más de 40 años, el Estado a través de ENACO S.A. viene realizando estas exportaciones dentro del marco estricto de la Ley, a diferentes países, conforme se puede observar en el siguiente cuadro que refleja un historial de los envíos realizado, así como los nombres de los operadores de carga con los que hemos trabajado.

RELACION DE EXPORTACIONES REALIZADAS POR ENACO S.A (2015 - 2019)						
AÑO	CUENTE	LUGAR DE DESTINO	PRODUCTO	OPERADOR DE CARGA		VIA AEREA
				DHL GLOBAL FORWARDING	OTRO OPERADOR	
2019	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2018	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2018	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2017	LIPOMED AG	SUIZA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2016	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2016	ALCALIBER S.A.	ESPAÑA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2015	LIPOMED AG	SUIZA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2015	TAKEDA PHARMACEUTICAL COMPANY	OSAKA - JAPON	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM

Es preciso señalar, que normalmente se realizaban las exportaciones con la aerolínea KLM Perú, sin embargo, en los últimos años (2019 -2021) se ha tenido el inconveniente de la negativa de esta línea de carga a transportar nuestro producto a destinos europeos, aduciendo cambio en las políticas internas de la casa matriz de **KLM**.

Por este motivo, se tomó la decisión del cambio de aerolínea con la empresa española **IBERIA** la que en el presente año luego de emitir la reserva correspondiente y dar respuesta positiva para el traslado del producto hasta Londres, No embarcó nuestra mercadería, a pesar de cumplir con todos los permisos, certificados y requisitos según el lugar de origen (PERÚ) y destino (INGLATERRA). Esto sucedió 2 horas antes de la salida del vuelo.

En coordinación con el cliente desde el mes de marzo del presente año, se analizó la oportunidad de exportar el producto por vía marítima obteniendo respuesta positiva de parte de la Agencia Marítima Hapag Lloyd quien luego de tomar conocimiento del tipo de carga a transportar solicitó todos los documentos que se requerían para este servicio, emitiendo el booking correspondiente, documento que aseguraba el espacio en la nave con llegada al puerto del Callao el día 03 de Mayo del presente.

Estando todo cumplido y dentro de los plazos establecidos, al llegar la nave al Callao, el Capitán de navío manifestó que él no podía transportar ese tipo de producto hasta Londres conforme estaba planificado y documentado, argumentando razones sin fundamento alguno, derivándose de esta situación que el producto no fuera embarcado

En consecuencia, la empresa del Estado peruano ENACO S.A., ha dejado de facturar los siguientes montos que afectan la economía de nuestra empresa y por ende al Estado Peruano:

Año 2020	USD 712,920 (setecientos doce mil novecientos veinte dólares americanos)
Año 2021	USD 670,000 (seiscientos setenta mil dólares americanos, en lo que va del año)

Por lo antes expuesto, agradeceré señor Ministro interponer sus buenos oficios y efectuar las coordinaciones correspondientes con las aerolíneas en mención, principalmente con la aerolínea KLM, con la cual realizábamos operaciones de manera regular hasta el año 2019 y a la fecha no atiende nuestra solicitud, lo cual viene afectando de manera muy perjudicial a nuestra organización y a nuestro cliente Macfarlan Smith, quienes tienen una participación activa en el sector salud a nivel mundial.

Se adjunta documentos de sustento de nuestras operaciones las cuales hemos realizado de manera regular, que datan desde el año 2015 al 2021.

- Anexo N° 1 - Exportación vía aérea **(NEGADA)** - Línea aérea IBERIA (enero 2021)
- Anexo N° 2 - Exportación vía marítima **(NEGADA)** - Línea Marítima Hapag Lloyd (abril 2021)
- Anexo N° 3 - Exportación regular ejecutada en el 2019 (Reino Unido)
- Anexo N° 4 - Exportación regular ejecutada en el 2018 (Reino Unido)



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

-
- Anexo N° 5 - Exportación regular ejecutada en el 2017 (Suiza)
 - Anexo N° 6 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (Reino Unido))
 - Anexo N° 7 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (España)
 - Anexo N° 8 - Exportación regular ejecutada en el 2015 (Suiza)
 - Anexo N° 9 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (Japón)
 - Anexo N° 10 - Correos de sustento de gestiones realizadas con operadores de carga
 - Anexo N° 11 – CARTAS Nros. 023 y 033 -2020-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Agradeciéndole anticipadamente por la atención que merezca el presente, aprovecho la oportunidad para reiterarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Cristian E. Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)

C.C.:
OCIND

ANEXO N° 2

CARGO



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



Firmado digitalmente por:
GALARZA MESAIS Cristian Eduardo
FAU 20114883230 hard
Fecha y hora: 28.05.2021 20:32:29

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 085-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 28 de mayo del 2021.

Señora Embajadora

MARÍA CECILIA ROZAS PONCE DE LEÓN

Directora de Control de Drogas

Dirección General para Asuntos Multilaterales y Globales

Ministerio de Relaciones Exteriores

Presente.

Asunto: **SOLICITUD DE INTERMEDIACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE INSUMO CONTROLADO DE LA EMPRESA NACIONAL DE LA COCA – ENACO S.A.**

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de saludarla cordialmente y a la vez exponer ante su despacho la siguiente:

El Estado peruano, a través de la Empresa Nacional de la Coca S.A. (ENACO S.A.) es la única entidad facultada para la comercialización e industrialización de Hoja de Coca, conforme a las atribuciones que le confiere el Artículo 6 del D.L. 1241 y el Art. 10 de su Reglamento.

Nuestra función principal es atender la demanda legal de hoja coca, tanto para uso tradicional (mercado local) y su industrialización (mercado internacional). Asimismo, contamos con otras líneas de productos como son la línea de filtrantes, hoja de coca micropulverizada, licor de hoja de coca y extractos naturales bajo la marca Delisse en el mercado interno y externo, así como la producción y comercialización en el mercado externo del estupefaciente Cocaína Base al 92% de pureza.

La Hoja de Coca se exporta principalmente a Estados Unidos cumpliendo con las normas nacionales e internacionales vigentes, donde se requiere el Permiso de Importación emitido por las autoridades competentes del país importador para solicitar el permiso de exportación otorgado por las autoridades del Ministerio de Salud de nuestro país, y obtenida este último documento se procede a programar la exportación.



Sede Comercial : Calle Tenerías N° 103, San Sebastián, Cusco
Sede Industrial : Av. Universitaria N° 602, San Miguel, Lima
Sede Administrativa : Av. Arequipa N° 4528, Miraflores, Lima

Teléf.: (084) 582007
Teléf.: 2637219
Teléf.: 6584706



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

Así mismo, la Cocaína Base al 92% de pureza de uso médico farmacológico, se exporta a diversos países, siendo los principales Inglaterra, Suiza, Japón etc., que por tratarse de sustancias fiscalizadas a nivel internacional, se sigue el mismo procedimiento que el descrito anteriormente y se exporta por vía aérea.

Del mismo modo debo señalar que nuestra empresa forma parte de la Estrategia Nacional de la Lucha contra las Drogas (ENLCD) establecida por el Estado peruano, la cual está conformada además por SUNAT, DIRANDRO, Unidad de Inteligencia Financiera (Superintendencia de Banca y Seguros), Ministerio de Defensa, entre otros.

Es de precisar también que, al estar clasificada la Cocaína Base al 92% de pureza como "Estupefacientes", es un producto restringido, por lo que ENACO S.A., es la única empresa del Estado Peruano facultada para industrializar y comercializar dicho insumo para uso médico farmacológico, conforme lo establece el Decreto Legislativo 1241, antes mencionado.

En ese sentido, comunicamos también, que hace más de 40 años, el Estado a través de ENACO S.A. viene realizando estas exportaciones dentro del marco estricto de la Ley, a diferentes países, conforme se puede observar en el siguiente cuadro que refleja un historial de los envíos realizado, así como los nombres de los operadores de carga con los que hemos trabajado.

RELACION DE EXPORTACIONES REALIZADAS POR ENACO S.A. (2015 - 2019)						
AÑO	CLIENTE	USUARIO DESTINO	PRODUCTO	OPERADOR DE CARGA		VIA AEREA
				DHL GLOBAL FORWARDING	OTRO OPERADOR	
2015	NACFARLAN BATH LIMITED	INDIA	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2016	NACFARLAN BATH LIMITED	INDIA	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2017	UPONED AG	RUSSIA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2018	NACFARLAN BATH LIMITED	INDIA	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2019	NACFARLAN BATH LIMITED	INDIA	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING	ACCIONA FORWARDING	KLM
2020	UPONED AG	RUSSIA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2021	TAIYU PHARMACEUTICAL COMPANY	CHINA - JAPAN	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM

Es preciso señalar, que normalmente se realizaban las exportaciones con la aerolínea KLM Perú, sin embargo, en los últimos años (2019 - 2021) se ha tenido el inconveniente de la negativa de esta línea de carga a transportar nuestro producto a destinos europeos, aduciendo cambio en las políticas internas de la casa matriz de KLM.

Sede Comercial : Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco
Sede Industrial : Av. Universitaria N° 402, San Miguel , Lima
Sede Administrativa : Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima

Teléf.: (084) 582007
Teléf.: 2437219
Teléf.: 4584704



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

Por este motivo, se tomó la decisión del cambio de aerolínea con la empresa española **IBERIA** la que en el presente año luego de emitir la reserva correspondiente y dar respuesta positiva para el traslado del producto hasta Londres, No embarcó nuestro mercadería, a pesar de cumplir con todos los permisos, certificados y requisitos según el lugar de origen (PERÚ) y destino (INGLATERRA). Esto sucedió 2 horas antes de la salida del vuelo.

En coordinación con el cliente desde el mes de marzo del presente año, se analizó la oportunidad de exportar el producto por vía marítima obteniendo respuesta positiva de parte de la Agencia Marítima Hapag Lloyd quien luego de tomar conocimiento del tipo de carga a transportar solicitó todos los documentos que se requerían para este servicio, emitiendo el booking correspondiente, documento que aseguraba el espacio en la nave con llegada al puerto del Callao el día 03 de Mayo del presente.

Estando todo cumplido y dentro de los plazos establecidos, al llegar la nave al Callao, el Capitán de navío manifestó que él no podía transportar este tipo de producto hasta Londres conforme estaba planificado y documentado, argumentando razones sin fundamento alguno, derivándose de esta situación que el producto no fuera embarcado.

En consecuencia, la empresa del Estado peruano ENACO S.A., ha dejado de facturar los siguientes montos que afectan la economía de nuestra empresa y por ende al Estado Peruano:

Año 2020	USD 712,920 (setecientos doce mil novecientos veinte dólares americanos)
Año 2021	USD 670,000 (seiscientos setenta mil dólares americanos, en lo que va del año)

Por lo antes expuesto, agradeceré interponer sus buenos oficios y efectuar las coordinaciones correspondientes con las aerolíneas en mención, principalmente con la aerolínea KLM, con la cual realizábamos operaciones de manera regular hasta el año 2019 y a la fecha no atiende nuestra solicitud, lo cual viene afectando de manera muy perjudicial a nuestra organización y a nuestro cliente Macfarlan Smith, quienes tienen una participación activa en el sector salud a nivel mundial.

Se adjunta documentos de sustento de nuestras operaciones las cuales hemos realizado de manera regular, que datan desde el año 2015 al 2021.

- Anexo N° 1 - Exportación vía aérea (**NEGADA**) - Línea aérea IBERIA (enero 2021)
- Anexo N° 2 - Exportación vía marítima (**NEGADA**) - Línea Marítima Hapag Lloyd (abril 2021)
- Anexo N° 3 - Exportación regular ejecutada en el 2019 (Reino Unido)
- Anexo N° 4 - Exportación regular ejecutada en el 2018 (Reino Unido)

Sede Comercial :	Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco	Teléf.: (084) 582007
Sede Industrial :	Av. Universitaria N° 602, San Miguel , Lima	Teléf.: 2637219
Sede Administrativa :	Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima	Teléf.: 6584706



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

-
- Anexo N° 5 - Exportación regular ejecutada en el 2017 (Suiza)
 - Anexo N° 6 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (Reino Unido)
 - Anexo N° 7 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (España)
 - Anexo N° 8 - Exportación regular ejecutada en el 2015 (Suiza)
 - Anexo N° 9 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (Japón)
 - Anexo N° 10 - Correos de sustento de gestiones realizadas con operadores de carga
 - Anexo N° 11 - CARTAS Nros. 023 y 033 -2020-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Agradeciéndole anticipadamente por la atención que merezca el presente, aprovecho la oportunidad para reiterarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Cristian E. Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)

C.C.:
OCIND

Sede Comercial :	Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco	Teléf.: (084) 582007
Sede Industrial :	Av. Universitaria N° 402, San Miguel , Lima	Teléf.: 2637219
Sede Administrativa :	Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima	Teléf.: 6684704

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 109-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 09 de julio del 2021

Señor:

LUIS ENRIQUE MAYAUTE VARGAS

Ministro

Director de Promoción Comercial

Ministerio de Relaciones Exteriores

Presente. -

Asunto : **PRESICIONES RESPECTO A LA NEGATIVA PARA TRANSPORTAR
LOS INSUMOS DE ENACO SA.**

Referencia : a) OF. RE (PCO) N° 2-9-B/279-Inconvenientes para la exportación
de sus productos a la Unión Europea (Doc. 154915 - 112582)
b) Oficio N° 085-2021-ENACO S.A./GG (Doc. 153234 – Exp. 103618)

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de saludarlo cordialmente y, en atención a vuestro documento de la referencia a), exponemos ante su despacho lo siguiente:

Hemos tomado nota que no hay ninguna directiva reciente estableciendo algún cambio o exigiendo nuevos requisitos para la importación del producto Cocaína Base al 92 % de pureza para uso farmacológico.

Sin embargo, es importante señalar que, en el momento en que fue consultada la Línea aérea KLM respondió:

COCAINA 92% - USO MEDICINAL

3 mensajes

Tigua Cottallat, Juan Carlos (LIM CA FK) - KLM <Juan-Carlos.TiguaCottallat@klm.com> 26 de octubre de 2020, 15:32

Para: "sdango@enaco.com.pe" <sdango@enaco.com.pe>

Cc: "cvasquez@enaco.com.pe" <cvasquez@enaco.com.pe>, "ptujillo@enaco.com.pe" <ptujillo@enaco.com.pe>

Estimada Dra. Dongo:

Por medio del presente correo, le ratifico la información proporcionada en su momento al Sr. Christian Galarza en el sentido que mi representada ya no transporta la mercadería de la referencia por políticas internas dictadas desde Casa Matriz y en concordancia con la regulaciones holandesas.

Lamentamos no poderlos servir esta vez.

Kind regards,

JUAN-CARLOS TIGUA
CARGO OPERATIONS MANAGER / TIGUA AMERICAS
Per France KLM Maritime Cargo
LIM CA FK
Ave. Ermita Encuentro 5555 Of 405-A, Lima Cargo City Office - Peru
T: + 51 1 575 5011 M: + 51 99 495 5470

Sede Comercial

Sede Industrial

Sede Administrativa

Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco

Av. Universitaria N° 602, San Miguel , Lima

Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima

Teléf.: (084) 582007

Teléf.: 2637219

Teléf.: 6584706



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

Como se puede observar, la negativa de transportar el producto por parte de la línea aérea KLM se basa en políticas internas dictadas desde la casa matriz – Holanda en concordancia con la regulación holandesa.

Así mismo nuestro cliente desde Londres y a través de DHL realizó la misma gestión ante la Línea aérea KLM obteniendo la siguiente respuesta:



Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>

RE: Cola Update on KLM
7 mensajes

Pauline Phillips (DHL UK) <pauline.phillips@dhl.com> 14 de septiembre de 2020, 1:43
Para: Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>, Linda Gregor <Linda.Gregor@matthey.com>
Cc: Cameron Thomson <Cameron.Thomson@matthey.com>, Cristian Galarza <cgalarza@enaco.com.pe>, "Sergio Palacios (DHL PE)" <Sergio.Palacios@dhl.com>, Carlos Vasquez <cvasquez@enaco.com.pe>, "Keith Murphy (DHL UK)" <Keith.Murphy@dhl.com>, "Joyce Moleod (DHL UK)" <joyce.moleod@dhl.com>, "Greig Chisholm (dhl UK)" <Greig.Chisholm@dhl.com>

Good morning All

KLM UK have advised that unfortunately it is not permitted to ship this substance via AMS. It is to do with narcotics related to Dutch Opium Law which is also applicable to medical & pharmaceutical cocaine. It is a Dutch law which KLM cannot overrule.

Krgds

Pauline Phillips
Airfreight Team Leader
Glasgow

DHL Global Forwarding (UK) Limited
2 Campsie Drive, Glasgow Airport
Paisley PA3 2SG, United Kingdom

Phone +44 (0) 141 303 4821
Extension 4821

Mobile +44 (0) 7841 529131
pauline.phillips@dhl.com
www.dhl.com

DHL Global Forwarding – Excellence. Simply delivered.

Deutsche Post DHL Group

DHL Global Forwarding (UK) Limited, Registered in England. Registered No: 4056042. Registered Office: Eastworth House, Eastworth Road, Chertsey, Surrey KT16 8SH. VAT No: GB 745 2604 38.

DHL Global Forwarding (UK) Limited is a full trading member of the British International Freight Association ("BIFA") (Registered No. 0002). All DHL Global Forwarding (UK) Limited business is transacted on the BIFA Standard Trading Conditions 2017 (England) Edition that exclude or limit the liability of DHL Global Forwarding (UK) Limited in certain circumstances. A copy of the relevant terms and conditions can be found [here](#).

This message is from DHL Global Forwarding (UK) Limited and may contain confidential business information. It is intended solely for the use of the individual to whom it is addressed. If you are not the intended recipient please contact the sender and delete this message and any attachment from your system. Unauthorised publication, use, dissemination, forwarding, printing or copying of this email and its attachments is strictly prohibited.

Sede Comercial
Sede Industrial
Sede Administrativa

Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco
Av. Universitaria N° 602, San Miguel , Lima
Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima

Teléf.: (084) 582007
Teléf.: 2637219
Teléf.: 6584706



Del mismo modo, DHL Perú, realizó la consulta a varias líneas aéreas obteniendo una negativa de embarque para el producto, como se observa a continuación:



En ese sentido, no comprendemos porque luego de una experiencia de más de 40 años exportando este producto de un momento a otro se cierran las puertas para este insumo tan importante para la línea farmacéutica, generando un desabastecimiento a nuestro cliente Macfarlan Smith Limited – UK y perjudicando a nuestra empresa que representa al estado peruano.

Solicitamos su apoyo para seguir buscando el motivo que ha generado esta situación, para tratar de superarlo mediante la sustentación correspondiente y buscar en forma conjunta que el producto vuelva a ser aceptado por las líneas aéreas para su comercialización internacional cumpliendo con la normatividad que le corresponde.

Agradeciéndole anticipadamente por la atención que merezca el presente, aprovecho la oportunidad para reiterarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente
CRISTIAN EDUARDO GALARZA MESÍAS
GERENTE GENERAL (e)
Empresa Nacional de la Coca S.A.

CC. OCIND, Arch.

ANEXO N° 3



Mesa de Partes <mesadepartes@enaco.com.pe>

OFICIO PCO 2-9-B/330 RREE

1 mensaje

Angel Antonio Arenaza Trinidad <aarenazat@ree.gob.pe>

5 de agosto de 2021, 17:23

Para: ENACO - EMPRESA NACIONAL DE LA COCA <mesadepartes@enaco.com.pe>

Estimados,

Se adjunta el Oficio PCO 2-9-B/330 RREE para su registro y remisión de cargo a este correo,

Saludos,



El contenido de este mensaje en su totalidad (texto y adjuntos) se dirige exclusivamente a su destinatario. Puede contener información privilegiada o confidencial y es para uso exclusivo de la persona/entidad de destino. El Ministerio de Relaciones Exteriores informa que este mensaje contiene información confidencial, cuyo uso, copia, reproducción o distribución está prohibida en virtud de la legislación vigente. Si ha recibido este mensaje por error, le solicitamos comunique al remitente y proceda a su eliminación.

Imprima este mensaje y/o sus adjuntos solamente si es necesario hacerlo. Reduzcamos el consumo innecesario de papel. Cuidar el medio ambiente es responsabilidad de todos.

 **OFICIO PCO 2-9-B-330 RREE.pdf**
456K

"DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES"
""Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia""

Lima, 05 de agosto de 2021

OF. RE (PCO) N° 2-9-B/330

Sobre exportación de productos de
ENACO vía KLM

REF: OFICIO N° 109-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Señor
Christian Eduardo Galarza Mesías
Gerente General (e)
Empresa Nacional de la Coca S.A. - ENACO S.A.
Lima .-

Me dirijo a usted en atención al oficio de la referencia a fin de hacer de su conocimiento que, de acuerdo a lo ofrecido por el señor Frank Prillewitz, Vicepresidente de Gobierno y Asuntos Industriales de KLM a nuestra Embajada en los Países Bajos, dicha autoridad realizó indagaciones con las áreas de Cargo y de Asuntos Legales de la empresa respecto de la negativa de la mencionada aerolínea de transportar productos derivados de la hoja de coca.

Al respecto, y como resultado de un intercambio de mensajes con nuestra Misión Diplomática, en los que se solicitó una precisión sobre las razones de dicha negativa, el Sr. Prillewitz ha informado lo siguiente:

Tras haber transportado los productos medicinales derivados de la coca hasta el 2019, la empresa decidió no continuar con el transporte de ninguna sustancia medicinal o farmacéutica derivada de narcóticos en general, ya sea de hoja de coca, cannabis, opio u otros.

Este cambio en su política interna fue adoptado -según expresó- luego de un concienzudo análisis de los riesgos implícitos en el transporte de dichas sustancias. Aunque prefirió no ser muy explícito acerca de este asunto, citó como ejemplo los riesgos derivados para la tripulación de KLM en caso de que un avión que transporte ese tipo de sustancias requiera realizar un aterrizaje de emergencia en un país donde las mismas se encuentren prohibidas.

Al enfatizar que la decisión no había sido tomada "a la ligera" y por lo tanto no pueda reconsiderarla, el señor Prillewitz reiteró su mayor disposición de continuar trabajando con el Perú en el transporte de cualquier otro tipo de mercancías.

Atentamente,



PERÚ

Ministerio
de Relaciones Exteriores

200

Bicentenario
1821-2021

Ministerio de
Relaciones Exteriores
del Perú



BICENTENARIO
PERÚ 2021

Luis Enrique Mayaute Vargas
Ministro
Director de Promoción
Comercial

eas

ANEXO N° 4



Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>

Fwd: Solicita agendar reunión

1 mensaje

Cristian Galarza <cgalarza@enaco.com.pe>
Para: Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>

2 de agosto de 2021, 12:46

Pc

----- Forwarded message -----

De: **Juan Reus** <jreus@promperu.gob.pe>
Date: jue., 29 de julio de 2021 12:03 p. m.
Subject: Re: Solicita agendar reunión
To: Lourdes Casas <lcasas@enaco.com.pe>
Cc: Cristian Galarza <cgalarza@enaco.com.pe>

Estimado Sr. Galarza, de las consultas realizadas, KLM no transportaría la cocaína medicinal por requerimientos de las autoridades de Países Bajos, de contar con un documento que las autoridades de este país otorguen a ENACO para que KLM pueda transportar la mercadería a su territorio, y que la misma sea permitida de salir de Países Bajos por su Aduana al destino final (Escocia). En la documentación que me enviaron se tiene el permiso del Reino Unido, pero no se tiene el permiso de Países Bajos, al cual se debe aplicar para obtener una respuesta. Adjunto enlace y documentación anexa con mayor información, sobre a quién dirigirse para la solicitud, y costos relacionados a la aplicación.

[Imports and exports opium | Import and export | Farmatec](#)

Atentamente,

Saludos.

Juan Luis Reus
CEC Rotterdam

El mar, 20 jul 2021 a las 14:42, Lourdes Casas (<lcasas@enaco.com.pe>) escribió:

Estimado señor Reus:

Buenas tardes, por especial encargo del Mgt. Cristian Galarza Mesías, Gerente General (e) de ENACO S.A., solicita tenga a bien concederle una reunión para el día de mañana 21 de los corrientes, a fin de tratar aspectos relacionados a la negativa para transportar nuestros insumos al exterior.

Quedamos a la espera de su respuesta.

Cordialmente,

Lourdes Casas Barboza

Asistente

Gerencia General

ENACO S.A.
Empresa Nacional de la Coca S.A.
[Av. Arequipa # 4528 - Miraflores](#)

4/8/2021

Correo de EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A. - Fwd: Solicita agendar reunión

[Lima - Peru](#)

Teléfonos: +(511)6584705 – 6584706

Celular : 945962009

Sitio web: www.enaco.com.pe



permisos cocaína medicinal.pdf

173K

ANEXO N° 5



Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>

Fwd: Medicinal cocaine: Import requirement consultation

2 mensajes

Cristian Galarza <cgalarza@enaco.com.pe>
Para: Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>

2 de septiembre de 2021, 9:50

Para conocimiento

----- Forwarded message -----

De: **Juan Luis Reus** <jreus@promperu.gob.pe>
Date: jue, 2 de sep. de 2021 a la(s) 04:32
Subject: Fwd: Medicinal cocaine: Import requirement consultation
To: Cristian Galarza <cgalarza@enaco.com.pe>

Respuesta positiva de la autoridad regulatoria.

Juanluis Reus
CEC Rotterdam
Promperú

----- Forwarded message -----

De: **Best, W.** <w.best@igj.nl>
Date: jue, 2 sept 2021 a las 3:14
Subject: RE: Medicinal cocaine: Import requirement consultation
To: Juan Luis Reus <jreus@promperu.gob.pe>

Dear Mr. Reus,

Nothing has changed in the Netherlands. So if it is only transit there is no objection for KLM to refuse these shipments.

No additional documents are needed.

If necessary KLM can contact me.

Best regards,

Wim Best, Pharm.D., Eur Reg Tox

Coordinating/specialist senior-inspector

.....

Department of Pharmaceutical Products, Team Availability & Proper use

Controlled Substances Unit

Health and Youth Care Inspectorate

Stadsplateau 1 | 3521 AZ | Utrecht

P.O. Box 2518 | 6401 DA | Heerlen

.....

M+31-6-15035646

w.best@igj.nl

Van: Juan Luis Reus <jreus@promperu.gob.pe>

Verzonden: woensdag 1 september 2021 18:25

Aan: CIBG BMC <CIBGBMC@minvws.nl>; CIBG Opiumwetmiddelen <DienstpostbusCIBGinenuitvoerO
WM@minvws.nl>

Onderwerp: Medicinal cocaine: Import requirement consultation

Hello, my name is Juan Luis Reus, and I work for the Peruvian government at Promperu, our trade promotion organization (TPO).

Until recently, ENACO the state-owned coca company of Peru was exporting **medicinal** cocaine (92% purity) to Macfarlan Smith Limited in the UK. Shipments were transported from Lima to Scotland via Amsterdam by KLM. For this transaction, we had a UK permit for entering medicinal cocaine (input) into the UK and were not requested anything additional from the Dutch authorities, since the merchandise was in transit in the Netherlands on its way to Scotland, the final destination.

However, recently KLM announced it would not be transporting the medicinal cocaine in accordance with Dutch Law and policies. We would like to continue business with Mcfarlan Smith and use Amsterdam since it is the most cost-effective route for this operation.

Do we need a Dutch permit now? Can you please send the application. Any other considerations or requirements?

Thank you.

Juanluis Reus

Director

Promperu Rotterdam

www.promperu.gob.pe

[Coolsingel 104, 3011 AG Rotterdam](#)

--

Cristian E. Galarza Mesias

Gerente General (e)

ENACO S.A

Teléfono: 658 4706

Cel. 9892-23556

<http://enaco.com.pe>

Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>

2 de septiembre de 2021, 13:39

Para: "Catherine Elisa Moreno (DHL PE)" <Catherine.Elisa.Moreno@dhl.com>, Cristian Galarza <cgalarza@enaco.com.pe>

Hola Chaterine;

Aquí reenvío el correo electrónico recibido de Holanda.

Por favor es importante retomar este tema de manera urgente.

Nosotros continuamos insistiendo con otras instituciones hasta lograr el objetivo.

Quedamos a la espera de tu respuesta

Saludos

Silveria

[El texto citado está oculto]

--

QF. Silveria Dongo Gonzales

Directora Técnica

Oficina de Comercio Industrial

Cel:989-223-563

ENACO S.A.



Firmado Digitalmente por:
SILVA COLLAO Diego Mauricio FAU 20131379944
soft
Razón: E-292337-2021 Clave: CHRRRH
Ubicación: Lima
Fecha: 12/09/2021 14:25:19

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 137-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 10 de setiembre del 2021.

Señor

JUAN FRANCISCO SILVA VILLEGAS

Ministro de Transportes y Comunicaciones

Presente. -

Asunto: **Negativa injusta de la aerolínea KLM a ENACO S.A. en el servicio de transporte de carga aérea para la exportación del producto "Cocaína base al 92%" para línea farmacéutica Macfarlan (Reino Unido)**

Referencia: - Oficio N° 084-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL
- Oficio N° 087-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

De mi mayor consideración:

Previo un cordial saludo, me dirijo a usted para poner en su conocimiento la problemática que viene afrontando la Empresa Nacional de la Coca S.A. (ENACO S.A.) al no poder exportar su producto "Cocaína Base al 92%" para el cliente Macfarlan en Reino Unido, a fin de solicitar vuestra intermediación destinada a alcanzar una solución efectiva.

Es el caso que, ENACO S.A. está siendo limitada desde finales del año 2019 hasta la actualidad, en sus operaciones de exportación del producto "Cocaína base al 92%" para fines farmacéuticos (línea anestésicos) del cliente Macfarlan, que opera en el Reino Unido. Es importante considerar que cada operación con el cliente mencionado conlleva el traslado de 330 kilos del producto "Cocaína base al 92%" y nos permite poder facturar 2.5. millones de soles aproximadamente, lo cual representa el 10% de la venta anual de ENACO S.A.

Esta limitación proviene principalmente de la aerolínea KLM (Perú), con base en Países Bajos, con la cual en los últimos años (más de diez) hemos transportado nuestro producto "Cocaína base al 92%" sin ningún problema ni restricción, ya que ENACO S.A. es el agente oficial del Estado peruano, encargado con carácter de exclusividad para comercializar a nivel nacional e internacional la hoja de coca legal, así como industrializarla en productos derivados. ENACO S.A. cumple con todas las autorizaciones y documentos otorgados de Estado a Estado para la exportación, toda vez que el cliente debidamente registrado en el país importador solicita un permiso de importación ante las autoridades competentes en su país para poder importar una cantidad que previamente se encuentra autorizada con un año de anterioridad (PREVISIONES). Los permisos de importación emitidos en el exterior, que son recibidos por el cliente importador, se envían

a nuestro país y a ENACO S.A. que, conforme a ley, inicia el trámite para obtener el Permiso de Exportación y la Resolución Directoral ante las autoridades correspondientes en el Perú, como es el caso de la DIRECCIÓN GENERAL DE MEDICAMENTOS INSUMOS Y DROGAS – DIGEMID/MINSA, que autoriza legalmente a ENACO S.A. la exportación del producto.

Este caso, en su momento, fue elevado al Ministerio de Transportes y Comunicaciones y al Ministerio de Relaciones Exteriores (Anexos 1 y 2). Este último, mediante su misión diplomática en Países Bajos, en agosto del 2021 tomó conocimiento de que KLM adujo la negativa de no transportar nuestro producto “Cocaína base al 92%”, supuestamente por leyes y políticas de Países Bajos (Anexo 4). Sin embargo, el 2 septiembre del 2021, habiendo realizado mayores indagaciones, a través de PROMPERU con la autoridad regulatoria sobre productos farmacéuticos de Países Bajos, validamos que no existe ninguna restricción ni documentos adicionales que limiten el tránsito de exportación mediante ese país. Se adjunta correo electrónico que acredita este punto (Anexo 5).

En última comunicación, también mediante la misión diplomática peruana en Países Bajos, KLM manifestó otro argumento, distinto al anterior, señalando que tras haber transportado nuestro producto “Cocaína base al 92%” hasta el 2019, decidió no continuar con el transporte de este tipo de productos porque considera que en un caso de “emergencia” se puede ver obligado a descender en cualquier país donde el producto esté prohibido y podría haber riesgo para su tripulación (Anexo 3), situación que sería excepcional y que constituiría un hecho fortuito o de fuerza mayor -supuestos también regulados en esos casos extremos- ya que una emergencia no es planificada ni forma parte de la cotidianidad.

La negativa de KLM ha ocasionado que ENACO S.A. a la fecha pierda a uno de sus dos clientes más importantes, como es la empresa “*Takeda Pharmaceutical Company Limited*” de Japón, con graves daños y perjuicios económicos tangibles para su operación. Asimismo, nos sentimos muy preocupados porque si esta negativa continúa, vamos a perder al único cliente potencial que nos permite poder comercializar nuestro producto “Cocaína base al 92%”, que es Macfarlan de Reino Unido, agravando el perjuicio económico que nos viene generando KLM, por lo que -antes de tomar las acciones legales correspondientes- queremos agotar las gestiones necesarias a través del Estado peruano, más aún cuando nuestro producto derivado “Cocaína base al 92%” es legal y tal como se ha detallado en los párrafos anteriores no hay ninguna limitación para el transporte aéreo internacional, lo único que existe es una negativa unilateral de la administración de la aerolínea KLM.

Esta dura limitación va en contra de la Política Nacional contra las Drogas al 2030, aprobada mediante Decreto Supremo 192-2020-PCM, pues afecta económicamente la operación de ENACO S.A., generándole un alto riesgo de acumulación de sobre stock de

hoja de coca legal sin poder ser industrializada y comercializada en volúmenes importantes.

Actualmente, tenemos listo el lote de 330 kilogramos de nuestro producto "Cocaína Base al 92%" para exportarlo de manera regular al cliente Macfarlan en Reino Unido. Sólo estamos a la espera de que la aerolínea KLM pueda reconsiderar su posición con el objetivo de que -cumpliendo con la cooperación en la aviación civil internacional establecida en el Convenio de Chicago de 1944 y las políticas del OACI que pertenece a la ONU- ENACO S.A. pueda cumplir los roles asignados por el Estado Peruano y los tratados internacionales¹.

En nuestras últimas gestiones destinadas a volver a exportar sin la negativa unilateral de la empresa KLM, a través de la cual se embarcaban nuestros productos derivados a Europa sin ningún inconveniente en más de diez años, volvemos a recurrir al Ministerio de Transportes y Comunicaciones en el marco de sus funciones², como supervisar el cumplimiento del marco normativo relacionado con su ámbito de competencia, para lograr una solución justa y eficiente para esta operación, dada la afectación de los derechos e intereses económicos y comerciales de ENACO S.A., como Empresa del Estado Peruano, que ve limitadas y trucas sus operaciones de comercio al exterior, mediante la exportación de su producto "Cocaína Base al 92%" para uso médico farmacológico, que se venía exportando a diversos países de manera regular, siendo los principales Inglaterra, Suiza, Japón, etc., operaciones que con esta situación no se pueden realizar, a causa principal de la aerolínea KLM (Perú), agente privado perteneciente a los Países Bajos, junto a otras aerolíneas que se niegan a embarcar y transportar nuestro producto.

Agradeciéndole la atención al caso detallado, le deseamos éxitos en su gestión y la disposición de establecer sinergias con nuestra empresa en lo que considere necesario.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente

Cristian E. Galarza Mesías

GERENTE GENERAL (e)

cgalarza@enaco.com.pe

C.C.:

OCIND

OAJ

¹ a) Convención Única de 1961 sobre estupefacientes, enmendada por el Protocolo de 1972 de Modificación de la Convención Única de 1961 sobre Estupefacientes.

b) Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Sicotrópicas (1988)

² Ley N° 27791, Ley de Organización y Funciones del Ministerio de Transportes y Comunicaciones

ANEXO N° 1



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

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 084-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 27 de mayo del 2021.

Señor

DONAL HILDEBRANDO CASTILLO GALLEGOS

Director General

Dirección General de Aeronáutica Civil

Ministerio de Transportes y Comunicaciones

Presente.-

Asunto: **SOLICITUD DE INTERMEDIACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE INSUMO
CONTROLADO DE LA EMPRESA NACIONAL DE LA COCA – ENACO S.A.**

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de saludarlo cordialmente y a la vez exponer ante su despacho lo siguiente:

El Estado peruano, a través de la Empresa Nacional de la Coca S.A. (ENACO S.A.) es la única entidad facultada para la comercialización e industrialización de Hoja de Coca, conforme a las atribuciones que le confiere el Artículo 6 del D.L. 1241 y el Art. 10 de su Reglamento.

Nuestra función principal es atender la demanda legal de hoja coca, tanto para uso tradicional (mercado local) y su industrialización (mercado internacional). Asimismo, contamos con otras líneas de productos como son la línea de filtrantes, hoja de coca micropulverizada, licor de hoja de coca y extractos naturales bajo la marca Delisse en el mercado interno y externo, así como la producción y comercialización en el mercado externo del estupefaciente Cocaína Base al 92% de pureza.

La Hoja de Coca se exporta principalmente a Estados Unidos cumpliendo con las normas nacionales e internacionales vigentes, donde se requiere el Permiso de Importación emitido por las autoridades competentes del país importador para solicitar el permiso de exportación otorgado por las autoridades del Ministerio de Salud de nuestro país, y obtenido este último documento se procede a programar la exportación.

Así mismo, la Cocaína Base al 92% de pureza de uso médico farmacológico, se exporta a diversos países, siendo los principales Inglaterra, Suiza, Japón etc. que por tratarse de sustancias fiscalizadas a nivel internacional, se sigue el mismo procedimiento que el descrito anteriormente y se exporta por vía aérea.

Del mismo modo debo señalar que nuestra empresa forma parte de la Estrategia Nacional de la Lucha contra las Drogas (ENLCD) establecida por el Estado peruano, la cual está conformada además por SUNAT, DIRANDRO, Unidad de Inteligencia Financiera (Superintendencia de Banca y Seguros), Ministerio de Defensa, entre otros.

Es de precisar también que, al estar clasificada la Cocaína Base al 92% de pureza como "Estupefacientes", es un producto restringido, por lo que ENACO S.A., es la única empresa del Estado Peruano facultada para industrializar y comercializar dicho insumo para uso médico farmacológico, conforme lo establece el Decreto Legislativo 1241, antes mencionado.

En ese sentido, comunicamos también, que hace más de 40 años, el Estado a través de ENACO S.A. viene realizando estas exportaciones dentro del marco estricto de la Ley, a diferentes países, conforme se puede observar en el siguiente cuadro que refleja un historial de los envíos realizado, así como los nombres de los operadores de carga con los que hemos trabajado.

RELACION DE EXPORTACIONES REALIZADAS POR ENACO S.A (2015 - 2019)						
AÑO	CUENTE	LUGAR DE DESTINO	PRODUCTO	OPERADOR DE CARGA		VIA AEREA
				DHL GLOBAL FORWARDING	OTRO OPERADOR	
2019	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2018	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2018	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2017	LIPOMED AG	SUIZA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2016	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2016	ALCALIBER S.A.	ESPAÑA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2015	LIPOMED AG	SUIZA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2015	TAKEDA PHARMACEUTICAL COMPANY	OSAKA - JAPON	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM

Es preciso señalar, que normalmente se realizaban las exportaciones con la aerolínea KLM Perú, sin embargo, en los últimos años (2019 -2021) se ha tenido el inconveniente de la negativa de esta línea de carga a transportar nuestro producto a destinos europeos, aduciendo cambio en las políticas internas de la casa matriz de **KLM**.

Por este motivo, se tomó la decisión del cambio de aerolínea con la empresa española **IBERIA** la que en el presente año luego de emitir la reserva correspondiente y dar respuesta positiva para el traslado del producto hasta Londres, No embarcó nuestra mercadería, a pesar de cumplir con todos los permisos, certificados y requisitos según el lugar de origen (PERÚ) y destino (INGLATERRA). Esto sucedió 2 horas antes de la salida del vuelo.

En coordinación con el cliente desde el mes de marzo del presente año, se analizó la oportunidad de exportar el producto por vía marítima obteniendo respuesta positiva de parte de la Agencia Marítima Hapag Lloyd quien luego de tomar conocimiento del tipo de carga a transportar solicitó todos los documentos que se requerían para este servicio, emitiendo el booking correspondiente, documento que aseguraba el espacio en la nave con llegada al puerto del Callao el día 03 de Mayo del presente.

Estando todo cumplido y dentro de los plazos establecidos, al llegar la nave al Callao, el Capitán de navío manifestó que él no podía transportar ese tipo de producto hasta Londres conforme estaba planificado y documentado, argumentando razones sin fundamento alguno, derivándose de esta situación que el producto no fuera embarcado

En consecuencia, la empresa del Estado peruano ENACO S.A., ha dejado de facturar los siguientes montos que afectan la economía de nuestra empresa y por ende al Estado Peruano:

Año 2020 USD 712,920 (setecientos doce mil novecientos veinte dólares americanos)

Año 2021 USD 670,000 (seiscientos setenta mil dólares americanos, en lo que va del año)

Por lo antes expuesto, agradeceré interponer sus buenos oficios y efectuar las coordinaciones correspondientes con las aerolíneas en mención, principalmente con la aerolínea KLM, con la cual realizábamos operaciones de manera regular hasta el año 2019 y a la fecha no atiende nuestra solicitud, lo cual viene afectando de manera muy perjudicial a nuestra organización y a nuestro cliente Macfarlan Smith, quienes tienen una participación activa en el sector salud a nivel mundial.

Se adjunta documentos de sustento de nuestras operaciones las cuales hemos realizado de manera regular, que datan desde el año 2015 al 2021.

- Anexo N° 1 - Exportación vía aérea (**NEGADA**) - Línea aérea IBERIA (enero 2021)
- Anexo N° 2 - Exportación vía marítima (**NEGADA**) - Línea Marítima Hapag Lloyd (abril 2021)
- Anexo N° 3 - Exportación regular ejecutada en el 2019 (Reino Unido)
- Anexo N° 4 - Exportación regular ejecutada en el 2018 (Reino Unido)



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

-
- Anexo N° 5 - Exportación regular ejecutada en el 2017 (Suiza)
 - Anexo N° 6 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (Reino Unido))
 - Anexo N° 7 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (España)
 - Anexo N° 8 - Exportación regular ejecutada en el 2015 (Suiza)
 - Anexo N° 9 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (Japón)
 - Anexo N° 10 - Correos de sustento de gestiones realizadas con operadores de carga
 - Anexo N° 11 – CARTAS Nros. 023 y 033 -2020-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Agradeciéndole anticipadamente por la atención que merezca el presente, aprovecho la oportunidad para reiterarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Cristian E. Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)

C.C.:
OCIND



"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 087-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 31 de mayo del 2021.

Señor

EDUARDO MARTÍN GONZÁLEZ CHÁVEZ

Ministro de Transportes y Comunicaciones

Presente. -

Asunto: **SOLICITUD DE INTERMEDIACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE INSUMO
CONTROLADO DE LA EMPRESA NACIONAL DE LA COCA – ENACO S.A.**

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de saludarlo cordialmente y a la vez exponer ante su despacho, lo siguiente:

El Estado peruano, a través de la Empresa Nacional de la Coca S.A. (ENACO S.A.) es la única entidad facultada para la comercialización e industrialización de Hoja de Coca, conforme a las atribuciones que le confiere el Artículo 6 del D.L. 1241 y el Art. 10 de su Reglamento.

Nuestra función principal es atender la demanda legal de hoja coca, tanto para uso tradicional (mercado local) y su industrialización (mercado internacional). Asimismo, contamos con otras líneas de productos como son la línea de filtrantes, hoja de coca micropulverizada, licor de hoja de coca y extractos naturales bajo la marca Delisse en el mercado interno y externo, así como la producción y comercialización en el mercado externo del estupefaciente Cocaína Base al 92% de pureza.

La Hoja de Coca se exporta principalmente a Estados Unidos cumpliendo con las normas nacionales e internacionales vigentes, donde se requiere el Permiso de Importación emitido por las autoridades competentes del país importador para solicitar el permiso de exportación otorgado por las autoridades del Ministerio de Salud de nuestro país, y obtenido este último documento se procede a programar la exportación.

Así mismo, la Cocaína Base al 92% de pureza de uso médico farmacológico, se exporta a diversos países, siendo los principales Inglaterra, Suiza, Japón etc. que por tratarse de sustancias fiscalizadas a nivel internacional, se sigue el mismo procedimiento que el descrito anteriormente y se exporta por vía aérea.

Del mismo modo debo señalar que nuestra empresa forma parte de la Estrategia Nacional de la Lucha contra las Drogas (ENLCD) establecida por el Estado peruano, la cual está conformada además por SUNAT, DIRANDRO, Unidad de Inteligencia Financiera (Superintendencia de Banca y Seguros), Ministerio de Defensa, entre otros.

Es de precisar también que, al estar clasificada la Cocaína Base al 92% de pureza como "Estupefacientes", es un producto restringido, por lo que ENACO S.A., es la única empresa del Estado Peruano facultada para industrializar y comercializar dicho insumo para uso médico farmacológico, conforme lo establece el Decreto Legislativo 1241, antes mencionado.

En ese sentido, comunicamos también, que hace más de 40 años, el Estado a través de ENACO S.A. viene realizando estas exportaciones dentro del marco estricto de la Ley, a diferentes países, conforme se puede observar en el siguiente cuadro que refleja un historial de los envíos realizado, así como los nombres de los operadores de carga con los que hemos trabajado.

RELACION DE EXPORTACIONES REALIZADAS POR ENACO S.A (2015 - 2019)						
AÑO	CUENTE	LUGAR DE DESTINO	PRODUCTO	OPERADOR DE CARGA		VIA AEREA
				DHL GLOBAL FORWARDING	OTRO OPERADOR	
2019	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2018	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2018	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2017	LIPOMED AG	SUIZA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2016	MACFARLAN SMITH LIMITED	REINO UNIDO	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2016	ALCALIBER S.A.	ESPAÑA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2015	LIPOMED AG	SUIZA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2015	TAKEDA PHARMACEUTICAL COMPANY	OSAKA - JAPON	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM

Es preciso señalar, que normalmente se realizaban las exportaciones con la aerolínea KLM Perú, sin embargo, en los últimos años (2019 -2021) se ha tenido el inconveniente de la negativa de esta línea de carga a transportar nuestro producto a destinos europeos, aduciendo cambio en las políticas internas de la casa matriz de **KLM**.

Por este motivo, se tomó la decisión del cambio de aerolínea con la empresa española **IBERIA** la que en el presente año luego de emitir la reserva correspondiente y dar respuesta positiva para el traslado del producto hasta Londres, No embarcó nuestra mercadería, a pesar de cumplir con todos los permisos, certificados y requisitos según el lugar de origen (PERÚ) y destino (INGLATERRA). Esto sucedió 2 horas antes de la salida del vuelo.

En coordinación con el cliente desde el mes de marzo del presente año, se analizó la oportunidad de exportar el producto por vía marítima obteniendo respuesta positiva de parte de la Agencia Marítima Hapag Lloyd quien luego de tomar conocimiento del tipo de carga a transportar solicitó todos los documentos que se requerían para este servicio, emitiendo el booking correspondiente, documento que aseguraba el espacio en la nave con llegada al puerto del Callao el día 03 de Mayo del presente.

Estando todo cumplido y dentro de los plazos establecidos, al llegar la nave al Callao, el Capitán de navío manifestó que él no podía transportar ese tipo de producto hasta Londres conforme estaba planificado y documentado, argumentando razones sin fundamento alguno, derivándose de esta situación que el producto no fuera embarcado

En consecuencia, la empresa del Estado peruano ENACO S.A., ha dejado de facturar los siguientes montos que afectan la economía de nuestra empresa y por ende al Estado Peruano:

Año 2020	USD 712,920 (setecientos doce mil novecientos veinte dólares americanos)
Año 2021	USD 670,000 (seiscientos setenta mil dólares americanos, en lo que va del año)

Por lo antes expuesto, agradeceré señor Ministro interponer sus buenos oficios y efectuar las coordinaciones correspondientes con las aerolíneas en mención, principalmente con la aerolínea KLM, con la cual realizábamos operaciones de manera regular hasta el año 2019 y a la fecha no atiende nuestra solicitud, lo cual viene afectando de manera muy perjudicial a nuestra organización y a nuestro cliente Macfarlan Smith, quienes tienen una participación activa en el sector salud a nivel mundial.

Se adjunta documentos de sustento de nuestras operaciones las cuales hemos realizado de manera regular, que datan desde el año 2015 al 2021.

- Anexo N° 1 - Exportación vía aérea **(NEGADA)** - Línea aérea IBERIA (enero 2021)
- Anexo N° 2 - Exportación vía marítima **(NEGADA)** - Línea Marítima Hapag Lloyd (abril 2021)
- Anexo N° 3 - Exportación regular ejecutada en el 2019 (Reino Unido)
- Anexo N° 4 - Exportación regular ejecutada en el 2018 (Reino Unido)



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

- Anexo N° 5 - Exportación regular ejecutada en el 2017 (Suiza)
- Anexo N° 6 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (Reino Unido))
- Anexo N° 7 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (España)
- Anexo N° 8 - Exportación regular ejecutada en el 2015 (Suiza)
- Anexo N° 9 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (Japón)
- Anexo N° 10 - Correos de sustento de gestiones realizadas con operadores de carga
- Anexo N° 11 – CARTAS Nros. 023 y 033 -2020-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Agradeciéndole anticipadamente por la atención que merezca el presente, aprovecho la oportunidad para reiterarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Cristian E. Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)

C.C.:
OCIND

ANEXO N° 2

CARGO



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



Firmado digitalmente por:
GALARZA MESIAS Cristian Eduardo
FAU 20114883230 hard
Fecha y hora: 28.05.2021 20:32:29

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 085-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 28 de mayo del 2021.

Señora Embajadora

MARÍA CECILIA ROZAS PONCE DE LEÓN

Directora de Control de Drogas

Dirección General para Asuntos Multilaterales y Globales

Ministerio de Relaciones Exteriores

Presente.

Asunto: **SOLICITUD DE INTERMEDIACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN DE INSUMO CONTROLADO DE LA EMPRESA NACIONAL DE LA COCA – ENACO S.A.**

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de saludarla cordialmente y a la vez exponer ante su despacho la siguiente:

El Estado peruano, a través de la Empresa Nacional de la Coca S.A. (ENACO S.A.) es la única entidad facultada para la comercialización e industrialización de Hoja de Coca, conforme a las atribuciones que le confiere el Artículo 6 del D.L. 1241 y el Art. 10 de su Reglamento.

Nuestra función principal es atender la demanda legal de hoja coca, tanto para uso tradicional (mercado local) y su industrialización (mercado internacional). Asimismo, contamos con otras líneas de productos como son la línea de filtrantes, hoja de coca micropulverizada, licor de hoja de coca y extractos naturales bajo la marca Delisse en el mercado interno y externo, así como la producción y comercialización en el mercado externo del estupefaciente Cocaína Base al 92% de pureza.

La Hoja de Coca se exporta principalmente a Estados Unidos cumpliendo con las normas nacionales e internacionales vigentes, donde se requiere el Permiso de Importación emitido por las autoridades competentes del país importador para solicitar el permiso de exportación otorgado por las autoridades del Ministerio de Salud de nuestro país, y obtenida este último documento se procede a programar la exportación.



Sede Comercial : Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco
Sede Industrial : Av. Universitaria N° 602, San Miguel , Lima
Sede Administrativa : Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima

Teléf.: (084) 582007
Teléf.: 2637219
Teléf.: 6584706



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

Así mismo, la Cocaína Base al 92% de pureza de uso médico farmacológico, se exporta a diversos países, siendo los principales Inglaterra, Suiza, Japón etc., que por tratarse de sustancias fiscalizadas a nivel internacional, se sigue el mismo procedimiento que el descrito anteriormente y se exporta por vía aérea.

Del mismo modo debo señalar que nuestra empresa forma parte de la Estrategia Nacional de la Lucha contra las Drogas (ENLCD) establecida por el Estado peruano, la cual está conformada además por SUNAT, DIRANDRO, Unidad de Inteligencia Financiera (Superintendencia de Banca y Seguros), Ministerio de Defensa, entre otros.

Es de precisar también que, al estar clasificada la Cocaína Base al 92% de pureza como "Estupefacientes", es un producto restringido, por lo que ENACO S.A., es la única empresa del Estado Peruano facultada para industrializar y comercializar dicho insumo para uso médico farmacológico, conforme lo establece el Decreto Legislativo 1241, antes mencionado.

En ese sentido, comunicamos también, que hace más de 40 años, el Estado a través de ENACO S.A. viene realizando estas exportaciones dentro del marco estricto de la Ley, a diferentes países, conforme se puede observar en el siguiente cuadro que refleja un historial de los envíos realizado, así como los nombres de los operadores de carga con los que hemos trabajado.

RELACION DE EXPORTACIONES REALIZADAS POR ENACO S.A. (2015 - 2019)						
AÑO	CLIENTE	USUARIO DESTINO	PRODUCTO	OPERADOR DE CARGA		VIA AEREA
				DHL GLOBAL FORWARDING	OTRO OPERADOR	
2015	NACFARLAN BATH LIMITED	INDIA	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2016	NACFARLAN BATH LIMITED	INDIA	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2017	UPONED AG	RUSSIA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2018	NACFARLAN BATH LIMITED	INDIA	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING		KLM
2019	NACFARLAN BATH LIMITED	INDIA	COCAINA BASE AL 92%	DHL GLOBAL FORWARDING	ACCIONA FORWARDING	KLM
2020	UPONED AG	RUSSIA	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM
2021	TAIYU PHARMACEUTICAL COMPANY	CHINA - JAPAN	COCAINA BASE AL 92%		ACCIONA FORWARDING	KLM

Es preciso señalar, que normalmente se realizaban las exportaciones con la aerolínea KLM Perú, sin embargo, en los últimos años (2019 -2021) se ha tenido el inconveniente de la negativa de esta línea de carga a transportar nuestro producto a destinos europeos, aduciendo cambio en las políticas internas de la casa matriz de KLM.

Sede Comercial : Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco
Sede Industrial : Av. Universitaria N° 402, San Miguel , Lima
Sede Administrativa : Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima

Teléf.: (084) 582007
Teléf.: 2437219
Teléf.: 4584704



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

Por este motivo, se tomó la decisión del cambio de aerolínea con la empresa española **IBERIA** la que en el presente año luego de emitir la reserva correspondiente y dar respuesta positiva para el traslado del producto hasta Londres, No embarcó nuestro mercadería, a pesar de cumplir con todos los permisos, certificados y requisitos según el lugar de origen (PERÚ) y destino (INGLATERRA). Esto sucedió 2 horas antes de la salida del vuelo.

En coordinación con el cliente desde el mes de marzo del presente año, se analizó la oportunidad de exportar el producto por vía marítima obteniendo respuesta positiva de parte de la Agencia Marítima Hapag Lloyd quien luego de tomar conocimiento del tipo de carga a transportar solicitó todos los documentos que se requerían para este servicio, emitiendo el booking correspondiente, documento que aseguraba el espacio en la nave con llegada al puerto del Callao el día 03 de Mayo del presente.

Estando todo cumplido y dentro de los plazos establecidos, al llegar la nave al Callao, el Capitán de navío manifestó que él no podía transportar este tipo de producto hasta Londres conforme estaba planificado y documentado, argumentando razones sin fundamento alguno, derivándose de esta situación que el producto no fuera embarcado.

En consecuencia, la empresa del Estado peruano ENACO S.A., ha dejado de facturar los siguientes montos que afectan la economía de nuestra empresa y por ende al Estado Peruano:

Año 2020	USD 712,920 (setecientos doce mil novecientos veinte dólares americanos)
Año 2021	USD 670,000 (seiscientos setenta mil dólares americanos, en lo que va del año)

Por lo antes expuesto, agradeceré interponer sus buenos oficios y efectuar las coordinaciones correspondientes con las aerolíneas en mención, principalmente con la aerolínea KLM, con la cual realizábamos operaciones de manera regular hasta el año 2019 y a la fecha no atiende nuestra solicitud, lo cual viene afectando de manera muy perjudicial a nuestra organización y a nuestro cliente Macfarlan Smith, quienes tienen una participación activa en el sector salud a nivel mundial.

Se adjunta documentos de sustento de nuestras operaciones las cuales hemos realizado de manera regular, que datan desde el año 2015 al 2021.

- Anexo N° 1 - Exportación vía aérea (**NEGADA**) - Línea aérea IBERIA (enero 2021)
- Anexo N° 2 - Exportación vía marítima (**NEGADA**) - Línea Marítima Hapag Lloyd (abril 2021)
- Anexo N° 3 - Exportación regular ejecutada en el 2019 (Reino Unido)
- Anexo N° 4 - Exportación regular ejecutada en el 2018 (Reino Unido)

Sede Comercial :	Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco	Teléf.: (084) 582007
Sede Industrial :	Av. Universitaria N° 602, San Miguel , Lima	Teléf.: 2637219
Sede Administrativa :	Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima	Teléf.: 6584706



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

-
- Anexo N° 5 - Exportación regular ejecutada en el 2017 (Suiza)
 - Anexo N° 6 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (Reino Unido)
 - Anexo N° 7 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (España)
 - Anexo N° 8 - Exportación regular ejecutada en el 2015 (Suiza)
 - Anexo N° 9 - Exportación regular ejecutada en el 2016 (Japón)
 - Anexo N° 10 - Correos de sustento de gestiones realizadas con operadores de carga
 - Anexo N° 11 - CARTAS Nros. 023 y 033 -2020-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Agradeciéndole anticipadamente por la atención que merezca el presente, aprovecho la oportunidad para reiterarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Cristian E. Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)

C.C.:
OCIND

Sede Comercial :	Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco	Teléf.: (084) 582007
Sede Industrial :	Av. Universitaria N° 402, San Miguel , Lima	Teléf.: 2637219
Sede Administrativa :	Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima	Teléf.: 6684704

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 109-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 09 de julio del 2021

Señor:

LUIS ENRIQUE MAYAUTE VARGAS

Ministro

Director de Promoción Comercial

Ministerio de Relaciones Exteriores

Presente. -

Asunto : **PRESICIONES RESPECTO A LA NEGATIVA PARA TRANSPORTAR
LOS INSUMOS DE ENACO SA.**

Referencia : a) OF. RE (PCO) N° 2-9-B/279-Inconvenientes para la exportación
de sus productos a la Unión Europea (Doc. 154915 - 112582)
b) Oficio N° 085-2021-ENACO S.A./GG (Doc. 153234 – Exp. 103618)

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de saludarlo cordialmente y, en atención a vuestro documento de la referencia a), exponemos ante su despacho lo siguiente:

Hemos tomado nota que no hay ninguna directiva reciente estableciendo algún cambio o exigiendo nuevos requisitos para la importación del producto Cocaína Base al 92 % de pureza para uso farmacológico.

Sin embargo, es importante señalar que, en el momento en que fue consultada la Línea aérea KLM respondió:

COCAINA 92% - USO MEDICINAL

3 mensajes

Tigua Cottallat, Juan Carlos (LIM CA FK) - KLM <Juan-Carlos.TiguaCottallat@klm.com> 26 de octubre de 2020, 15:32

Para: "sdango@enaco.com.pe" <sdango@enaco.com.pe>

Cc: "cvasquez@enaco.com.pe" <cvasquez@enaco.com.pe>, "ptujillo@enaco.com.pe" <ptujillo@enaco.com.pe>

Estimada Dra. Dongo:

Por medio del presente correo, le ratifico la información proporcionada en su momento al Sr. Christian Galarza en el sentido que mi representada ya no transporta la mercadería de la referencia por políticas internas dictadas desde Casa Matriz y en concordancia con la regulaciones holandesas.

Lamentamos no poderlos servir esta vez.

Kind regards,

JUAN-CARLOS TIGUA
CARGO OPERATIONS MANAGER / TIGUA AMERICAS
Per France KLM Maritime Cargo
LIM CA FK
Ave. Erwin Foucart 5555 Of 405-A, Lima Cargo City Galeso - Peru
T: + 51 1 575 5011 M: + 51 99 495 5470

Sede Comercial

Sede Industrial

Sede Administrativa

Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco

Av. Universitaria N° 602, San Miguel , Lima

Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima

Teléf.: (084) 582007

Teléf.: 2637219

Teléf.: 6584706



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

Como se puede observar, la negativa de transportar el producto por parte de la línea aérea KLM se basa en políticas internas dictadas desde la casa matriz – Holanda en concordancia con la regulación holandesa.

Así mismo nuestro cliente desde Londres y a través de DHL realizó la misma gestión ante la Línea aérea KLM obteniendo la siguiente respuesta:



Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>

RE: Cola Update on KLM
7 mensajes

Pauline Phillips (DHL UK) <pauline.phillips@dhl.com> 14 de septiembre de 2020, 1:43
Para: Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>, Linda Gregor <Linda.Gregor@matthey.com>
Cc: Cameron Thomson <Cameron.Thomson@matthey.com>, Cristian Galarza <cgalarza@enaco.com.pe>, "Sergio Palacios (DHL PE)" <Sergio.Palacios@dhl.com>, Carlos Vasquez <cvasquez@enaco.com.pe>, "Keith Murphy (DHL UK)" <Keith.Murphy@dhl.com>, "Joyce Moleod (DHL UK)" <joyce.moleod@dhl.com>, "Greig Chisholm (dhl UK)" <Greig.Chisholm@dhl.com>

Good morning All

KLM UK have advised that unfortunately it is not permitted to ship this substance via AMS. It is to do with narcotics related to Dutch Opium Law which is also applicable to medical & pharmaceutical cocaine. It is a Dutch law which KLM cannot overrule.

Krgds

Pauline Phillips
Airfreight Team Leader
Glasgow

DHL Global Forwarding (UK) Limited
2 Campsie Drive, Glasgow Airport
Paisley PA3 2SG, United Kingdom

Phone +44 (0) 141 303 4821
Extension 4821

Mobile +44 (0) 7841 529131

pauline.phillips@dhl.com
www.dhl.com

DHL Global Forwarding – Excellence. Simply delivered.

Deutsche Post DHL Group

DHL Global Forwarding (UK) Limited, Registered in England. Registered No: 4056042. Registered Office: Eastworth House, Eastworth Road, Chertsey, Surrey KT16 8SH. VAT No: GB 745 2604 38.

DHL Global Forwarding (UK) Limited is a full trading member of the British International Freight Association ("BIFA") (Registered No. 0002). All DHL Global Forwarding (UK) Limited business is transacted on the BIFA Standard Trading Conditions 2017 (England) Edition that exclude or limit the liability of DHL Global Forwarding (UK) Limited in certain circumstances. A copy of the relevant terms and conditions can be found [here](#).

This message is from DHL Global Forwarding (UK) Limited and may contain confidential business information. It is intended solely for the use of the individual to whom it is addressed. If you are not the intended recipient please contact the sender and delete this message and any attachment from your system. Unauthorised publication, use, dissemination, forwarding, printing or copying of this email and its attachments is strictly prohibited.

Sede Comercial
Sede Industrial
Sede Administrativa

Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco
Av. Universitaria N° 602, San Miguel , Lima
Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima

Teléf.: (084) 582007
Teléf.: 2637219
Teléf.: 6584706



Del mismo modo, DHL Perú, realizó la consulta a varias líneas aéreas obteniendo una negativa de embarque para el producto, como se observa a continuación:



En ese sentido, no comprendemos porque luego de una experiencia de más de 40 años exportando este producto de un momento a otro se cierran las puertas para este insumo tan importante para la línea farmacéutica, generando un desabastecimiento a nuestro cliente Macfarlan Smith Limited – UK y perjudicando a nuestra empresa que representa al estado peruano.

Solicitamos su apoyo para seguir buscando el motivo que ha generado esta situación, para tratar de superarlo mediante la sustentación correspondiente y buscar en forma conjunta que el producto vuelva a ser aceptado por las líneas aéreas para su comercialización internacional cumpliendo con la normatividad que le corresponde.

Agradeciéndole anticipadamente por la atención que merezca el presente, aprovecho la oportunidad para reiterarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente
CRISTIAN EDUARDO GALARZA MESÍAS
GERENTE GENERAL (e)
Empresa Nacional de la Coca S.A.

CC. OCIND, Arch.

ANEXO N° 3



Mesa de Partes <mesadepartes@enaco.com.pe>

OFICIO PCO 2-9-B/330 RREE

1 mensaje

Angel Antonio Arenaza Trinidad <aarenazat@ree.gob.pe>

5 de agosto de 2021, 17:23

Para: ENACO - EMPRESA NACIONAL DE LA COCA <mesadepartes@enaco.com.pe>

Estimados,

Se adjunta el Oficio PCO 2-9-B/330 RREE para su registro y remisión de cargo a este correo,

Saludos,



El contenido de este mensaje en su totalidad (texto y adjuntos) se dirige exclusivamente a su destinatario. Puede contener información privilegiada o confidencial y es para uso exclusivo de la persona/entidad de destino. El Ministerio de Relaciones Exteriores informa que este mensaje contiene información confidencial, cuyo uso, copia, reproducción o distribución está prohibida en virtud de la legislación vigente. Si ha recibido este mensaje por error, le solicitamos comunique al remitente y proceda a su eliminación.

Imprima este mensaje y/o sus adjuntos solamente si es necesario hacerlo. Reduzcamos el consumo innecesario de papel. Cuidar el medio ambiente es responsabilidad de todos.

 **OFICIO PCO 2-9-B-330 RREE.pdf**
456K

"DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES"
""Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia""

Lima, 05 de agosto de 2021

OF. RE (PCO) N° 2-9-B/330

Sobre exportación de productos de
ENACO vía KLM

REF: OFICIO N° 109-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Señor
Christian Eduardo Galarza Mesías
Gerente General (e)
Empresa Nacional de la Coca S.A. - ENACO S.A.
Lima .-

Me dirijo a usted en atención al oficio de la referencia a fin de hacer de su conocimiento que, de acuerdo a lo ofrecido por el señor Frank Prillewitz, Vicepresidente de Gobierno y Asuntos Industriales de KLM a nuestra Embajada en los Países Bajos, dicha autoridad realizó indagaciones con las áreas de Cargo y de Asuntos Legales de la empresa respecto de la negativa de la mencionada aerolínea de transportar productos derivados de la hoja de coca.

Al respecto, y como resultado de un intercambio de mensajes con nuestra Misión Diplomática, en los que se solicitó una precisión sobre las razones de dicha negativa, el Sr. Prillewitz ha informado lo siguiente:

Tras haber transportado los productos medicinales derivados de la coca hasta el 2019, la empresa decidió no continuar con el transporte de ninguna sustancia medicinal o farmacéutica derivada de narcóticos en general, ya sea de hoja de coca, cannabis, opio u otros.

Este cambio en su política interna fue adoptado -según expresó- luego de un concienzudo análisis de los riesgos implícitos en el transporte de dichas sustancias. Aunque prefirió no ser muy explícito acerca de este asunto, citó como ejemplo los riesgos derivados para la tripulación de KLM en caso de que un avión que transporte ese tipo de sustancias requiera realizar un aterrizaje de emergencia en un país donde las mismas se encuentren prohibidas.

Al enfatizar que la decisión no había sido tomada "a la ligera" y por lo tanto no pueda reconsiderarla, el señor Prillewitz reiteró su mayor disposición de continuar trabajando con el Perú en el transporte de cualquier otro tipo de mercancías.

Atentamente,



PERÚ

Ministerio
de Relaciones Exteriores

200

Bicentenario
1821-2021

Ministerio de
Relaciones Exteriores
del Perú



BICENTENARIO
PERÚ 2021

Luis Enrique Mayaute Vargas
Ministro
Director de Promoción
Comercial

eas

ANEXO N° 4



Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>

Fwd: Solicita agendar reunión

1 mensaje

Cristian Galarza <cgalarza@enaco.com.pe>
Para: Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>

2 de agosto de 2021, 12:46

Pc

----- Forwarded message -----

De: **Juan Reus** <jreus@promperu.gob.pe>
Date: jue., 29 de julio de 2021 12:03 p. m.
Subject: Re: Solicita agendar reunión
To: Lourdes Casas <lcasas@enaco.com.pe>
Cc: Cristian Galarza <cgalarza@enaco.com.pe>

Estimado Sr. Galarza, de las consultas realizadas, KLM no transportaría la cocaína medicinal por requerimientos de las autoridades de Países Bajos, de contar con un documento que las autoridades de este país otorguen a ENACO para que KLM pueda transportar la mercadería a su territorio, y que la misma sea permitida de salir de Países Bajos por su Aduana al destino final (Escocia). En la documentación que me enviaron se tiene el permiso del Reino Unido, pero no se tiene el permiso de Países Bajos, al cual se debe aplicar para obtener una respuesta. Adjunto enlace y documentación anexa con mayor información, sobre a quién dirigirse para la solicitud, y costos relacionados a la aplicación.

[Imports and exports opium | Import and export | Farmatec](#)

Atentamente,

Saludos.

Juan Luis Reus
CEC Rotterdam

El mar, 20 jul 2021 a las 14:42, Lourdes Casas (<lcasas@enaco.com.pe>) escribió:

Estimado señor Reus:

Buenas tardes, por especial encargo del Mgt. Cristian Galarza Mesías, Gerente General (e) de ENACO S.A., solicita tenga a bien concederle una reunión para el día de mañana 21 de los corrientes, a fin de tratar aspectos relacionados a la negativa para transportar nuestros insumos al exterior.

Quedamos a la espera de su respuesta.

Cordialmente,

Lourdes Casas Barboza

Asistente

Gerencia General

ENACO S.A.
Empresa Nacional de la Coca S.A.
[Av. Arequipa # 4528 - Miraflores](#)

4/8/2021

Correo de EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A. - Fwd: Solicita agendar reunión

[Lima - Peru](#)

Teléfonos: +(511)6584705 – 6584706

Celular : 945962009

Sitio web: www.enaco.com.pe



permisos cocaína medicinal.pdf

173K

ANEXO N° 5



Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>

Fwd: Medicinal cocaine: Import requirement consultation

2 mensajes

Cristian Galarza <cgalarza@enaco.com.pe>
Para: Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>

2 de septiembre de 2021, 9:50

Para conocimiento

----- Forwarded message -----

De: **Juan Luis Reus** <jreus@promperu.gob.pe>
Date: jue, 2 de sep. de 2021 a la(s) 04:32
Subject: Fwd: Medicinal cocaine: Import requirement consultation
To: Cristian Galarza <cgalarza@enaco.com.pe>

Respuesta positiva de la autoridad regulatoria.

Juanluis Reus
CEC Rotterdam
Promperú

----- Forwarded message -----

De: **Best, W.** <w.best@igj.nl>
Date: jue, 2 sept 2021 a las 3:14
Subject: RE: Medicinal cocaine: Import requirement consultation
To: Juan Luis Reus <jreus@promperu.gob.pe>

Dear Mr. Reus,

Nothing has changed in the Netherlands. So if it is only transit there is no objection for KLM to refuse these shipments.

No additional documents are needed.

If necessary KLM can contact me.

Best regards,

Wim Best, Pharm.D., Eur Reg Tox

Coordinating/specialist senior-inspector

.....

Department of Pharmaceutical Products, Team Availability & Proper use

Controlled Substances Unit

Health and Youth Care Inspectorate

Stadsplateau 1 | 3521 AZ | Utrecht

P.O. Box 2518 | 6401 DA | Heerlen

.....

M+31-6-15035646

w.best@igj.nl

Van: Juan Luis Reus <jreus@promperu.gob.pe>

Verzonden: woensdag 1 september 2021 18:25

Aan: CIBG BMC <CIBGBMC@minvws.nl>; CIBG Opiumwetmiddelen <DienstpostbusCIBGinenuitvoerO
WM@minvws.nl>

Onderwerp: Medicinal cocaine: Import requirement consultation

Hello, my name is Juan Luis Reus, and I work for the Peruvian government at Promperu, our trade promotion organization (TPO).

Until recently, ENACO the state-owned coca company of Peru was exporting **medicinal** cocaine (92% purity) to Macfarlan Smith Limited in the UK. Shipments were transported from Lima to Scotland via Amsterdam by KLM. For this transaction, we had a UK permit for entering medicinal cocaine (input) into the UK and were not requested anything additional from the Dutch authorities, since the merchandise was in transit in the Netherlands on its way to Scotland, the final destination.

However, recently KLM announced it would not be transporting the medicinal cocaine in accordance with Dutch Law and policies. We would like to continue business with Mcfarlan Smith and use Amsterdam since it is the most cost-effective route for this operation.

Do we need a Dutch permit now? Can you please send the application. Any other considerations or requirements?

Thank you.

Juanluis Reus

Director

Promperu Rotterdam

www.promperu.gob.pe

[Coolsingel 104, 3011 AG Rotterdam](#)

--

Cristian E. Galarza Mesias

Gerente General (e)

ENACO S.A

Teléfono: 658 4706

Cel. 9892-23556

<http://enaco.com.pe>

Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>

2 de septiembre de 2021, 13:39

Para: "Catherine Elisa Moreno (DHL PE)" <Catherine.Elisa.Moreno@dhl.com>, Cristian Galarza <cgalarza@enaco.com.pe>

Hola Chaterine;

Aquí reenvío el correo electrónico recibido de Holanda.

Por favor es importante retomar este tema de manera urgente.

Nosotros continuamos insistiendo con otras instituciones hasta lograr el objetivo.

Quedamos a la espera de tu respuesta

Saludos

Silveria

[El texto citado está oculto]

--

QF. Silveria Dongo Gonzales

Directora Técnica

Oficina de Comercio Industrial

Cel:989-223-563

ENACO S.A.



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

"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

OFICIO N° 057-2022-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 12 de mayo del 2022.

Señora

LORENA DE GUADALUPE MASÍAS QUIROGA

Directora Ejecutiva

Fondo Nacional de Financiamiento de la
Actividad Empresarial del Estado – FONAFE

Presente.-

ASUNTO : **Informe de avances de la gestión actual**

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de expresarle mi cordial saludo y a su vez de manera informativa compartir con su despacho, los avances realizados durante mi gestión como Gerente General (e) de ENACO, función que vengo asumiendo a partir del 16 de mayo del 2021.

Al respecto, se detalla a continuación los aspectos de especial importancia para la operación ENACO, que se vienen realizando a fin de fortalecer en un corto y mediano plazo nuestra posición financiera, comercial y operacional, de tal forma que podamos contar con proyecciones más favorables que nos permitan crecer y cumplir con nuestros objetivos empresariales:

1. ANTECEDENTES

- La gestión anterior, quien cumplió funciones desde setiembre 2020 a mayo 2021 (9 meses), generó un "ingreso de venta promedio mes" por la suma de 1.6 Millones de soles, lo cual impactó de manera negativa en la operación ENACO, alcanzando una posición financiera y comercial muy debilitada, ya que el punto de equilibrio aproximado para la operación se estima en un "ingreso de venta promedio mes" no menor a 2.4 Millones de soles.
- Asimismo, se asumió la operación con una contingencia comercial bastante fuerte, que viene desde el año 2019, la cual colocaba en riesgo la continuidad de las atenciones al cliente Macfarlan (Reino Unido), uno de los clientes más importantes de ENACO, dejando de facturar aproximadamente el 20% de los ingresos de la empresa, ya que a pesar de los esfuerzos realizados por gestiones anteriores no pudieron realizar la exportación del producto "Cocaína base al 92%" para fines farmacéuticos y el cliente al estar desabastecido de la materia prima corrimos el riesgo que nos retire de su portafolio de productos.

Esta es una copia auténtica imprimible de un documento electrónico archivado por ENACO, aplicando lo dispuesto por el Art. 25 de D.S. 070-2013-PCM y la Tercera Disposición Complementaria Final del D.S. 026-2016-PCM. Su autenticidad e integridad pueden ser contrastadas a través de la siguiente dirección web: <https://sied.fonafe.gob.pe/visorSIEDWeb/> usando el código: 121846

Sede Comercial

Sede Industrial

Sede Administrativa

Calle Tenorias N° 103, San Sebastián , Cusco

Av. Universitaria N° 602, San Miguel , Lima

Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima

Teléf.: (084) 582007

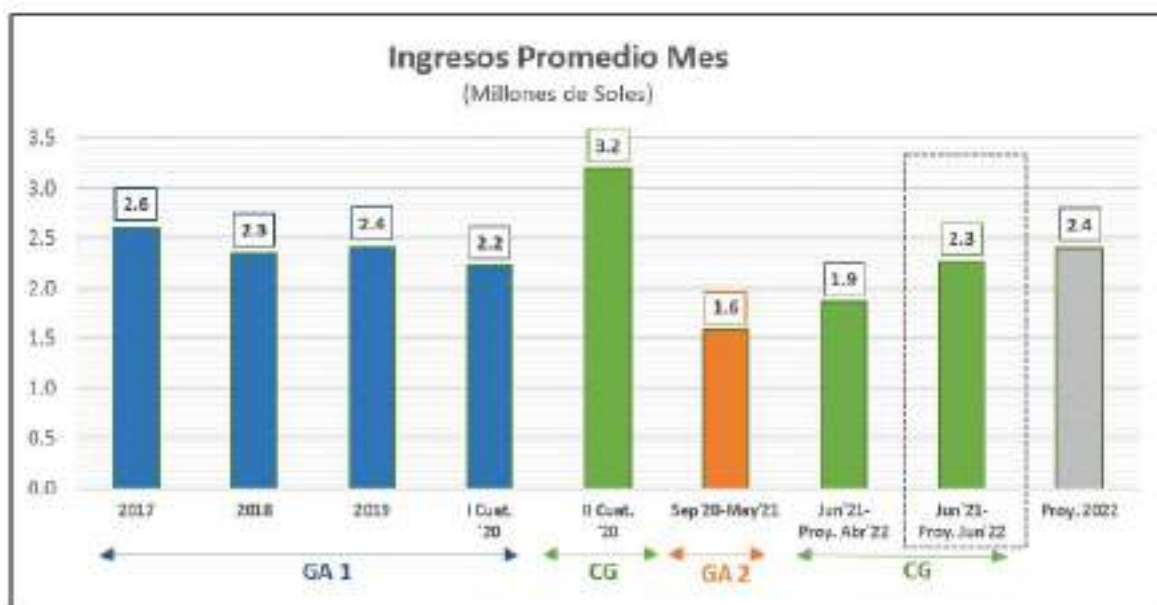
Teléf.: 2637219

Teléf.: 6584706



2. INCREMENTO NIVEL DE VENTAS PROMEDIO MES

- Durante esta gestión, en el periodo comprendido desde junio 2021 hasta abril 2022, la venta promedio mensual de ENACO está alcanzando un nivel de 1.9 Millones de soles, es decir 20% más de lo registrado anteriormente.
- Cabe señalar, que esta gestión ha definido e implementado una serie de estrategias adicionales con lo cual se proyecta que la "venta promedio mensual por todo el periodo de la gestión actual" alcance los 2.3 Millones de soles, al cierre de junio 2022.
- Como objetivo principal para el año 2022, se tiene previsto mejorar los niveles de venta promedio mes, lo cual impacta en los niveles de rentabilidad para la operación, y de esta manera podremos revertir la tendencia negativa financiera que viene arrastrando la empresa derivada de gestiones anteriores.
- En el presente cuadro se puede apreciar que en la **Gestión 1** la venta promedio mensual comenzaba a caer, pero en el segundo cuatrimestre del 2020, cuando asumí por primera vez la encargatura de Gerente General, la venta promedio mensual subió de 2.2 a 3.2 Millones de soles. Asimismo, en la **Gestión 2**, de setiembre 2020 a mayo 2021, la venta promedio mensual era de 1.6 Millones de soles, pero a partir de junio 2021, que asumo por segunda vez la encargatura de Gerente General, la venta promedio mensual proyectamos mejorarla de 1.6 a 2.3 Millones de soles al cierre de junio 2022.



(GA) Resultados de Gestiones Anteriores

(CG) Resultados de Gestión actual



3. OPTIMIZACIÓN DEL GASTO

- En ENACO se vienen implementando acciones orientadas a la optimización del gasto, con el objetivo de mejorar la posición financiera a corto plazo.
- Durante el periodo de junio 2021 - abril 2022, ENACO registró un nivel de gasto promedio mes 1.2 Millones de soles, manteniendo una tendencia positiva en el control del gasto frente a resultados de años anteriores.



(GA) Resultados de Gestiones Anteriores

(CG) Resultados de Gestión actual

4. EXPORTACIÓN DE COCAÍNA BASE AL REINO UNIDO

- Es importante considerar que con la gestión actual, en el mes de julio del 2021 hemos podido superar una dificultad muy dura para la operación ENACO que venía arrastrándose desde finales del año 2019, ligada a la “No exportación de nuestro producto Cocaína Base al 92%”, ya que por restricciones en los vuelos regulares de carga (vía aérea) y navieras (vía marítima) nos negaron la posibilidad de traslado de nuestro producto a Reino Unido (cliente Macfarlan) y por ende la no facturación de casi 2.5 Millones de soles por los 330 Kilos ligados a este producto.
- En base a este caso crítico mencionado y la posición financiera complicada de ENACO, la actual Gerencia General tomó la decisión en coordinación con el equipo comercial de OCIND de ENACO, de realizar a finales del mes de julio 2021 la atención de este pedido mediante la contratación de los servicios de un Vuelo Chárter (alquiler de una aeronave de manera exclusiva) que nos permitió exportar nuestro producto “Cocaína Base al 92%” a la ciudad de Glasgow en Escocia (Reino Unido).



- Luego de varias negociaciones pudimos cerrar en un acuerdo conveniente para nuestra operación, lo cual culminó en que nuestro cliente Macfarlan asumió el 100% del gasto adicional relacionado al Vuelo Chárter por única vez, lo cual ascendió a un monto aproximado de 220 Mil dólares americanos.
- Sin embargo, es preciso comunicar que ENACO continúa siendo limitada desde finales del año 2019 hasta la actualidad, en sus operaciones de exportación del producto "Cocaína base al 92%" para fines farmacéuticos, limitación que proviene principalmente de la aerolínea KLM, con base en Países Bajos, con la cual en los últimos años (más de veinte años) hemos transportado nuestro producto "Cocaína base al 92%" sin ningún problema ni restricción.
- Esta problemática ha sido puesta de conocimiento de Presidencia del Consejo de Ministros, Ministerio de Transportes y Comunicaciones, Ministerio de Relaciones Exteriores y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, a los cuales se les ha solicitado su intermediación para lograr una solución justa y eficiente para la operación, considerando la afectación de los derechos e intereses económicos y comerciales de ENACO.
- En la actualidad, estamos negociando un plan B (el cual se sugiere activar de no cumplirse con el levantamiento de la restricción actual) con el cliente Macfarlan, el cual trata de generar la atención en el mes de junio del 2022 aprox., de dos lotes de "330 kilos de Cocaína Base al 92% cada uno" con una facturación estimada total de 5 Millones de soles aprox. para ENACO.

En ese sentido, como parte de esta gestión y sin tener en la actualidad quorum en el Directorio, nos encontramos negociando con el cliente Macfarlan Smith, para que puedan asumir un porcentaje del costo del Vuelo Chárter, a fin de poder concretar la exportación de Cocaína Base en el mes de junio del 2022. Como parte de los avances se busca que el cliente asuma el 50% del costo del Vuelo Chárter, considerando que el vuelo anterior fue asumido por ellos en un 100%.

5. TRANSFERENCIA DE PREDIO POR PARTE DE LA SBN, PARA EJECUTAR EL PROYECTO DENOMINADO "COMPLEJO INDUSTRIAL ENACO"

- Mediante Resolución N° 0008-2020/SBN-DGPE-SDDI, notificada el 24 de enero del 2020 a ENACO S.A., se resolvió aprobar la transferencia predial interestatal en favor de ENACO S.A. respecto del predio ubicado en el distrito de San Juan de Miraflores a ENACO S.A., con una extensión de 10,010.05 m², con la finalidad de ejecutar el proyecto denominado "Complejo Industrial ENACO", cuyo plazo fue de dos (2) años contados desde el 24 de enero del 2020, cuyo vencimiento culminaba el 24 de enero del 2022.
- Sin embargo, revisado este tema, la Gerencia General actual informó al Directorio de ENACO en el mes de junio del 2021, que no se tenía avances



significativos ni el pedido de ampliación del plazo, que era de responsabilidad de la gestión anterior.

- En ese sentido, esta Gerencia activó las gestiones relacionadas al caso y, en los meses de junio y julio 2021, respectivamente, se presentó un oficio a la Superintendencia Nacional de Bienes Nacionales (en adelante "SBN") donde sustentamos el pedido de "suspensión del plazo por caso fortuito y de fuerza mayor" debido a la Pandemia y otros factores que impactaron en la operación regular de ENACO, para este proceso se presentaron todos los sustentos adecuados para una respuesta favorable de SBN.
- Luego de estas gestiones, ENACO fue notificada con la Resolución N° 003-2022/SBN-DGPE-SDDI de fecha 05 de enero del 2022, mediante la cual la SBN resolvió aprobar la suspensión del plazo, reanudándose desde el 15 de julio de 2021 hasta el 20 de mayo del 2023.
- Es importante considerar que la principal limitante que se tiene en este Proyecto y que obstaculiza realizar alguna inversión importante es el cambio de zonificación, que debe ser aprobada previamente por la Municipalidad Metropolitana de Lima, debido a que actualmente el predio transferido por la SBN, no registra como zona Industrial para el tipo de Proyecto que se busca implementar, adicionalmente que ENACO en estos momentos no cuenta con la capacidad financiera para realizar alguna inversión importante relacionado al Proyecto.

6. DICTAMEN DE LA SOA SIN SALVEDADES CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2021

- Como parte de las gestiones lideradas por esta gerencia y monitoreadas por la Gerencia de Administración y Finanzas, se logró que la Sociedad Auditora TABOADA & ASOCIADOS S.C., emita opinión en el sentido de que los Estados Financieros presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, con relación a la situación financiera de la empresa al 31 de diciembre de 2021, mejorando de manera considerable la evaluación del año 2020, debido a que en ese año el dictamen fue con salvedades relacionadas al estado de cambios en el patrimonio neto y a las notas de los estados financieros.

7. IMPLEMENTACIÓN DE OPERACIÓN MARGINAL

- Teniendo en consideración la situación financiera debilitada de ENACO y los altos niveles de stock de hoja de coca que la actual gestión recibió a finales de mayo 2021, una de las prioridades que se viene atendiendo se basa en generar la reducción del stock de inventarios acumulado desde el año 2020, la cual principalmente se vio impactada por los efectos que tuvo la pandemia COVID-19 en el mercado de la hoja de coca.



- En función a ello, ENACO necesitaba decisiones comerciales agresivas, por tal razón desde junio 2021 se activaron acciones tácticas que nos permitan mejorar los niveles de venta en los canales tradicional e industrial.
- Es importante precisar que en el primer trimestre del 2022 se activó una **operación marginal** para la venta de la hoja de coca H011 proveniente de La Convención y Lares hasta por S/ 139.00 (ciento treinta y nueve con 00/100 Soles) por arroba incluido el IGV, proyectando recuperar el capital invertido en la compra respectiva y los gastos directos mínimos relacionados a su comercialización. Esta operación busca reducir el stock de hoja de coca H011 que se tiene en los almacenes de ENACO, debido a la baja aceptación que ésta muestra en los mercados, considerando el precio al que ENACO la ha venido ofertando, el cual no logra competir con los precios del comercio informal e ilegal que inclusive no se encuentran afectos al IGV.
- Cabe mencionar, que esta operación marginal fue informada y comunicada al Directorio de ENACO, quienes en una de sus sesiones emitieron diversas recomendaciones, las cuales estamos considerando para la aplicación de la misma.

8. GESTIONES CONVENIO DE INVESTIGACIÓN

- Esta gestión ha venido realizando coordinaciones con empresas que puedan desarrollar investigaciones respecto a las cualidades benéficas de la hoja de coca, en función a ello se viene gestionando la firma de un convenio con la empresa ESKE CORPORATION SAC (MEDROCK), dedicada a la fabricación, comercialización y distribución de productos médicos y medicamentos en general.
- El objetivo de este convenio es aunar esfuerzos, capacidades y recursos para trabajar conjuntamente en la investigación científica de la hoja de coca legal y sus productos derivados, para fines tradicionales y benéficos.
- El presente Convenio proyecta impactar en un mediano plazo en la identificación de potenciales productos derivados de la hoja de coca con alto impacto de comercialización en el sector farmacéutico a nivel nacional e internacional.

9. ACTIVIDADES DE FISCALIZACIÓN DEL COMERCIO ILEGAL DE HOJA DE COCA ARTICULADAS CON EL MINISTERIO DEL INTERIOR

- Considerando la actual problemática respecto al comercio ilegal de hoja de coca, que viene afectando considerablemente la comercialización de hoja de coca proveniente de ENACO, se vienen efectuando coordinaciones para que en forma articulada se puedan realizar mayores operativos de control por



parte de la Policía Nacional del Perú (en coordinación con el MININTER), frente al mercado ilegal de hoja de coca a nivel nacional.

- Como parte de las gestiones realizadas en coordinación con MININTER, se han identificado zonas donde se requiere el apoyo urgente, para intensificar los operativos de control al comercio y cultivo ilegal de hoja de coca, en ese sentido desde el mes de abril 2022 estamos en coordinaciones directas con PCM y el Oficial Walter Olivos quien se desempeña como Jefe de la Dirección de Control de Drogas del MININTER y los oficiales destacados en las zonas de Cusco y Puno con la finalidad que en esta primera fase se puedan ejecutar desde el presente mes las acciones de control correspondientes a estas zonas, en paralelo se está coordinando similares activaciones en otras zonas cocaleras con la finalidad de reducir el impacto negativo que genera el comercio ilegal e informal de la hoja de coca en la operación ENACO.

En línea a los aspectos arriba detallados, esta gestión mantiene su compromiso de seguir liderando planes de acción tácticos, con la finalidad de fortalecer la estrategia empresarial de ENACO, lo cual nos permitirá mejorar de manera considerable en un corto y mediano plazo nuestra posición financiera, comercial y operacional, y a la vez continuar minimizando los riesgos derivados de contingencias de otras gestiones, de tal forma que podamos contar con proyecciones más favorables al cierre del ejercicio 2022.

Del mismo modo, hacemos de conocimiento de su despacho, que en función a la debilitada situación de liquidez que viene atravesando mi representada, nos encontramos realizando las coordinaciones respectivas con el Gerente de Desarrollo Corporativo de FONAFE, para que procedan con la transferencia de un segundo desembolso por S/ 1 MM, derivado del Contrato de Mutuo suscrito el 24.03.2022, a fin de mantener la continuidad de nuestras operaciones y cumplir con los compromisos de pagos.

Sin otro particular, hago propicia la ocasión, para renovarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente

Cristian E. Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)



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

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 178-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 15 de diciembre del 2021



Firmado digitalmente por:
SAAVEDRA ARCELA Miguel
Alejandro FIR 02823359 hard
Motivo: Soy el autor del
documento
Fecha: 16/12/2021 15:36:43-0500

Excelentísimo señor Embajador
OSCAR MAURTUA DE ROMAÑA
Ministro de Relaciones Exteriores de la República del Perú
Jr. Lampa 545, Cercado de Lima, Lima 1
Presente.-

Asunto: **Reiteramos el pedido al Ministerio de Relaciones Exteriores para su intervención de Estado a Estado a fin de que el Estado Peruano cumpla con sus obligaciones internacionales**

Referencia: - Oficio N° 085-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL
- Oficio N° 109-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL
- Oficio N° 136-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

De mi mayor consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, para expresarle mi cordial saludo y a la vez reiterar el pedido realizado por ENACO S.A. a la Cancillería, según los documentos de la referencia, a fin de que intervenga en representación del Perú -de Estado a Estado- con los Países Bajos, a donde pertenece la matriz de la aerolínea KLM, empresa aérea privada que desde fines del 2019 se niega unilateralmente a transportar -pese a contar con todas las autorizaciones nacionales e internacionales- el producto cocaína base al 92% de pureza, no obstante haber realizado por más de diez años los traslados internacionales, para fines farmacológicos y benéficos, obstaculizando con su negativa la operatividad de ENACO S.A. con perjuicio económico al Estado Peruano.

Es importante precisar, que la Convención Única de 1961 sobre Estupefacientes, enmendada por el Protocolo de 1972, establece en su artículo 23, aplicable también para los cultivos de hoja de coca conforme lo establece el numeral 1 del artículo 26, que para efectos de fiscalización las Partes (los Estados) que permitan el cultivo (en este caso de la hoja de coca) deberán establecer, si no lo han hecho ya, uno o más organismos, en adelante denominado Organismo para desempeñar las funciones que se le asignan.

Conforme con las obligaciones internacionales¹ adoptadas por el Perú y la adecuación normativa interna para implementarlas², ENACO S.A. (constituida organizacionalmente como sociedad anónima) es el Organismo Oficial del Estado Peruano con la exclusividad de acopiar, comercializar e industrializar la hoja de coca, así como para emitir las licencias para los productores (quienes tienen la obligación de entregar la totalidad de sus cosechas), para los comerciantes y para la industrialización por terceros con las limitaciones de ley, así como para ejercer su rol de fiscalización, dentro de la Política Nacional Contra las Drogas al 2030.

Al respecto, forma parte de la cadena operativa de ENACO S.A., acopiar la hoja de coca de los productores legales y pasar al proceso de producción industrial. No obstante, con la negativa unilateral de la aerolínea KLM y el mismo ejemplo seguido por otras aerolíneas internacionales, de no trasladar internacionalmente el producto con fines farmacéuticos y benéficos, se pone en riesgo la operación regular del proceso industrial de mi representada, acumulándose en nuestros almacenes la hoja de coca legal, sin la rotación que corresponde para fines benéficos.

Por tanto, reiteramos la intervención de la Cancillería en representación del Estado Peruano, para que intervenga mediante sus buenos oficios diplomáticos y consulares para una solución de Estado a Estado con los Países Bajos.

Agradeciéndole la atención al caso detallado, le deseamos éxitos en su gestión y la disposición de establecer sinergias con nuestra empresa en lo que considere necesario.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente

Cristian E. Galarza Mesías

GERENTE GENERAL (e)

cgalarza@enaco.com.pe

C.C.:

OCIND

OAJ

¹ Convención Única de 1961 sobre Estupefacientes, enmendada por el Protocolo de 1972: (Artículos 23, 26, 27, 30, 34, 36, 37), Convenio sobre Sustancia Psicotrópicas de 1971 y Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Sicotrópicas de 1988.

² Decreto Ley N° 22095, Ley de represión del tráfico ilícito de drogas; Decreto Ley N° 22370, Ley Orgánica de la Empresa Nacional de la Coca; Decreto Supremo N°008-82-AG que aprueba la conversión de la Empresa Nacional de la Coca (ENACO S.A.); Estatuto Social de ENACO S.A.; Decreto Legislativo N° 1241 que fortalece la lucha contra el tráfico ilícito de drogas y su Reglamento aprobado por Decreto Supremo N° 006-2016-IN.



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

"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

OFICIO N° 028-2022-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 01 de marzo del 2022.



Firmado digitalmente por:
MIRTHA RAMOS
Calistina FIR 40503953 hard
Motivo: Soy el autor del documento
Fecha: 02/03/2022 17:58:09-0500

Excelentísimo señor Embajador

CÉSAR RODRIGO LANDA ARROYO

Ministro de Relaciones Exteriores de la República del Perú

Jr. Lampa 545, Cercado de Lima, Lima 1

Presente.-

Asunto: **Pedido formulado al Ministerio de Relaciones Exteriores para su intervención de Estado a Estado a fin de que el Estado Peruano cumpla con sus obligaciones internacionales**

Referencia: Oficio N° 178-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL de fecha 15.12.2021

De mi mayor consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, a fin de expresarle mi cordial saludo y a la vez manifestarle que mediante el documento de la referencia, se solicitó a la Cancillería la intervención en representación del Perú -de Estado a Estado- con los Países Bajos, a donde pertenece la casa matriz de la aerolínea KLM, empresa aérea privada que desde fines del 2019 se niega unilateralmente a transportar -pese a contar con todas las autorizaciones nacionales e internacionales- el producto cocaína base al 92% de pureza, no obstante haber realizado por más de diez años los traslados internacionales con esa empresa, para fines farmacológicos y benéficos, obstaculizando con su negativa la operatividad de ENACO S.A. con perjuicio económico al Estado Peruano.

Al respecto, mi representada se encuentra lista para exportar el producto cocaína base al 92° de pureza, por una cantidad de 330 Kilos, lo cual representa una facturación de S/ 2.5 Millones de soles aprox., contando para tal efecto con todos los permisos, certificados y requisitos exigidos para el traslado de dicho producto a nuestro cliente del Reino Unido.

En dicho contexto, agradeceremos a su despacho nos indique el estatus de las gestiones realizadas por la Cancillería, para que intervenga mediante sus buenos oficios diplomáticos y consulares para una solución de Estado a Estado con los Países Bajos, a efectos de que mi representada pueda exportar su producto con fines farmacéuticos y benéficos.



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

Agradeciéndole la atención al caso detallado, le deseamos éxitos en su gestión y la disposición de establecer sinergias con nuestra empresa en lo que considere necesario.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente

Cristian E. Galarza Mesías

GERENTE GENERAL (e)

cgalarza@enaco.com.pe

989223556

C.C.:

OCIND

OAJ

Sede Comercial :

Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco

Teléf.: (084) 582007

Sede Industrial :

Av. Universitaria N° 602, San Miguel , Lima

Teléf.: 2637219

Sede Administrativa :

Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima

Teléf.: 6584706



Mesa de Partes <mesadepartes@enaco.com.pe>

OFICIO DGM 2-9-B/385 RREE

1 mensaje

Angel Antonio Arenaza Trinidad <aarenazat@rree.gob.pe>

24 de mayo de 2022, 15:07

Para: ENACO - EMPRESA NACIONAL DE LA COCA <mesadepartes@enaco.com.pe>

Estimados,

Se adjunta el Oficio DGM 2-9-B/385 RREE para su registro y remisión de cargo de recepción a este correo,

Saludos,



El contenido de este mensaje en su totalidad (texto y adjuntos) se dirige exclusivamente a su destinatario. Puede contener información privilegiada o confidencial y es para uso exclusivo de la persona/entidad de destino. El Ministerio de Relaciones Exteriores informa que este mensaje contiene información confidencial, cuyo uso, copia, reproducción o distribución está prohibida en virtud de la legislación vigente. Si ha recibido este mensaje por error, le solicitamos comunique al remitente y proceda a su eliminación.

Imprima este mensaje y/o sus adjuntos solamente si es necesario hacerlo. Reduzcamos el consumo innecesario de papel. Cuidar el medio ambiente es responsabilidad de todos.



OFICIO DGM 2-9-B-385 RREE.pdf

407K



"DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES"
"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional "

Lima, 24 de mayo de 2022

OF. RE (DGM) N° 2-9-B/385

Cod. Documento: 169722

Gestiones de Gobierno a Gobierno
con el Reino de los Países Bajos
solicitadas por ENACO.

Cod. Expediente: 112582

REF: Oficio No 028-2022-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Señor
Cristian E. Galarza Mesías
Gerente General (e)
Empresa Nacional de la Coca S.A.
Lima .-

Tengo el agrado de dirigirme a usted en ocasión de referirme a su Oficio N° 028-2022-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL, de fecha 1 de marzo último, mediante el cual solicita conocer el estatus de las gestiones realizadas por el Ministerio de Relaciones Exteriores sobre la solicitud de ENACO de realizar gestiones de gobierno a gobierno con el Reino de los Países Bajos relacionadas con la negativa de la empresa aérea privada KLM de transportar sus productos con fines farmacéuticos al Reino Unido.

Al respecto, se informa lo siguiente:

Con oficio RE (PCO) N° 2-9-B/330, de 5 de agosto de 2021, se informó a ENACO de las gestiones realizadas por la Embajada del Perú ante el Reino de los Países Bajos con altos funcionarios de la empresa KLM.

Posterior a dichas gestiones y ante el requerimiento de ENACO de gestiones adicionales, en abril último la Dirección General de Europa del Ministerio de Relaciones Exteriores tomó contacto con la Embajada del Reino de los Países Bajos en el Perú a fin de exponer el inconveniente comercial que viene afrontando ENACO con la empresa KLM. La referida Embajada encargó a su agregado para temas agrícolas y responsable de los asuntos de comercio a realizar indagaciones sobre el particular.

A mediados de mayo, la referida Misión Diplomática recomendó a la Dirección General de Europa del Ministerio de Relaciones Exteriores efectuar cualquier gestión sobre el tema de ENACO en la sede de la aerolínea.

Ante ello, se realizaron coordinaciones adicionales con la Embajada del Perú ante el Reino de los Países Bajos la misma que reiteró que ya se había realizado gestiones al más alto nivel con la empresa KLM ante quienes se expuso la situación generada por la negativa de la empresa de transportar productos medicinales derivados de la hoja de coca, explicando el impacto negativo para los productores de coca en el Perú y solicitando a dicha empresa que pudiera revertirse tal negativa.

Tras sostener dos reuniones con el equipo jurídico de KLM, así como con las autoridades responsables directamente del área de Cargo de la empresa, el Vicepresidente de Gobierno de KLM manifestó a la Embajada del Perú que la decisión de KLM no está dirigida de manera particular al transporte de productos derivados de la coca. Se trata, más bien, de una política general de KLM de no continuar transportando "ninguna sustancia, medicinal o farmacéutica, derivada de narcóticos en general, ya sea hoja de coca, cannabis, opio u otros".

La autoridad de KLM explicó que dicha decisión no había sido tomada a la ligera, sino luego de un concienzudo análisis acerca de todas las aristas relativas al transporte de derivados de narcóticos. Fue enfático en sostener que, por tal razón, dicha decisión no puede ser reconsiderada.

Adicionalmente, nuestra Embajada ante el Reino de los Países Bajos ha precisado que la aerolínea KLM no es propiedad del Gobierno neerlandés. En el año 2004 se fusionó con la empresa Air France, pasando a ser una línea franco-neerlandesa. Actualmente la participación de Países Bajos es menor del 10% del capital, mientras que la participación de Francia es del 28.6%. Otros accionistas son China Eastern Airlines, Delta Airlines y numerosos inversionistas privados.

En atención a las gestiones realizadas hasta la fecha y teniendo en consideración además que el porcentaje de participación neerlandés en el capital de la empresa KLM es minoritario (10%), no teniendo por ello la capacidad de influir en las decisiones de la empresa, este Ministerio ha evaluado los elementos con los que se cuenta y considera que no corresponde una gestión de gobierno a gobierno ante el Reino de los Países Bajos.

El Ministerio de Relaciones Exteriores reitera su plena disposición para continuar contribuyendo, dentro de los límites de sus funciones y competencias, en la identificación y evaluación de opciones que permitan apoyar las actividades comerciales de ENACO.

Atentamente,



Paul Fernando Duclos Parodi
Embajador
Director General para Asuntos
Multilaterales y Globales

YNBC

ANEXO 4



"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 177-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 13 de diciembre del 2021.

Señora Abog.

Cynlia Raquel Rudas Murga

SUPERINTENDENTA

SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE BIENES ESTATALES (SBN)

Calle Chinchón N° 890, San Isidro, Lima 27

Presente.-



Asunto : **REITERA ATENCIÓN A LA SOLICITUD SUSTENTADA PARA LA AMPLIACIÓN DEL PLAZO**

- Referencias :
- a. Exp. N° 1273-2019/SBN-SDDI (Resolución N° 0008-2020/SBN-DGPE-SDDI, notificada el 24-01-2020)
 - b. Oficio N° 92-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL de fecha 10-06-2021 solicitando suspensión de plazos otorgados (S.I. N° 14852-2021)
 - c. Oficio N° 02918-2021/SBN-DGPE-SDDI de fecha 12-07-2021 que solicita acreditación de caso fortuito o fuerza mayor
 - d. Oficio N° 115-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL de fecha 16-07-2021 remitiendo sustento técnico que sustenta el pedido de suspensión de plazos por caso fortuito y fuerza mayor

De mi mayor consideración:

Me es grato dirigirme a usted, con la finalidad de reiterar a su despacho la atención de nuestro pedido de ampliación de plazos por motivo de caso fortuito y fuerza mayor, debido a la pandemia y a las restricciones decretadas por la emergencia sanitaria, que impactaron e impactan en las operaciones de ENACO S.A.

Al respecto, estamos próximas al vencimiento de los plazos otorgados en los artículos 2 y 3 de la resolución de la referencia (a), notificada el 24 de enero del 2020, que resolvió:

Artículo 2°.- DISPONER que ENACO S.A. tiene el plazo de dos (2) años, contados desde la notificación de la presente resolución, bajo sanción de reversión, para presentar el programa o proyecto de desarrollo o inversión con los respectivos planes y estudios técnico-legales para su ejecución y el documento expedido por el órgano competente donde se garantice el financiamiento, de conformidad con el numeral 7.5) de la Directiva N° 005-2013/SBN,



ENACO S.A.

Empresa Nacional de la Coca S.A.

Artículo 3º.- DISPONER que ENACO S.A. tiene el plazo de dos (2) años, contados desde la notificación de la presente resolución, bajo sanción de reversión, para gestionar y obtener ante el Gobierno Local respectivo el cambio de zonificación que sea compatible con el proyecto a ejecutar, de conformidad con el numeral 7.3) de la Directiva N° 005-2013/SBN.

Es preciso señalar, que nuestra primera solicitud se realizó con el Oficio N° 092-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL del 10 de junio del 2021 y con Oficio 115-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL del 16 de julio del 2021, se remitió el sustento técnico a la Superintendencia Nacional de Bienes Nacionales (SBN).

Agradeceremos tener en cuenta que al haber transcurrido cinco meses sin contar con respuesta de su representada, consideramos que no se le podría exigir estrictamente a ENACO S.A., el cumplimiento de dichos plazos en este contexto.

Por lo expuesto, quedamos a la espera de la respuesta a nuestra solicitud de ampliación de plazos por igual tiempo al inicialmente otorgado, por razones de caso fortuito y fuerza mayor en etapa de pandemia y restricciones por la emergencia sanitaria en la que aún nos encontramos, que dificultaron el cumplimiento de dichas obligaciones.

Sin otro particular, hago propicia la oportunidad, para renovar los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente

Cristian E. Galarza Mesías

GERENTE GENERAL (e)

C.C.:

GAF

OAJ

Superintendencia Nacional
de Bienes Estatales

CONSTANCIA DE REGISTRO

Solicitud de Ingreso N° : **32314-2021**

Fecha : 16/12/2021

Hora : 1:51 PM

Documento : OFICIO N°

177-2021-ENAGO S.A./GERENCIA GE

Folios : 2

Administrado: EMPRESA NACIONAL
DE LA COCA S.A.

Observación :

IMPORTANTE:

1. Su petitorio será atendido según las funciones establecidas en el D.S. N° 016-2010-VIVIENDA y de conformidad al D.S. 004-2019-JUS que aprueba el Texto Único Ordenado de la Ley N° 27444 "Ley del Procedimiento Administrativo General".

2. Conservar este documento para cualquier atención o consulta, indicando el número de Solicitud.

3. Visite nuestra página web: www.sbn.gob.pe para conocer la respuesta a su petitorio.

Central telefónica: (1)317-4400
Calle Chinchón N° 890 San
Isidro.

San Isidro, 07 de enero de 2022

NOTIFICACION N° 00058-2022 SBN-GG-UTD

EXPEDIENTE: 876-2021/SBNSDDI

Por medio de la presente la Unidad de Trámite Documentario, cumple con poner de conocimiento el texto íntegro de la Resolución N° 0003-2022/SBN-DGPE-SDDI, a requerimiento de la Subdirección de Desarrollo Inmobiliario.

(BASE LEGAL: Art. 24° Texto Único ordenado de la Ley N° 27444, aprobado por el Decreto Supremo N° 004-2019-JUS y Numeral 10 de la Directiva N° 002-2019/SBN-GG "Disposiciones para la Gestión Documentaria en la Superintendencia Nacional de Bienes Estatales").

ADMINISTRADO: Empresa Nacional de La Coca S.A.

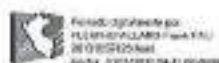
Atención: Galarza Mesias, Cristian Eduardo
Gerente General

DOMICILIO: Calle Tenerías N° 103. San Sebastián - Cusco - Cusco.

SE NOTIFICA: Copias auténticas imprimibles del Informe Técnico Legal N°0003-2022/SBN-DGPE-SDDI y Anexo del 05-01-2022, Resolución N°0003-2022/SBN-DGPE-SDDI del 05-01-2022, que resuelve aprobar la suspensión del plazo para el cumplimiento de lo previsto en la carga contenida en los artículos 2° y 3° de la Resolución N°0008-2020/SBN-DGPE-SDDI del 17-01-2020, solicitada por la Empresa Nacional de La Coca S.A., por los fundamentos expuestos en la parte considerativa de la presente resolución y modificar el 2° y 3° artículo de la Resolución N°0008-2020/SBN-DGPE-SDDI.

UNIDAD ORGANICA NOTIFICADORA

NOTIFICADO



FIRMA

FRANK FLEMING VILLANO
UNIDAD DE TRÁMITE DOCUMENTARIO

FIRMA

Nombre:.....

Fecha:.....

Vinculo:.....

D.N.I. N°:.....

El presente acto administrativo será eficaz, desde que el administrado toma conocimiento del mismo.

Nota:

- Contra la presente resolución se podrá interponer recurso de reconsideración y/o apelación, ante la Subdirección de Desarrollo Inmobiliario de la Superintendencia Nacional de Bienes Estatales (SBN), dentro de los quince (15) días hábiles de notificación. Su no interposición dará por agotada la vía administrativa (Base Legal art. 218, 2019, 220 del D.S. N°004-2019-JUS). La recepción de documentos podrá ser efectuada a través de nuestra mesa de Partes Virtual (mpv.sbn.gob.pe) o en forma presencial de lunes a viernes de 8:30 a 17:30 horas en la sede de la SBN. Memorandum N°0087-2022/SBN-DGPE-SDDI

Esta es una copia auténtica imprimible de documento electrónico emitido por la Superintendencia Nacional de Bienes Estatales, aplicando lo dispuesto por el Art. 25 de DS.070-2013-PCM y la Directiva N°004-2019-JUS. Su autenticidad e integridad puede ser contrastada a través de la plataforma de verificación de documentos ingresando al icono. Verifica documento digital o también a través de la siguiente dirección web: <https://app.sbn.gob.pe/verifica> En ambos casos deberás ingresar la siguiente clave: 3X07212434

**SUPERINTENDENCIA
NACIONAL DE
BIENES NACIONALES**



**SUBDIRECCIÓN DE
DESARROLLO
INMOBILIARIO**

RESOLUCIÓN N° 0003-2022/SBN-DGPE-SDDI

San Isidro, 5 de enero del 2022

VISTO:

El Expediente n.º 876-2021/SBNSDDI, que contiene la solicitud presentada por la **EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.**, mediante la cual solicita la **SUSPENSIÓN DEL PLAZO** para el cumplimiento de la obligación establecida en el artículo 2º y 3º de la Resolución n.º 0008-2020/SBN-DGPE-SDDI del 17 de enero de 2020, que otorga a su favor la transferencia predial del área de 10 010,05 m², ubicada en el distrito de San Juan de Miraflores, provincia y departamento de Lima, inscrito en la Partida Electrónica n.º 12598141 del Registro de Predios de la Oficina Registral de Lima - Zona Registral n.º IX - Sede Lima, con CUS 84132 (en adelante "el predio"); y,

CONSIDERANDO:

1. Que, la Superintendencia Nacional de Bienes Estatales (en adelante "SBN"), en virtud de lo dispuesto por el Texto Único Ordenado de la Ley n.º 29151, Ley General del Sistema Nacional de Bienes Estatales aprobado por el Decreto Supremo n.º 019-2019-VIVIENDA (en adelante el "TUO de la Ley n.º 29151"), el Reglamento aprobado por el Decreto Supremo n.º 008-2021-VIVIENDA (en adelante "el Reglamento"), es un Organismo Público Ejecutor, adscrito al Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, que constituye el Ente Rector del Sistema Nacional de Bienes Estatales, responsable de normar, entre otros, los actos de disposición de los predios del Estado, como de ejecutar dichos actos respecto de los predios que se encuentran bajo su administración; siendo la Subdirección de Desarrollo Inmobiliario (en adelante, "SDDI"), el órgano competente en primera instancia, para programar, aprobar y ejecutar los procesos operativos de los mismos, de conformidad con lo dispuesto por los artículos 47º y 48º del Reglamento de Organización y Funciones de la Superintendencia Nacional de Bienes Estatales, aprobado mediante el Decreto Supremo n.º 016-2010-VIVIENDA.
2. Que, mediante la Resolución n.º 0008-2020/SBN-DGPE-SDDI del 17 de enero de 2020 (en adelante, "la Resolución"), en el artículo 1º de la parte resolutive se aprobó la transferencia predial interestatal de "el predio" a favor de la EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A (en adelante, "ENACO S.A."), con la finalidad de ejecutar el proyecto denominado: "Complejo Industrial ENACO" (en adelante, "el Proyecto"); en el artículo 2º y 3º se dispuso que la citada entidad tiene el plazo de dos (02) años, contados desde la notificación de la presente resolución, bajo sanción de reversión, para presentar el programa o proyecto de desarrollo o inversión con los respectivos planes y estudios técnico - legales para su ejecución y el documento expedido por el órgano competente donde se garantice el financiamiento, así como para gestionar y obtener ante el Gobierno Local respectivo el cambio de zonificación que sea compatible con el proyecto a ejecutar, bajo sanción de reversión en caso de incumplimiento (en adelante "las obligaciones").

3. Que, en relación al plazo de dos (02) años contabilizados desde la notificación de la Resolución para que "ENACO S.A." cumpla con "las obligaciones", debemos indicar que el citado acto administrativo le fue notificado el 24 de enero del 2020 a través de la Notificación n.º 00293-2020/SBN-GG-UTD, razón por la que el plazo para su cumplimiento vence el 24 de enero de 2022.

4. Que, "ENACO S.A." con Oficio n.º 092-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL presentado el 11 de junio de 2021 (S.I. n.º 14852-2021), es decir antes del vencimiento del plazo otorgado, solicita la suspensión del plazo para el cumplimiento de "las obligaciones". Para tal efecto, adjuntó los siguientes documentos: a) Carta n.º D000098-2021-MML-GDU-SPHU del 05.04.2021, suscrita por la Subgerente de Planeamiento y Habilitaciones Urbanas-GDU de la Municipalidad Metropolitana de Lima-MML; b) Informe n.º D000151-2021-MML-GDU-SPHU-DP del 05.04.2021, suscrita por la Jefa de la División de Planeamiento.

5. Que, el inciso 212.6 del artículo 212º de "el Reglamento" establece que en caso de que la solicitud se sustente en un plan conceptual, la transferencia se otorga bajo condición (carga) que se presente el expediente del proyecto de desarrollo o inversión dentro del plazo de dos (02) años. De no presentar el proyecto dentro del citado plazo, el predio revierte a favor de la entidad transferente. Luego de cumplida la condición, la entidad emite la resolución estableciendo el plazo para la ejecución del proyecto, conforme al cronograma fijado en dicho proyecto; lo cual también se desarrolla en la Directiva n.º 005-2013/SBN, denominada "Procedimientos para la aprobación de la transferencia interestatal de predios del Estado"; aprobada por Resolución n.º 067-2013/SBN, del 19 de setiembre de 2013 y modificada mediante Resolución n.º 086-2016/SBN del 11 de noviembre de 2016 (en adelante, "la Directiva"), la cual se mantiene vigente en todo lo que no se oponga a "el Reglamento".

6. Que, en atención a la solicitud de suspensión presentada por ENACO S.A." respecto al cumplimiento de "las obligaciones", debemos precisar que dicha figura no ha sido regulada por la normativa especial de Bienes Estatales, razón por la cual, corresponde ante el vacío normativo, y en atención a lo establecido en la Sexta Disposición Complementaria Final de "el Reglamento" [1], la aplicación supletoria de las normas del derecho común, entendiéndose la normativa prevista en nuestro Código Civil.

7. Que, en tal sentido, el artículo 1315º del Código Civil, define al caso fortuito o fuerza mayor como la causa no imputable, consistente en un evento extraordinario, imprevisible e irresistible, que impide la ejecución de la obligación o determina su cumplimiento parcial, tardío o defectuoso, el cual se aplica de manera supletoria al presente caso, de conformidad con lo señalado en el artículo IX del Título Preliminar [2] del citado cuerpo normativo.

8. Que, asimismo, MORÓN URBINA, citando a OSSA ARBELÁEZ, señala que, en el caso de la fuerza mayor, ésta se circunscribe a un acontecimiento ajeno a la persona a la voluntad de quien lo invoca, de manera tal que esa relevante circunstancia constituye una traba insalvable para el cumplimiento de una obligación [3]; y, el caso fortuito se caracteriza porque es un proceso causal que no es obra de la naturaleza sino del hombre, habiendo, por lo demás, un resultado imprevisible e inevitable [4].

9. Ahora, el artículo 1314º del Código Civil establece que quien actúa con la diligencia ordinaria requerida, no es imputable por la inejecución de la obligación, precisando que una causa no imputable es un evento extraordinario, imprevisible e irresistible que impide la ejecución de la obligación o determina su cumplimiento parcial, tardío o defectuoso. En ese sentido, no le es exigible al deudor el cumplimiento de la obligación durante el tiempo que se mantiene la causa que le impide ejecutarla, así que la obligación subsiste en sus términos para su ejecución.

10. Que, en el caso en concreto, "ENACO S.A." con el Oficio n.º 115-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL presentado el 16 de julio del 2021 (S.I. 18319-2021), dio respuesta al Oficio n.º 2918-2021/SBN-DGPE-SDDI del 12 de julio del 202, mediante el cual se le solicitó remitir el informe que acredite el caso fortuito o fuerza mayor, presentando, entre otros, los siguientes documentos: a) Informe n.º 90-2021-ENACO S.A./OFICINA ASESORÍA JURÍDICA del 14.07.2021; b) INFORME n.º 049-2021-ENACO S.A./GAF del 09.07.2021; c) CARTA n.º 008-2021-ENACO S.A./CPSA del 17.03.2021; d) Carta n.º D000098-2021-MML-GDU-SPHU del 05.04.2021; e) Informe n.º D000151-2021-MML-GDU-SPHU-DP del 05.04.2021; f) Informe n.º 048-2021-ENACO S.A./GCT del 09.07.2021; g) Informe n.º 038-2020-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL del 14.09.2020;

h)	Informe n.º 046-2020-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL	del 23.10.2020;
i)	Informe n.º 047-2020-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL	del 23.10.2020;
j)	Informe n.º 051-2020-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL	del 18.11.2020;
k)	Informe n.º 008-2019-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL	del 19.02.2019;
l)	Informe n.º 011-2020-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL	del 27.02.2020;
m)	Informe n.º 054-2020-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL	del 18.12.2020;
n)	Informe n.º 002-2021-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL	del 23.01.2021;
o)	Informe n.º 004-2021-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL	del 29.01.2021;
p)	Informe n.º 028-2020-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL	del 09.07.2020;
q)	Informe n.º 030-2021-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL	del 31.05.2021;
r)	Informe n.º 032-2021-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL	del 02.06.2021;
s)	Informe n.º 025-2021-ENACO S.A./RECURSOS HUMANOS	del 12.07.2021;
t)	Informe n.º 009-2021-ENACO S.A./OCIND	del 08.07.2021;
y, q)	Oficio n.º 085-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL	del 28.05.2021.

11. Que, en atención a los documentos presentados por "ENACO S.A.", se emitió el Informe Preliminar n.º 01128-2021/SBN-DGPE-SDDI del 12 de agosto del 2021, a través del cual se concluyó, entre otros, lo siguiente: i) "ENACO S.A." argumenta su pretensión en el Impacto y las consecuentes pérdidas económicas producto del Estado de Emergencia e Inmovilización Social obligatoria por la propagación del COVID – 19; asimismo, sustenta la suspensión en la demora de la atención de su solicitud de cambio de zonificación ante la Municipalidad Metropolitana de Lima – MML; ii) Respecto a la situación física del predio, al comparar la fotografía de la inspección del "predio" del 15.01.2020, la imagen satelital descargada el 17.01.2020, y la imagen satelital del programa Google Earth con fecha de referencia marzo de 2021, se aprecia que la situación física del predio no ha cambiado, de lo que se colige que no se ha desarrollado nueva infraestructura o realizado actividades; iii) en el Asiento D0001 de la Partida Electrónica n.º 12598141, se mantiene anotado el Usufructo otorgado a favor de la Empresa de Transmisión Eléctrica Centro Norte S.A. (Plazo de 30 años sobre extensión mayor de 121 980,000 m²), carga trasladada desde la Partida Electrónica n.º 12515062 y 11815097 (Asiento D0001); sin embargo, se aprecia que en el Asiento E00001 de la PE 11815097, se ha anotado la extinción del referido usufructo, por lo que corresponde que el titular de la Partida Electrónica n.º 12598141, evalúe trasladar a ésta, la mencionada extinción de usufructo, realizando el saneamiento respectivo.

12. Que, en virtud de lo señalado, corresponde determinar si dentro del periodo contado a partir del 24 de enero del 2020, fecha en la que se realizó la notificación de "la resolución", han acontecido eventos de fuerza mayor que han impedido que "ENACO S.A." gestione o presente el programa o proyecto de desarrollo o inversión con los respectivos planes y estudios técnico – legales para su ejecución, el documento expedido por el órgano competente donde se garantice el financiamiento; así como el gestionar y obtener el cambio de zonificación compatible con el proyecto a ejecutar; lo que se detalla a continuación:

I. Mediante el Informe n.º 90-2021-ENACO S.A./OFICINA ASESORÍA JURÍDICA del 14 de julio del 2021, "ENACO S.A." expone que si bien cuenta con sedes, sucursales, agencias y unidades operativas a nivel nacional, al inicio del estado de emergencia nacional y declarada emergencia sanitaria, paralizaron sus labores, reiniciándose parcialmente sus operaciones y actividades comerciales, luego de gestiones con el Poder Ejecutivo; señala además que dicha paralización se produjo para proteger la salud de su personal a nivel nacional y a la adecuación para implementar el Plan para la Vigilancia, Prevención y Control de la COVID-19 en el trabajo, y que hasta la suscripción del documento en mención, "ENACO" se vio impedida de poder continuar normalmente sus actividades internas y externas.

II. A través del Informe n.º 25-2021-ENACO S.A./RECURSOS HUMANOS del 12 de julio del 2021, la Oficina de Recursos Humanos comunicó al Gerente General de Enaco sobre la disminución de personal para el trabajo presencial, habiéndose tomado medidas restrictivas en la asistencia a oficinas. Asimismo, señaló que, desde el inicio de la emergencia sanitaria hasta junio del 2021, 98 trabajadores fueron contagiados, por lo que han tenido que variar sus labores por las secuelas del virus COVID-19, incidiendo esto directamente en las actividades comerciales y administrativas de ENACO S.A., generando retraso en el cumplimiento de metas y objetivos, por cuanto no se tuvo el avance programado durante los ejercicios 2020 y 2021.

III. Mediante el Informe n.º 048-2021-ENACO S.A./GCT del 09 de julio del 2021, elaborado por su Gerente de Comercio Tradicional referente al impacto operativo y económico enero 2020 a semestre 2021 y del Informe n.º 009 - 2021 - ENACO S.A. /OCIND del 08 de julio del 2021, emitido por la Oficina de Comercio Industrial, se concluye que, ENACO S.A. no pudo alcanzar las metas de venta, así como tampoco la rotación esperada por el Estado de Emergencia Nacional que hasta la fecha atraviesa el país.

IV. Por otro lado, señala que la Municipalidad Metropolitana de Lima (MML), recién notificó su respuesta formal a la consulta realizada sobre el cambio de zonificación, en abril de 2021, la Carta n.º D000098-2021-MML-GDU-SPHU del 05 de abril del 2021, suscrita por la Subgerente de Planeamiento y Habilitaciones Urbanas-GDU de la Municipalidad Metropolitana de Lima-MML, adjuntando el Informe n.º D000151-2021-MML-GDU-SPHU-DP del 05 de abril del 2021 de la Jefa de la División de Planeamiento de la MML, mediante el cual señaló el marco legal, procedimiento, requisitos, entre otros, para el cambio de zonificación.

13. Que, asimismo, se debe tener en cuenta que mediante Decreto de Urgencia n.º 029-2020, modificado por el Decreto de Urgencia n.º 053-2020, ampliado por Decreto Supremo n.º 087-2020-PCM, desde el 20 de marzo, prorrogado hasta el 10 de junio de 2020 se suspendieron los plazos de tramitación de los procedimientos administrativos de cualquier índole, siendo aplicable en el caso en concreto.

14. Que, de lo expuesto, considerando que no es posible cumplir con las obligaciones señaladas en "la Resolución" debido a eventos de fuerza mayor, esto es la suspensión de los plazos de tramitación de los procedimientos administrativos de cualquier índole, de conformidad con lo señalado en el Decreto de Urgencia n.º 029-2020, modificado por el Decreto de Urgencia n.º 053-2020, ampliado por Decreto Supremo n.º 087-2020-PCM, corresponde suspender el plazo desde el 20 de marzo hasta el 10 de junio de 2020; asimismo, teniendo en cuenta que "ENACO" ha sustentado, entre otros, con Informe n.º 90-2021-ENACO S.A./OFICINA ASESORÍA JURÍDICA del 14 de julio del 2021, eventos extraordinarios, imprevisibles e irresistibles que imposibilitaron el cumplimiento de "las obligaciones", corresponde suspender el plazo desde el 11 de junio de 2020 hasta el 14 de julio de 2021, fecha de emisión del citado informe, mediante el cual consolida los eventos de fuerza mayor e indica que hasta la suscripción del mismo "ENACO" se vio impedida de poder continuar normalmente sus actividades internas y externas; debiendo tener en cuenta que ya ha transcurrido el plazo desde el 24 de enero de 2020 hasta el 19 de marzo de 2020, reanudándose desde el 15 de julio de 2021 hasta completar el plazo de dos (02) años estipulado para el cumplimiento de las obligaciones establecidas en los artículos 2º y 3º de "la Resolución", en ambos casos bajo apercibimiento de revertir el dominio de "el predio" a favor del Estado en caso de incumplimiento; además, corresponde poner en conocimiento de la Subdirección de Supervisión para los fines de su competencia, la presente resolución una vez que quede consentida.

De conformidad con lo establecido en el "TUO de la Ley n.º 29151", "el Reglamento", el "T.U.O. de la Ley n.º 27444", la Directiva 005-2013/SBN y su modificatoria, el Decreto Supremo n.º 016-2010-VIVIENDA, la Resolución n.º 041-2021/SBN-GG y el Informe Técnico Legal n.º 0003-2022/SBN-DGPE-SDDI del 05 de enero de 2022.

SE RESUELVE:

Artículo 1º.- APROBAR la SUSPENSIÓN DEL PLAZO para el cumplimiento de lo previsto en la carga contenida en los artículos 2º y 3º de la Resolución n.º 0008-2020/SBN-DGPE-SDDI del 17 de enero del 2020, solicitada por la **EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.**, por los fundamentos expuestos en la parte considerativa de la presente resolución, para el periodo comprendido desde el **20 de marzo del 2020 hasta el 14 de julio del 2021**; habiendo transcurrido el plazo desde el 24 de enero de 2020 hasta el 19 de marzo de 2020, reanudándose el mismo desde el 15 de julio de 2021 hasta el 20 de mayo de 2023.

Artículo 2º.- MODIFICAR el 2º y 3º artículo de la Resolución n.º 0008-2020/SBN-DGPE-SDDI del 17 de enero del 2020, debiendo quedar redactados de la siguiente manera:

"Artículo 2°.- DISPONER que la EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A – ENACO S.A, tiene el plazo de dos (2) años, contados desde el 24 de enero de 2020 hasta el 19 de marzo de 2020, reiniciándose desde el 15 de julio de 2021 hasta el 20 de mayo de 2023, bajo sanción de reversión, para presentar el programa o proyecto de desarrollo o inversión con los respectivos planes y estudios técnico – legales para su ejecución y el documento expedido por el órgano competente donde se garantice el financiamiento, de conformidad con el numeral 7.5) de la Directiva n.° 005-2013/SBN."

"Artículo 3°.- DISPONER que la EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A – ENACO S.A tiene el plazo máximo de dos (2) años, contados desde el 24 de enero de 2020 hasta el 19 de marzo de 2020, reiniciándose desde el 15 de julio de 2021 hasta el 20 de mayo de 2023, bajo sanción de reversión, para gestionar y obtener ante el Gobierno Local respectivo el cambio de zonificación que sea compatible con el proyecto a ejecutar, de conformidad con el numeral 7.3) de la Directiva n.° 005-2013/SBN."

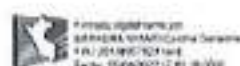
Artículo 3°.- Comunicar a la Subdirección de Supervisión, el contenido de la presente resolución, para los fines de su competencia.

Artículo 4°.- Disponer la inscripción de la presente resolución en el Registro de Predios de la Oficina Registral de Lima de la Zona Registral n.° IX – Sede Lima de la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos.

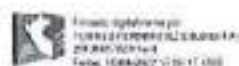
Regístrese y comuníquese.-

P.O.L. n.° 19.1.2.21

VISADO POR:

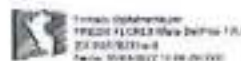


Profesional de la SDDI



Profesional de la SDDI

FIRMADO POR:



Subdirectora de Desarrollo Inmobiliario

1 Sexta. – Marco normativo supletorio

En caso de vacío de la normativa del SNBE, con de aplicación supletoria las normas y principios del derecho administrativo y, en su defecto, los del derecho común y otras normas del ordenamiento legal, atendiendo a la naturaleza de los actos y fines de las entidades involucradas.

2 Las disposiciones del Código Civil se aplican supletoriamente a las relaciones y situaciones jurídicas reguladas por otras leyes, siempre que no sean incompatibles con su naturaleza.

3 MORÓN URBINA, Juan Carlos. *Comentarios a la Ley del Procedimiento Administrativo General Texto Único Ordenado de la Ley n.° 27444*, Lima, Editorial Gaceta Jurídica S.A. p. 507.

4 MORÓN URBINA, Juan Carlos, op. cit., p. 507.

INFORME TECNICO LEGAL N° 0003-2022/SBN-DGPE-SDDI

Servicio de Información Nacional de
Bienes Estatales

JEFATURA	SUBDIRECCIÓN DE DESARROLLO INMOBILIARIO
LEGAL	CYNTHIA BARRERA MISARI
TECNICO	EDUARDO TORRES FERNANDEZ

SOLICITUD DE INGRESO	NUMERO DE CUS	EXPEDIENTE
14862-2021	84132	876-2021/SBNSDDI

1.- DATOS DEL EXPEDIENTE

1.1.- DATOS GENERALES

AREA SOLICITADA	10,010.05 m²
PROCEDIMIENTO	TRANSFERENCIA DE DOMINIO A FAVOR DE ENTIDADES PUBLICAS
TRAMITE	INFORMACION PARA SDDI
RAZON SOCIAL	EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.
ADMINISTRADO	EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.

2.- ANTECEDENTES

2.1.- LOCALIZACION

DEPARTAMENTO	IMA		
PROVINCIA	IMA	DISTRITO	SAN JUAN DE MIRAFLORES
DIRECCION	AV. LA TORRE		No 352
HABILITACION			
SECTOR		MANZANA	LOTE
REFERENCIA	GARAJE (COMERCIO)		
AV / CA / JR			

3.- DATOS DEL PREDIO

3.1.- DATOS DEL ASIENTO

DENOMINACION	PARTE DEL PREDIO SECCION B		
TITULAR DEL PREDIO	EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A. (ENACO S.A.)		
ACTO INSCRITO	ADJUDICACION		
INSTRUMENTO	RESOLUCION JEFATURAL	Nro.	116-2019/SBN-GO-JUD
INSCRITO EN		FECHA	27/07/2010
		AREA	10,010.05 m²
		FECHA	16/09/2010
TOMO	FOIAS	ASIENTO	00002
		FICHA	
		PART. ELECT.	12598141
		COD PREDIO	

3.2.- LINDEROS LEGALES DEL ASIENTO

LINDEROS	COLINDANCIA	TRAMOS	LADOS (ml)	Nro. MUNIC
FRENTE	PROPIEDAD DEL ESTADO OCUPADA POR AVENIDA LA TORRE	1	134.43	352
DERECHA	PROPIEDAD DEL ESTADO (PARTIDA 11815012)	2	79.63	
IZQUIERDA	AREA REMANENTE DEL PREDIO DEL ESTADO, OCUPADA POR AVENIDA MARIANO PASTOR SEVILLA	1	75.00	

Esta es una copia auténtica imprimible de documento electrónico archivado en la Superintendencia Nacional de Bienes Estatales, aplicando lo dispuesto por el Art. 25 de DS.070-2013- PCM y la Tercera Disposición Complementaria Final del DS. 026-2016-PCM. Su autenticidad e integridad puede ser contrastada a través de nuestro portal web: <https://www.sbn.gob.pe> ingresando al ícono "Verifica documento digital" o también a través de la siguiente dirección web: <https://app.sbn.gob.pe/verifica> En ambos casos deberás ingresar la siguiente clave: 614X162888

ANEXO DEL INFORME TÉCNICO LEGAL
N.º 0003-2022/SBN-DGPE-SDDI
EXPEDIENTE n.º 876-2021/SBNSDDI

1. El Expediente n.º 876-2021/SBNSDDI, que contiene la solicitud presentada por la **EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.**, mediante la cual solicita la **SUSPENSIÓN DEL PLAZO** para el cumplimiento de la obligación establecida en el artículo 2º y 3º de la Resolución n.º 0008-2020/SBN-DGPE-SDDI del 17 de enero de 2020, que otorga a su favor la transferencia predial del área de 10 010,05 m², ubicada en el distrito de San Juan de Miraflores, provincia y departamento de Lima, inscrito en la Partida Electrónica n.º 12596141 del Registro de Predios de la Oficina Registral de Lima - Zona Registral n.º IX - Sede Lima, con CUS 84132 (en adelante "el predio").
2. Mediante la Resolución n.º 0008-2020/SBN-DGPE-SDDI del 17 de enero de 2020 (en adelante, "la Resolución"), en el artículo 1º de la parte resolutive se aprobó la transferencia predial interestatal de "el predio" a favor de la EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A. (en adelante, "ENACO S.A."), con la finalidad de ejecutar el proyecto denominado: "Complejo Industrial ENACO" (en adelante, "el Proyecto"); en el artículo 2º y 3º se dispuso que la citada entidad tiene el plazo de dos (02) años, contados desde la notificación de la presente resolución, bajo sanción de reversión, para **presentar el programa o proyecto de desarrollo o inversión** con los respectivos planes y estudios técnico - legales para su ejecución y el documento expedido por el órgano competente donde se garantice el financiamiento, así como para gestionar y obtener ante el Gobierno Local respectivo el cambio de zonificación que sea compatible con el proyecto a ejecutar, bajo sanción de reversión en caso de incumplimiento (en adelante "las obligaciones").
3. En relación al plazo de dos (02) años contabilizados desde la notificación de la Resolución para que "ENACO S.A." cumpla con "las obligaciones", debemos indicar que el citado acto administrativo le fue notificado el 24 de enero del 2020 a través de la Notificación n.º 00293-2020/SBN-GG-UTD, razón por la que el plazo para su cumplimiento vence el 24 de enero de 2022.
4. "ENACO S.A." con Oficio n.º 092-2021-ENACO S.A./GERENCIAGENERAL presentado el 11 de junio de 2021 (S.I. n.º 14852-2021), es decir antes del vencimiento del plazo otorgado, solicita la suspensión del plazo para el cumplimiento de "las obligaciones". Para tal efecto, adjuntó los siguientes documentos: a) Carta n.º D000098-2021-MML-GDU-SPHU del 05.04.2021, suscrita por la Subgerente de Planeamiento y Habilitaciones Urbanas-GDU de la Municipalidad Metropolitana de Lima-MML; b) Informe n.º D000151-2021-MML-GDU-SPHU-DP del 05.04.2021, suscrita por la Jefa de la División de Planeamiento.
5. El inciso 212.6 del artículo 212º del Decreto Supremo n.º 008-2021-VIVIENDA (en adelante "el Reglamento") establece que en caso de que la solicitud se sustente en un plan conceptual, la transferencia se otorga bajo condición (carga) que se presente el expediente del proyecto de desarrollo o inversión dentro del plazo de dos (02) años. De no presentar el proyecto dentro del citado plazo, el predio revierte a favor de la entidad transferente. Luego de cumplida la condición, la entidad emite la resolución estableciendo el plazo para la ejecución del proyecto, conforme al cronograma fijado en dicho proyecto; lo cual también se desarrolla en la Directiva n.º 005-2013/SBN, denominada "Procedimientos para la aprobación de la transferencia interestatal de predios del Estado"; aprobada por Resolución n.º 067-2013/SBN, del 19 de setiembre de 2013 y modificada mediante Resolución n.º 006-2016/SBN del 11 de noviembre de 2016 (en adelante, "la Directiva"), la cual se mantiene vigente en todo lo que no se oponga a "el Reglamento".
6. En atención a la solicitud de suspensión presentada por ENACO S.A. respecto al cumplimiento de "las obligaciones", debemos precisar que dicha figura no ha sido regulada por la normativa especial de Bienes Estatales, razón por la cual, corresponde ante el vacío normativo, y en atención a lo establecido en la Sexta Disposición Complementaria Final de "el Reglamento", la aplicación supletoria de las normas del derecho común, entendiéndose la normativa prevista en nuestro Código Civil.
7. En tal sentido, el artículo 1315º del Código Civil, define al caso fortuito o fuerza mayor como la causa no imputable, consistente en un evento extraordinario, imprevisible e irresistible, que impide la ejecución de la obligación o determina su cumplimiento parcial, tardío o defectuoso, el cual se aplica

¹ Sede - Marco normativo supletorio

En caso de vacío de la normativa del SNBE, son de aplicación supletoria las normas y principios del derecho administrativo y, en su defecto, las del derecho común y otras normas del ordenamiento legal, atendiendo a la naturaleza de los actos y fines de las entidades involucradas.

de manera supletoria al presente caso, de conformidad con lo señalado en el artículo IX del Título Preliminar² del citado cuerpo normativo.

8. Asimismo, MORÓN URBINA, citando a OSSA ARBELÁEZ, señala que, en el caso de la fuerza mayor, ésta se circunscribe a un acontecimiento ajeno a la persona a la voluntad de quien lo invoca, de manera tal que esa relevante circunstancia constituye una traba insalvable para el cumplimiento de una obligación³; y, el caso fortuito se caracteriza porque es un proceso causal que no es obra de la naturaleza sino del hombre, habiendo, por lo demás, un resultado imprevisible e inevitable⁴.
9. El artículo 1314⁵ del Código Civil establece que quien actúa con la diligencia ordinaria requerida, no es imputable por la inexecución de la obligación, precisando que una causa no imputable es un evento extraordinario, imprevisible e irresistible que impide la ejecución de la obligación o determina su cumplimiento parcial, tardío o defectuoso. En ese sentido, no le es exigible al deudor el cumplimiento de la obligación durante el tiempo que se mantiene la causa que le impide ejecutarla, así que la obligación subsiste en sus términos para su ejecución.
10. En el caso en concreto, "ENACO S.A." con el Oficio n.º 115-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL presentado el 16 de julio del 2021 (S.I. 18319-2021), dio respuesta al Oficio n.º 2918-2021/SBN-DGPE-SDDI del 12 de julio del 2021, mediante el cual se le solicitó remitir el informe que acredite el caso fortuito o fuerza mayor, presentando, entre otros, los siguientes documentos: a) Informe n.º 90-2021-ENACO S.A./OFICINA ASESORIA JURÍDICA del 14.07.2021; b) INFORME n.º 049-2021-ENACO S.A./GAF del 09.07.2021; c) CARTA n.º 008-2021-ENACO S.A./CPSA del 17.03.2021; d) Carta n.º D000098-2021-MML-GDU-SPHU del 05.04.2021; e) Informe n.º D000161-2021-MML-GDU-SPHU-OP del 05.04.2021; f) Informe n.º 0 48-2021-ENACO S.A./GCT del 09.07.2021; g) Informe n.º 038-2020-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL del 14.09.2020; h) Informe n.º 048-2020-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL del 23.10.2020; i) Informe n.º 047-2020-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL del 23.10.2020; j) Informe n.º 051-2020-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL del 16.11.2020; k) Informe n.º 008-2019-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL del 19.02.2019; l) Informe n.º 011-2020-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL del 27.02.2020; m) Informe n.º 054-2020-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL del 18.12.2020; n) Informe n.º 002-2021-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL del 23.01.2021; o) Informe n.º 004-2021-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL del 29.01.2021; p) Informe n.º 028-2020-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL del 09.07.2020; q) Informe n.º 030-2021-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL del 31.05.2021; r) Informe n.º 032-2021-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL del 02.06.2021; s) Informe n.º 025-2021-ENACO S.A./RECURSOS HUMANOS del 12.07.2021; t) Informe n.º 009-2021-ENACO S.A./OCIND del 08.07.2021; y, q) Oficio n.º 085-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL del 28.05.2021.
11. En atención a los documentos presentados por "ENACO S.A.", se emitió el Informe Preliminar n.º 01128-2021/SBN-DGPE-SDDI del 12 de agosto del 2021, a través del cual se concluyó, entre otros, lo siguiente: i) "ENACO S.A." argumenta su pretensión en el Impacto y las consecuentes pérdidas económicas producto del Estado de Emergencia e Inmovilización Social obligatoria por la propagación del COVID - 19; asimismo, sustenta la suspensión en la demora de la atención de su solicitud de cambio de zonificación ante la Municipalidad Metropolitana de Lima - MML; ii) Respecto a la situación física del predio, al comparar la fotografía de la inspección del "predio" del 15.01.2020, la imagen satelital descargada el 17.01.2020, y la imagen satelital del programa Google Earth con fecha de referencia marzo de 2021, se aprecia que la situación física del predio no ha cambiado, de lo que se colige que no se ha desarrollado nueva infraestructura o realizado actividades; iii) en el Asiento D0001 de la Partida Electrónica n.º 12598141, se mantiene anotado el Usufructo otorgado a favor de la Empresa de Transmisión Eléctrica Centro Norte S.A. (Plazo de 30 años sobre extensión mayor de 121 950,000 m²), carga trasladada desde la Partida Electrónica n.º 12515062 y 11815097 (Asiento D0001); sin embargo, se aprecia que en el Asiento E00001 de la PE 11815097, se ha anotado la extinción del referido usufructo, por lo que corresponde que el titular de la Partida Electrónica n.º 12598141, evalúe trasladar a ésta, la mencionada extinción de usufructo, realizando el saneamiento respectivo.
12. En virtud de lo señalado, corresponde determinar si dentro del periodo contado a partir del 24 de enero del 2020, fecha en la que se realizó la notificación de "la resolución", han acontecido eventos de fuerza mayor que han impedido que "ENACO S.A." gestione o presente el programa o proyecto de

² Las disposiciones del Código Civil se aplican supletoriamente a las relaciones y situaciones jurídicas reguladas por otras leyes, siempre que no sean incompatibles con su naturaleza.

³ MORÓN URBINA, Juan Carlos. Comentarios a la Ley del Procedimiento Administrativo General Texto Único Ordenado de la Ley n.º 27444, Lima, Editorial Gaceta Jurídica S.A. p. 507.

⁴ MORÓN URBINA, Juan Carlos, op. cit., p. 507.

desarrollo o inversión con los respectivos planes y estudios técnico – legales para su ejecución, el documento expedido por el órgano competente donde se garantice el financiamiento; así como el gestionar y **obtener el cambio de zonificación** compatible con el proyecto a ejecutar; lo que se detalla a continuación:

- i. Mediante el **Informe n.º 90-2021-ENACO S.A./OFICINA ASESORÍA JURÍDICA del 14 de julio del 2021, "ENACO S.A."** expone que si bien cuenta con sedes, sucursales, agencias y unidades operativas a nivel nacional, al inicio del estado de emergencia nacional y declarada emergencia sanitaria, paralizaron sus labores, reiniciándose parcialmente sus operaciones y actividades comerciales, luego de gestiones con el Poder Ejecutivo; señala además que dicha paralización se produjo para proteger la salud de su personal a nivel nacional y a la adecuación para implementar el Plan para la Vigilancia, Prevención y Control de la COVID-19 en el trabajo, y que hasta la suscripción del documento en mención, "ENACO" se vio impedida de poder continuar normalmente sus actividades internas y externas.
 - ii. A través del Informe n.º 25-2021-ENACO S.A./RECURSOS HUMANOS del 12 de julio del 2021, la Oficina de Recursos Humanos comunicó al Gerente General de Enaco sobre la disminución de personal para el trabajo presencial, habiéndose tomado medidas restrictivas en la asistencia a oficinas. Asimismo, señaló que, desde el inicio de la emergencia sanitaria hasta junio del 2021, 98 trabajadores fueron contagiados, por lo que han tenido que variar sus labores por las secuelas del virus COVID-19, incidiendo esto directamente en las actividades comerciales y administrativas de ENACO S.A., generando retraso en el cumplimiento de metas y objetivos, por cuanto no se tuvo el avance programado durante los ejercicios 2020 y 2021.
 - iii. Mediante el Informe n.º 048-2021-ENACO S.A./GCT del 09 de julio del 2021, elaborado por su Gerente de Comercio Tradicional referente al impacto operativo y económico enero 2020 a semestre 2021 y del Informe n.º 009 - 2021 - ENACO S.A./OCIND del 08 de julio del 2021, emitido por la Oficina de Comercio Industrial, se concluye que, ENACO S.A. no pudo alcanzar las metas de venta, así como tampoco la rotación esperada por el Estado de Emergencia Nacional que hasta la fecha atraviesa el país.
 - iv. Por otro lado, señala que la Municipalidad Metropolitana de Lima (MML), recién notificó su respuesta formal a la consulta realizada sobre el cambio de zonificación, en abril de 2021, la **Carta n.º D000098-2021-MML-GDU-SPHU del 05 de abril del 2021**, suscrita por la Subgerente de Planeamiento y Habilitaciones Urbanas-GDU de la Municipalidad Metropolitana de Lima-MML, adjuntando el **Informe n.º D000151-2021-MML-GDU-SPHU-OP del 05 de abril del 2021** de la Jefa de la División de Planeamiento de la MML, mediante el cual señaló el marco legal, procedimiento, requisitos, entre otros, para el cambio de zonificación.
13. Asimismo, se debe tener en cuenta que mediante Decreto de Urgencia n.º 029-2020, modificado por el Decreto de Urgencia n.º 053-2020, ampliado por Decreto Supremo n.º 087-2020-PCM, desde el 20 de marzo, prorrogado hasta el 10 de junio de 2020 se suspendieron los plazos de tramitación de los procedimientos administrativos de cualquier índole, siendo aplicable en el caso en concreto.
14. De lo expuesto, considerando que no es posible cumplir con las obligaciones señaladas en "la Resolución" debido a eventos de fuerza mayor, esto es la suspensión de los plazos de tramitación de los procedimientos administrativos de cualquier índole, de conformidad con lo señalado en el Decreto de Urgencia n.º 029-2020, modificado por el Decreto de Urgencia n.º 053-2020, ampliado por Decreto Supremo n.º 087-2020-PCM, se recomienda suspender el plazo desde el 20 de marzo hasta el 10 de junio de 2020; asimismo, teniendo en cuenta que "ENACO" ha sustentado, entre otros, con Informe n.º 90-2021-ENACO S.A./OFICINA ASESORÍA JURÍDICA del 14 de julio del 2021, eventos extraordinarios, imprevisibles e irresistibles que imposibilitaron el cumplimiento de "las obligaciones", se recomienda suspender el plazo desde el 11 de junio de 2020 hasta el 14 de julio de 2021, fecha de emisión del citado informe, mediante el cual consolida los eventos de fuerza mayor e indica que hasta la suscripción del mismo "ENACO" se vio impedida de poder continuar normalmente sus actividades internas y externas; debiendo tener en cuenta que ya ha transcurrido el plazo desde el 24 de enero de 2020 hasta el 19 de marzo de 2020, reanudándose desde el 15 de julio de 2021 hasta completar el plazo de dos (02) años estipulado para el cumplimiento de las obligaciones establecidas en los artículos 2º y 3º de "la Resolución", en ambos casos bajo apercibimiento de revertir el dominio de "el predio" a favor del Estado en caso de incumplimiento; además, se deberá poner en conocimiento de la Subdirección de Supervisión para los fines de su competencia.

ANEXO 5

EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A. - ENACO S.A.

Informe de Auditoría Financiera

Año terminado el 31 de diciembre de 2021 y 2020



EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A. – ENACO S.A.

**INFORME DE AUDITORIA FINANCIERA
AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2021 Y 2020**

CONTENIDO	Página
Dictamen de los auditores independientes	1 - 2
Estados financieros:	
Estados de situación financiera	3
Estados de resultados integrales	4
Estados de cambios en el patrimonio neto	5
Estados de flujos de efectivo	6
Notas a los estados financieros	7 - 31

US\$ = Dólar estadounidense

S/ = Sol



DICTAMEN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

A los señores Accionistas y Directores
Empresa Nacional de la Coca S.A. - ENACO S.A.

1. Hemos auditado los estados financieros adjuntos de Empresa Nacional de la Coca S.A. - ENACO S.A. (en adelante la Empresa), que comprenden los estados de situación financiera al 31 de diciembre de 2021 y 2020, y los estados de resultados integrales, de cambios en el patrimonio neto y de flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, así como el resumen de políticas contables significativas y notas explicativas.

Responsabilidad de la Gerencia sobre los estados financieros

2. La Gerencia de la Empresa es responsable de la preparación y presentación razonable de estos estados financieros de conformidad con Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el International Accounting Standards Board, y del control interno que la Gerencia determina que es necesario para permitir la preparación de estados financieros a fin de que estén libres de errores materiales, ya sea debido a fraude o error.

Responsabilidad del Auditor

3. Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre estos estados financieros basada en nuestras auditorías. Nuestras auditorías fueron realizadas de acuerdo con Normas Internacionales de Auditoría aprobadas para su aplicación en Perú por la Junta de Decanos de Colegios de Contadores Públicos del Perú. Tales normas requieren que cumplamos con requerimientos éticos y que planifiquemos y realicemos la auditoría para obtener una seguridad razonable de que los estados financieros estén libres de errores materiales.

Una auditoría comprende la aplicación de procedimientos para obtener evidencia de auditoría sobre los importes y la información revelada en los estados financieros. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del auditor, incluyendo la evaluación de los riesgos de que existan errores materiales en los estados financieros, ya sea debido a fraude o error. Al realizar esta evaluación de riesgos, el auditor toma en consideración el control interno pertinente de la Empresa para la preparación y presentación razonable de los estados financieros a fin de diseñar procedimientos de auditoría de acuerdo con las circunstancias, pero no con el propósito de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de la Empresa. Una auditoría también comprende la evaluación de si los principios de contabilidad aplicados son apropiados y si las estimaciones contables realizadas por la Gerencia son razonables, así como una evaluación de la presentación general de los estados financieros.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido es suficiente y apropiada para proporcionarnos una base para nuestra opinión.

Opinión

4. En nuestra opinión, los estados financieros adjuntos presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación financiera de Empresa Nacional de la Coca S.A. - ENACO S.A. al 31 de diciembre de 2021 y 2020, su desempeño financiero y sus flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB).

Párrafo de énfasis

5. La Empresa durante los 5 últimos años viene presentando pérdidas netas de forma recurrente, año 2017 (S/ 920,096), año 2018 (S/1,615,382), año 2019 (S/1,363,938), año 2020 (S/ 1,493,562) y año 2021 (3,179,471); asimismo, los flujos de efectivo de su propia operación, de los últimos 3 años, resultaron negativos, estos resultados han reducido el patrimonio neto en S/8,572,449, lo cual podría generar un conflicto con el principio de empresa en marcha, base fundamental para la preparación de los estados financieros según las Normas Internacionales de Información Financiera. Una descripción de los factores que estarían originando estos resultados negativos para la Empresa y los planes de acción de la Gerencia para afrontar estos eventos se presentan en la Nota 1(d) que son parte integral de estos estados financieros al 31 de diciembre de 2021 y 2020

Lima, Perú

3 de marzo de 2022

Refrendado por:

Taboada & Asociados Sociedad Civil

 (Socio)

Omar M. Taboada Vásquez

C.P.C.C. Matrícula N° 15181



EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A. – ENACO S.A.

Estados de situación financiera
Al 31 de diciembre de 2021 y 2020
(En soles)

	NOTA	31.12.2021	31.12.2020
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	3	5,487,208	3,173,226
Cuentas por Cobrar Comerciales(Neto)	4	63,176	63,951
Otras Cuentas por Cobrar (Neto)	5	965,188	1,126,931
Inventarios	6	16,781,237	13,059,770
** TOTAL ACTIVO CORRIENTE		23,296,809	17,423,878
ACTIVO NO CORRIENTE			
Propiedades Planta y equipo (Neto)	7	48,865,384	49,544,110
Activos Intangibles (Neto)	8	106,739	126,955
** TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE		48,972,123	49,671,065
** TOTAL ACTIVO		72,268,932	67,094,943
PASIVO Y PATRIMONIO			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por Pagar Comerciales	9	684,237	655,420
Otras Cuentas por Pagar	10	182,585	390,449
Provisiones	11	1,556,865	1,590,990
Beneficios a los Empleados	12	802,159	1,266,852
** TOTAL PASIVO CORRIENTE		3,225,846	3,903,711
PASIVO NO CORRIENTE			
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas	13	10,967,856	1,333,333
Pasivo por Impuesto a las ganancias Diferidos	14	5,640,378	6,294,578
Beneficios a los Empleados	15	1,906,860	1,958,250
Ingreso Diferido Neto	16	120,000	-
** TOTAL PASIVO NO CORRIENTE		18,635,094	9,586,161
TOTAL PASIVO		21,860,940	13,489,872
PATRIMONIO			
Capital	17	12,379,951	12,379,951
Capital Adicional	18	-	17,608
Reservas Legales	19	1,510,023	1,510,023
Resultados Acumulados	20	36,518,018	39,697,489
** TOTAL PATRIMONIO		50,407,992	53,605,071
** TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		72,268,932	67,094,943
Cuentas de Orden	21	351,199	259,976

Las notas adjuntas son parte integral de estos estados financieros



EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A. – ENACO S.A.

Estados de resultados integrales

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2021 y 2020

(En soles)

	NOTA	31.12.2021	31.12.2020
INGRESOS OPERACIONALES			
Ventas netas (Ingresos Operacionales)	22	22,561,034	27,215,830
Prestaciones de Servicios	23	1,496	-
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		22,562,530	27,215,830
Costo de ventas	24	(11,568,342)	(13,678,034)
GANANCIA BRUTA		10,994,188	13,537,796
Gastos de Ventas y Distribución	25	(10,196,222)	(10,108,996)
Gastos de Administración	26	(6,121,962)	(5,512,181)
Otros Ingresos Operativos	27	2,808,825	1,954,676
Otros Gastos Operativos	28	(1,450,000)	(1,395,330)
PÉRDIDA OPERATIVA		(3,965,171)	(1,524,035)
Ingresos Financieros	29	232	245,231
Diferencia de Cambio	30	396,653	137,893
Gastos financieros	31	(86,772)	(8,827)
Diferencia de Cambio (pérdidas)	32	(178,614)	(24,089)
RESULTADOS ANTES DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS		(3,833,672)	(1,173,827)
Gastos por Impuesto a las Ganancias	33	654,201	(319,735)
PÉRDIDA NETA DE OPERACIONES CONTINUAS		(3,179,471)	(1,493,562)

Las notas adjuntas son parte integral de estos estados financieros.



EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A. – ENACO S.A.

Estado de cambios en el patrimonio neto
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2021 y 2020
(En soles)

CONCEPTO					TOTAL
	CAPITAL	CAPITAL ADICIONAL	RESERVAS LEGALES	RESULTADOS ACUMULADOS	PATRIMONIO NETO
Saldo al 31 de diciembre del 2020	12,379,951	17,608	1,516,023	41,126,765	55,034,347
Pérdida Neta del Ejercicio				(1,493,562)	(1,493,562)
Ajustes				64,286	64,286
Saldo al 01 de Enero del 2021	12,379,951	17,608	1,516,023	39,697,489	53,605,071
Ajustes		(17,608)			(17,608)
Pérdida Neta del Ejercicio				(3,179,471)	(3,179,471)
Saldo al 31 de Diciembre del 2021	12,379,951	-	1,516,023	36,518,018	50,407,992

Las notas adjuntas son parte integral de estos estados financieros.



EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A. - ENACO S.A.

Estados de flujos de efectivo

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2021 y 2020

(En soles)

	<u>31.12.2021</u>	<u>31.12.2020</u>
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
Cobranza de venta de bienes o servicios e ingresos operacionales	22,090,642	26,618,734
Otros cobros de efectivo relativos a la actividad	3,411,741	5,306,587
Menos:		
Pagos a proveedores de bienes y servicios	(22,101,414)	(22,685,162)
Pago de remuneraciones y beneficios sociales	(10,141,847)	(11,028,829)
Pago de tributos	(893,718)	-
DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO PROVENIENTES DE LAS ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	<u>(7,145,596)</u>	<u>(7,797,679)</u>
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Menos:		
Pagos por compra de inmuebles, maquinaria y equipo	(11,336)	(26,423)
Pagos por compra de activos intangibles	(6,821)	(14,697)
DISMINUCIÓN DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO PROVENIENTES DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	<u>(18,157)</u>	<u>(41,120)</u>
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		
Otros cobros de efectivo relativos a la actividad (Noua)	9,061,836	-
Menos:		
Pagos de amortización o cancelación de valores venen obligac de corto y largo plazo	(331,333)	(84,003)
AUMENTO (DISMINUCIÓN) NETA DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO PROVENIENTES DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	<u>8,720,503</u>	<u>(84,003)</u>
AUMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	<u>1,556,157</u>	<u>(7,881,702)</u>
SALDO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO AL INICIO DEL EJERCICIO	<u>3,173,226</u>	<u>11,054,918</u>
SALDO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO AL FINALIZAR EL EJERCICIO	<u>4,729,383</u>	<u>3,173,216</u>

Las notas adjuntas son parte integral de estos estados financieros.



EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A. – ENACO S.A.

Notas a los Estados Financieros

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2021 y 2020

(En soles)

I. IDENTIFICACIÓN Y ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA EMPRESA

a) Identificación

La Empresa Nacional de la Coca S.A. – ENACO S.A., es una empresa estatal de derecho privado, creado mediante Decreto Legislativo N° 216 de fecha 05 de mayo de 1982, se rige por su Ley Orgánica Decreto Ley N° 22370, su Estatuto Social, la Ley General de Sociedades, las Disposiciones Legales vigentes para las empresas comprendidas en la Ley N° 24948, la Ley de la Actividad Empresarial del Estado y Ley N° 27170 que crea el Fondo de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado – FONAFE.

La Convención Única sobre estupefacientes de Nueva York de fecha 30 de noviembre de 1961, ratificada por el Protocolo de Modificaciones de la Convención Única sobre Estupefacientes, realizada en Ginebra de fecha 25 de mayo de 1972, dispone que la comercialización de hoja de coca y sus derivados deberá ser realizado por una empresa del estado.

El Estado Peruano mediante Decreto Ley N° 22095 “Ley de Represión del Tráfico Ilícito de Drogas”, modificado por la Ley 27634, dispone que a través de la Empresa Nacional de la Coca S.A. “ENACO S.A.”, realizará la industrialización y comercialización de la hoja de coca, provenientes de los predios empadronados en virtud de la primera disposición transitoria del Decreto Ley N° 22095. La industrialización comprende la elaboración de pasta básica, clorhidrato de cocaína y demás derivados de la hoja de coca de producción lícita con fines benéficos.

El Decreto Supremo N° 044-2003-PCM en su artículo 4°, faculta a ENACO S.A., para que disponga las acciones pertinentes que permitan la actualización de la base de datos de los productores agropecuarios que actualmente venden su producto a la Empresa.

La Sede principal de ENACO S.A., está ubicada en la Calle Tenerías N° 103, Urbanización Santotis, Distrito de San Sebastián, Región Cusco. Cuenta con tres (3) Sucursales: Lima donde funciona la Planta de producción y comercio exterior ubicada en la Av. Universitaria N° 602 Urbanización Pando, distrito de San Miguel - Lima; Huancayo se ubica en la Calle Santiago Norero N° 430 El Tambo y Quillabamba que está ubicado en la Av. Tipac Amaru S/N distrito de Santa Ana, provincia de la Convención, Región Cusco. Además, cuenta con una Planta ubicada en el Jr. Puno N° 1823, Barrios Altos Lima, y el Local ubicado en la Av. Arequipa N° 4528 Miraflores – Lima.

ENACO S.A., tiene como actividad principal la comercialización interna y externa de la hoja de coca y sus derivados, así como la investigación e industrialización del mismo. Tiene por finalidad, coadyuvar a preservar la salud de la población mediante el aprovechamiento benéfico de la hoja de coca y sus derivados. ENACO S.A. cuenta con 21 unidades operativas de compra, 21 unidades operativas de venta y 4 unidades operativas de compra/venta, haciendo un total de 46 unidades operativas, de los cuales 23 funcionan en locales propios.

La Visión de ENACO S.A. es: “ser la única empresa en el mundo reconocida legalmente, que provee hoja de coca y productos industrializados al mercado nacional e internacional, revaloriza la tradición andina, contribuye con la salud de la humanidad y respeta el medio ambiente.

La Misión de ENACO S.A. es: “Somos una empresa estratégica del Estado peruano, que se dedica al acopio, industrialización y comercialización de la hoja de coca con fines benéficos para la salud de la humanidad y coopera en la lucha contra las drogas, con la activa participación y compromiso de sus trabajadores y productores empadronados, respetando los tratados internacionales, la legislación nacional y el medio ambiente.

La participación en la comercialización al 31 de diciembre de 2021 está dada por el 86% en Hoja de Coca y 14% en extracto de hoja de coca, filtrantes, y Hoja de Coca Micro pulverizada.

Al 31 de diciembre de 2021 y 2020, la Empresa cuenta con el siguiente número de trabajadores conforme a la distribución siguiente:



Grupo Ocupacional	Periodo Diciembre	
	2021	2020
Gerente General	0	1
Gerentes	3	1
Ejecutivos	8	10
Profesionales	35	36
Técnicos	78	80
Administrativos	64	66
Total	188	194

b) Actividad económica

El objeto principal de la Empresa es dedicarse a la comercialización interna y externa de la hoja de coca y de los productos y subproductos provenientes de su transformación; ejecutar la industrialización de la hoja de coca y otra que le confiere la Ley de Represión del Tráfico Ilícito de Drogas decreto normado bajo Ley N° 22695.

c) Aprobación de los estados financieros

Los Estados Financieros al mes de diciembre de 2021 y 2020 han sido elaborados por el Contador General, los mismos que son elevados al Gerente de Administración y Finanzas para ser aprobados por la Gerencia General de la Empresa y serán presentados al Directorio y los Accionistas para su aprobación.

En opinión de la Gerencia de la Empresa, los estados financieros adjuntos serán aprobados sin modificaciones.

d) Planes de acción de la gerencia en relación a la situación actual de la Empresa

Con relación a la situación actual de la empresa, es importante considerar que desde hace varios años se viene proponiendo el cambio de "Modelo de Comercialización de Hoja de Coca", en el cual proponen que ENACO cumpla un rol de Supervisión y Fiscalización ya que "El actual modelo de mercado no es efectivo y no ha funcionado en estos años por la complejidad, informalidad e ilegalidad de los mercados en que se desarrolla, así como por la insuficiente o nula participación de actores que no cumplen con sus roles establecidos; dejando a ENACO con un débil poder de negociación frente a sus principales grupos de interés y altamente dependiente de mercados como Cusco", esta propuesta ha sido presentada por nuestro ente rector (FONAFEB) en el año 2019 a la PCM.

Asimismo, es preciso señalar, que el Directorio de ENACO en funciones desde mayo 2021, ha propuesto a la Presidencia del Consejo de ministros y a FONAFEB los criterios y lineamientos referidos al diseño e implementación de una opción alternativa para el control del mercado legal de la hoja de coca. Estos planteamientos se encuentran en el denominado Documento de Bases: "Perú: Hacia la modernización del Sistema de Comercialización de la Hoja de Coca Legal".

Del mismo modo, en las primeras dos sesiones realizadas en el mes de enero del 2022, el Directorio ha fijado una serie de prioridades con el objetivo de enfrentar las principales limitaciones en las que opera ENACO.

Mientras tanto, en la medida que se defina el nuevo Modelo de Comercialización de Hoja de Coca, la actual gerencia viene implementando diversos planes de acción con el objetivo de fortalecer la posición financiera, comercial y operativa de ENACO, entre los cuales tenemos:

- Promover la revisión, actualización progresiva y controlada del Padrón de Productores Legales de hoja de coca, empleando tecnología que busque la identificación real de productores: predios empadronados georeferenciados, producción anual, entre otros.
- Buscar reducir los sobrecostos que afronta ENACO, en particular la aplicación de IGV a sus operaciones de compra y venta de hoja de coca, que le impiden competir eficazmente con el comercio informal.



- Seguir implementando las acciones tácticas comerciales orientadas a reducir los altos niveles de stock de hoja de coca que se encuentran en los almacenes al cierre del año 2021.
- Fortalecer las relaciones comerciales con Clientes Claves (Comerciantes legales) y Proveedores Estratégicos (Agricultores Cocaleros Legales).
- Continuar con las acciones relacionadas al fortalecimiento de las relaciones que tiene ENACO con las demás instituciones del Estado tales como Ministerio del Interior, SUNAT, DIGESA, entre otros; para fortalecer las acciones de control y fiscalización para reducir los cultivos y comercialización de la hoja de coca ilegal.
- Continuar con las gestiones relacionadas con instituciones del Estado y Organismos internacionales que nos permitan encontrar una solución inmediata a la problemática que se viene afrontando con relación a las limitaciones comerciales que nos impiden poder vender el producto Coca 92% a mercados internacionales, ya que las líneas aéreas que regularmente hasta el año 2019 atendieron nuestras operaciones, hoy en día nos restringen poder exportar el producto antes mencionado.
- Dentro de las estrategias que viene liderando esta gestión se encuentra como foco principal, lo relacionado a mejorar en un corto plazo las capacidades de gestión empresarial de la organización, la cual se recibió muy debilitada, en paralelo se vienen ejecutando acciones que nos permitirán optimizar los recursos y realizar una adecuada gestión del patrimonio e inmuebles de la empresa, completar los cargos gerenciales buscando los mejores perfiles posibles, así como fortalecer la posición estratégica de la organización.

2. RESUMEN DE PRINCIPIOS Y PRACTICAS CONTABLES SIGNIFICATIVAS

La Empresa adoptó las Normas Internacionales de Información Financiera en el ejercicio 2012, siendo los primeros estados financieros bajo NIIF el 2014.

Las políticas contables utilizadas por la Empresa o ENACO S.A., en la preparación y presentación de sus estados financieros, se detallan a continuación:

a) Bases de preparación

Los estados financieros son preparados de acuerdo a las disposiciones del Consejo Normativo de Contabilidad (CNC), ente normativo contable de las empresas en el Perú, y por las disposiciones de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV, antes CONASEV), las que consideran supuestos y criterios contables de acuerdo a Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) emitidas por el IASB (International Accounting Standards Board (IASB) o su traducción que es Junta de Normas Internacionales de Contabilidad.

De acuerdo a lo señalado en el párrafo anterior, los estados financieros se preparan de acuerdo con el modelo contable de las NIIF, las que han sido adoptadas en Perú y representan la adopción integral, explícita y sin reservas de las referidas normas internacionales. Las NIIF incluyen a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y a las interpretaciones (CINIIF, interpretaciones de las NIIF; y, SIC, interpretaciones de las NIC).

b) Bases de medición

Los estados financieros han sido preparados sobre la base del costo histórico, a partir de los registros de contabilidad mantenidos por la Empresa.

c) Moneda funcional y de presentación

Para expresar sus estados financieros la Empresa ha determinado su moneda funcional, sobre la base del entorno económico principal donde opera. Los estados financieros se presentan en soles, que es la moneda funcional y la moneda de presentación de ENACO S.A.



d) Uso de estimaciones contables

La preparación de los estados financieros de conformidad con las NIIF requiere que la administración realice juicios, estimaciones y supuestos que afectan la aplicación de las políticas contables y los montos de activos, pasivos, ingresos y gastos informados. Los resultados reales pueden diferir de estas estimaciones.

Las estimaciones y supuestos relevantes son revisados regularmente.

Las revisiones de las estimaciones contables son reconocidas en el período en que la estimación muestra modificaciones y en cualquier período futuro afectado.

Las áreas que involucran un mayor grado de juicio crítico o complejidad, son:

(i) La cobranza dudosa, que estima el deterioro del valor de las cuentas por cobrar cuando exista indicio que luego se corrobora de que el monto cobrado puede ser reducido, ya sea por razones financieras, incumplimiento u otros factores que evidencien incobrabilidad.

(ii) Desvalorización de existencias, los costos de los inventarios pueden no ser recuperables en caso que los mismos estén dañados, como productos perecibles hayan vencido o bien, si sus precios de mercado han caído. Asimismo, el costo de los inventarios puede no ser recuperable si los costos estimados para su terminación o su venta han aumentado.

Al respecto, para las reducciones del valor en libros de los inventarios a su valor recuperable, se constituye una estimación para desvalorización de inventarios con cargo a resultados del ejercicio.

(iii) Las provisiones se reconocen cuando la Empresa tiene una obligación presente (legal o implícita) como resultado de un hecho pasado, es probable que se produzca un desembolso de efectivo para liquidar la obligación, y es posible efectuar de manera confiable un estimado del monto de la obligación. Las provisiones comprenden básicamente las obligaciones con los trabajadores creadas en sus reglamentos de beneficios sociales.

(iv) Vida útil asignada a propiedad planta y equipo y el impuesto a la renta diferido.

e) Instrumentos Financieros

La Norma Internacional de Contabilidad 32 define como instrumentos financieros a cualquier contrato que da origen simultáneamente, a un activo financiero en una empresa y a un pasivo financiero o un instrumento de patrimonio en otra empresa. Los principales activos y pasivos financieros presentados en el estado de situación financiera son: efectivo y equivalentes al efectivo, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

Los instrumentos financieros se clasifican como de pasivo o de capital de acuerdo con la sustancia del acuerdo contractual que les dio origen. Los intereses, las ganancias y las pérdidas generadas por un instrumento financiero clasificado como de pasivo, se registran como gastos o ingresos en el Estado de Resultados Integrales.

f) Valor Razonable

El valor razonable es el importe que sería recibido por la venta de un activo o pagado por transferir un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición.

En opinión de la Gerencia, los valores razonables de los activos y pasivos de la Empresa al 31 de diciembre de 2021, son sustancialmente similares a los valores netos revelados en los estados financieros.

g) Efectivo y Equivalentes al Efectivo

El efectivo y los equivalentes de efectivo incluyen los saldos de libre disposición en caja, fondos fijos y bancos, en las modalidades de cuenta corriente y de ahorro.

Los sobregiros bancarios, de existir, se clasifican como otros Pasivos Financieros en el Pasivo Corriente en el estado de situación financiera.



ENACO S.A. elabora el Estado de Flujos de Efectivo bajo el método directo de acuerdo con los requerimientos de la Dirección Nacional de Contabilidad Pública, y lo presenta como parte integrante de sus estados financieros, para cada período en que sea obligatoria la presentación de éstos.

h) Transacciones en moneda extranjera

Se consideran transacciones en moneda extranjera a aquellas realizadas en una moneda diferente a la moneda funcional.

Los activos y pasivos en moneda extranjera se registran al tipo de cambio fijado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (en adelante SBS) y se expresan en moneda peruana al cierre de cada mes utilizando el tipo de cambio fijado por la SBS a esa fecha.

Las ganancias o pérdidas que se generen entre el tipo de cambio de liquidación de las transacciones o de cierre del estado de situación financiera y el tipo de cambio con el que fueron inicialmente registradas las operaciones, son reconocidas en el estado de resultados integrales en el período en que se generan como parte del rubro "Diferencia de cambio, neta".

i) Inventarios

Los inventarios comprenden mercaderías agropecuarias, productos terminados, productos en proceso, materias primas, materiales auxiliares, suministros, envases y embalajes, y existencias por recibir.

El costo de los inventarios comprende todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

Los inventarios se valorizan a su costo o a su valor neto de realización, el que sea menor. El costo se determina siguiendo la fórmula de costo promedio ponderado.

La Gerencia evalúa periódicamente la desvalorización de los inventarios. Esta desvalorización puede originarse en la disminución del valor de mercado, o en daños físicos o pérdida de su calidad de utilizable en el propósito de negocio. El efecto financiero de dicha desvalorización es que el monto invertido en los inventarios no podrá ser recuperado a través de la venta o el consumo de los mismos. La desvalorización de los inventarios se registra con cargo a resultados integrales del período en el que ocurren tales reducciones, según la NIC 2 Inventarios (párrafo 28) en concordancia con la aplicación del Plan Contable General Empresarial (contempla aspectos normativos establecidos por las NIIF).

Complementariamente también se cuenta con la cobertura de pólizas de seguros multirisgo y 3D que se activan en caso se presente algún tipo de riesgo operacional en relación a los inventarios.

Las existencias por recibir se miden al costo de identificación específica.

j) Propiedades, planta y equipo

FONAFE establece la política contable de propiedad planta y equipo el de registrar en base al modelo costo, menos su depreciación acumulada y las pérdidas por deterioro, si las hubiere (párrafo 30, NIC16), además señala el modelo de revaluación contemplado en la NIC16 no debe ser adoptado por las empresas de la Corporación FONAFE.

El costo histórico incluye los gastos que son directamente atribuibles a la adquisición de los activos. Los costos de mantenimiento y la reparación se cargan directamente al resultado integral del ejercicio, toda renovación y mejora significativa se capitaliza únicamente cuando es probable que se produzcan beneficios económicos futuros que excedan el rendimiento estándar originalmente evaluado para el activo.

La depreciación es calculada uniformemente en base al método de línea recta en base a la vida útil estimada de los activos: determinada por la Corporación Optimice S.A.C. Como sigue:



Cuenta	Método de Depreciación	Vida (años)
Edificaciones y construcciones	Línea recta	40 a 80 años
Maquinarias y equipos	Línea recta	10 a 30 años
Unidades de transporte	Línea recta	8 años
Muebles y enseres	Línea recta	10 años
Equipos diversos	Línea recta	10 años
Equipos de cómputo	Línea recta	4 años

Los valores residuales y la vida útil estimada de los bienes de propiedades, planta y equipo se revisan por lo menos anualmente para asegurar que el método y el período de depreciación sean consistentes con el patrón previsto de beneficios económicos de las partidas de propiedades, planta y equipo; para ello utiliza el modelo del costo para la medición posterior al reconocimiento de los elementos de Propiedad, Planta y Equipo.

Si el valor en libros de un activo es mayor que el valor recuperable estimado, dicho valor en libros es ajustado a su monto recuperable.

Las ganancias o pérdidas que surgen en ventas o retiro de bienes de propiedades, planta y equipo cuando ocurren se incluyen en rubros diversos del estado de resultados integrales y se calculan como la diferencia entre el valor de venta y el valor contable del activo.

h) Reconocimiento de ingresos, costos y gastos

La empresa reconoce sus ingresos cuando ha transferido al comprador los riesgos y ventajas derivados de la propiedad del bien. Los ingresos comprenden el valor de la transacción de la venta de bienes, neto del impuesto a las ventas. La empresa reconoce ingresos cuando: el monto puede ser medido confiablemente, es probable que los beneficios económicos futuros fluyan a la empresa y, se cumple con los criterios específicos por cada tipo de ingreso.

En la empresa el ingreso principal se genera por la comercialización de la Hoja de Coca, venta de cocaína base, filantes y hoja de coca mero pulverizada.

Los ingresos en moneda extranjera se reconocen al tipo de cambio de origen a la fecha de la transacción por su naturaleza no monetaria.

Las políticas de reconocimiento y valoración de los costos de venta de bienes y prestación de servicios, gastos operativos, impuesto a la renta y otros gastos, se detallan a continuación:

Costo de venta de bienes y prestación de servicios

El costo corresponde, aparte del costo de compra del bien, a los desembolsos necesarios para la venta y/o producción de la mercadería y servicios entre ellos: gastos de personal, suministros, servicios de terceros y depreciación de los bienes de propiedades, planta y equipo, independientemente de si se factura o no el costo incurrido.

Los otros costos y gastos se reconocen cuando ocurren en concordancia con el postulado del devengado, independiente del momento en que se pagan, y se registran en los períodos con los cuales se relacionan.

Gastos Operacionales

Este rubro incluye los gastos directamente relacionados con la gestión comercial y administrativa de la empresa.

Otros Ingresos y Gastos

Son los ingresos y gastos distintos de los relacionados con el giro del negocio de la empresa. Está referido a los gastos distintos de ventas, administración y financieros.



Costos financieros

Los costos por intereses por la construcción de cualquier activo calificado se capitalizan durante el período de tiempo que es necesario para completar y preparar el activo para el uso que se pretende. Otros costos de intereses se registran en resultados (gastos).

Los costos de intereses que se incurren en la financiación del capital de trabajo de la empresa se afectan a los resultados del ejercicio.

Las cargas en moneda extranjera serán expuestas al tipo de cambio de origen a la fecha de transición en atención a su naturaleza no monetaria, generando diferencia de cambio por moneda extranjera.

Impuesto a la Renta

Referido al impuesto a la renta corriente que corresponde a las utilidades generadas en el período de acuerdo con las NIIF, excepto el correspondiente a operaciones discontinuadas e impuestos, la tasa del impuesto a la renta para el ejercicio 2021 es de 29.5%.

l) Impuesto a las ganancias

• Impuesto a las ganancias corriente

El impuesto a las ganancias corriente se determina de acuerdo con la legislación tributaria vigente, sobre las tasas usadas para calcular los importes por pagar vigentes en la fecha del estado de situación financiera.

• Impuesto a las ganancias diferido

El impuesto a la renta diferido refleja los efectos de las diferencias temporales entre los saldos de activos y pasivos para fines contables y los determinados para fines tributarios.

Los activos y pasivos diferidos se miden utilizando las tasas de impuestos que se esperan aplicar a la renta imponible en los años en que estas diferencias se recuperen o eliminen.

La medición de los activos y pasivos diferidos refleja las consecuencias tributarias derivadas de la forma en que la Empresa espera recuperar o liquidar el valor de sus activos y pasivos a la fecha del estado de situación financiera.

El activo y pasivo diferido se reconocen sin tomar en cuenta el momento en que se estime que las diferencias temporarias se anulan. Los activos diferidos son reconocidos cuando es probable que existan beneficios futuros suficientes para que el activo diferido se pueda aplicar. A la fecha del estado de situación financiera, la empresa evalúa los activos diferidos no reconocidos, así como el saldo contable de los reconocidos.

m) Provisiones

Se reconoce una provisión sólo cuando la Empresa tiene alguna obligación presente (legal o implícita) como consecuencia de un hecho pasado, es probable que se requerirá para su liquidación un flujo de salida de recursos y puede hacerse una estimación confiable del monto de la obligación. Las provisiones se revisan periódicamente y se ajustan para reflejar la mejor estimación que se tenga a la fecha de estado de situación financiera. El gasto relacionado con una provisión se muestra en el estado de resultados integrales, en cumplimiento de la NIC 37 Provisiones.

n) Activos y Pasivos Contingentes

Las contingencias surgen a raíz de sucesos pasados, cuya existencia quedará confirmada solo si llegan a ocurrir sucesos futuros que no están enteramente bajo el control de la Empresa.

Los activos contingentes no se registran en los estados financieros, pero se revelan en notas cuando su grado de contingencia es probable. Los pasivos contingentes son registrados en los estados financieros cuando se considera que es probable que se confirmen en el tiempo y puedan ser razonablemente cuantificados; en caso contrario, sólo se revelan en notas a los estados financieros.



n) Nuevos pronunciamientos Contables

Pronunciamientos contables vigentes

Los siguientes pronunciamientos contables modificados son de aplicación obligatoria a partir de los periodos iniciados el 1 de enero de 2021

- Reforma de la tasa de interés de referencia (Modificaciones a las NIIF 9, NIC 39 y NIF 7).

La adopción de estas normas no implicó impactos en los estados financieros de la Empresa.

Pronunciamientos contables emitidos aún no vigentes

Los siguientes pronunciamientos contables emitidos son aplicables a los periodos anuales que comienzan después del 1 de enero de 2022, y no han sido aplicados en la preparación de estos estados financieros. La Empresa tiene previsto adoptar los pronunciamientos contables que le correspondan en sus respectivas fechas de aplicación y no anticipadamente.

Modificaciones a Las NIIF

Contratos Onerosos – Costos de cumplimiento de un contrato (Modificaciones a la NIC 37)	Periodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2022 a contratos existentes en la fecha de la aplicación. Se permite adopción anticipada.
Mejoras anuales a las NIIF 2018-2020	Periodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2022. Se permite adopción anticipada.
Propiedad, planta y equipos – Ingresos antes del uso previsto (Modificaciones a la NIC 16)	
Clasificación de pasivos como corrientes o no corrientes (Modificaciones a la NIC 1)	Periodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2023. Se permite adopción anticipada.
Referencia al marco conceptual (Modificaciones a la NIIF 3)	Periodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2022. Se permite adopción anticipada.
Emisión de la NIIF 17 Contratos de seguros	Periodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2023. Se permite adopción anticipada.

3. EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO

Este rubro comprende lo siguiente:

CTA	DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
				S/	%
101	Caja	200	-	200	100.0%
102	Fondo Fijo	684,300	702,350	-18,050	-2.6%
104	Cuentas Corrientes en Bancos	427,417	615,433	-188,016	-30.6%
106	Depósito de Ahorros en Bancos	4,375,291	1,855,443	2,519,848	135.8%
	TOTAL	5,427,208	3,173,226	2,313,982	73%

Este rubro al 31 de diciembre de 2021 en comparación al año anterior presenta un incremento de S/2,313,982 representado porcentualmente por el 73%, el cual proviene del préstamo recibido de FONAFE en diciembre 2021.

El rubro efectivo y equivalente de efectivo se encuentra comprendido por lo siguiente:



Caja: Al 31 de diciembre del presente, se cuenta con un saldo de S/200 en caja proveniente de las ventas del último día del mes en la oficina de Sicuani, importe que fue depositado el primer día hábil siguiente de cerrado el mes.

Fondos Fijos: Comprende dinero en efectivo como fondo caja chica para gastos menores de urgencia, fondo caja bóveda destinado a la compra de Hoja de Coca de productores empadronados, fondo caja Decomiso para labores de apoyo a la Policía Nacional del Perú y fondo caja operativa. Dichos fondos se encuentran distribuidos en las diferentes unidades operativas de ventas y compras a nivel nacional de acuerdo a los fondos asignados como se detallan a continuación:

REPORTE DE FONDOS FIJOS DICIEMBRE - 2021					
SUCURSAL	CAJA CHICA	CAJA BÓVEDA	CAJA DECOMISO	CAJA OPERATIVA	TOTAL FONDOS FIJOS
SUCURSAL LIMA	3,100	-	-	-	3,100
Planta Industrial	1,600				
Directorio	500				
Gastos notariales	1,000				
SUCURSAL QUELLABAMBA	1,820	257,000	14,000	7,900	280,720
Quellabamba	1,500	50,000	7,000	1,500	
Quechada		20,000		500	
Of. Quechada	320	30,000	7,000	2,000	
Of. Palma Real		10,000		500	
Of. Mammura		15,000		500	
Of. Santa María		20,000		300	
Of. San Lorenzo		15,000		350	
Of. Putacusi		20,000		350	
Of. Quellimay		12,000		500	
Of. Versalles		15,000		350	
Of. Coca-Pullayhamba		15,000		350	
Of. Edurata		15,000		500	
AGENCIA JULIACA	1,590	10,000	16,500	9,600	37,490
Of. Juliaca	480		10,000	2,000	
Of. Ayaviri	120			2,000	
Of. Azangaro	120		2,000	1,500	
Of. Juliaca	120			1,800	
Of. Sandia	150	10,000		500	
Of. Anquepa	240		3,000	1,500	
Of. Puno	160		1,500	500	
Of. Ayopata-San Gabán					
AGENCIA AYACUCHO	1,440	115,000	6,000	16,000	138,440
Of. Ayacucho	640		6,000		
Of. San Francisco	200	50,000		10,000	
Of. Santa Rosa	200	35,000		2,500	
Of. Llaquogan	200	30,000		2,500	
Of. Huanta	200			1,000	
SUCURSAL HUANCAYO	2,800	30,000	23,000	13,500	69,300
Of. Huancayo	1,200		10,000	1,000	
Of. Tarma	-				
Of. Pampas	-				
Of. San Ramón	400			2,500	
Of. Huancavelica	-				
Jr. Puno	400		3,000	2,000	
Tingo María	200	20,000	5,000	3,000	
Huamanga	400		5,000	3,000	
Moray	200	10,000			
Of. Aucayacu					
AGENCIA TRUJILLO	2,000	46,000	2,000	10,650	60,650
Of. Trujillo	800		2,000		
Of. Callosa	160	8,000		450	
Of. Rancho Grande	160	8,000			
Of. Huaraz	280			2,000	
Of. Chachapoyas	280	11,000		4,500	
Of. Celendin	160	10,000		1,500	
Of. Huanuco	160	9,000		2,500	
Of. Campesin					
SEDE CENTRAL	3,200	-	-	-	3,200
Sede Central	3,200				
Of. C					
AGENCIA CUSCO	3,400	60,000.00	28,000	-	91,400
Cusco	3,000		20,000		
Korripata	400	60,000.00	1,000		
Andahuaylas	-		2,000		
Sivam	-		3,000		
TOTAL	19,150	518,000	85,500	57,650	684,300.00

Efectivo en Tránsito: Al 31 de diciembre del presente no se cuenta con efectivo en tránsito.



Cuentas Corrientes: La empresa mantiene cuentas corrientes en bancos locales expresados en soles y dólares estadounidenses, mismos que son de libre disponibilidad y no generan intereses, como se muestra a continuación:

Banco	Cta. Cta.	Importe
CONTINENTAL	200-0100000595	7,181
COONACION	161-102296	17,271
NACION	161-095752	173,879
CREDITO	285-1596815039	49,043
COONACION	00-173-023480	60
CONTINENTAL	235-0100033421	7,159
CONTINENTAL	661-0100011942	18,932
CONTINENTAL	218-0100000143	1,323
CONTINENTAL	218-0100000115	435
NACION	0212-000043	758
CONTINENTAL	228-42-0100003600	4,742
CONTINENTAL	202-0100000987	10,010
NACION-SAN FCO.	415-007124	58,041
CONTINENTAL	249-07-0100009077	8,088
CONTINENTAL	249-01-0100001084	58
CONTINENTAL	0204-0100001003-51	9,393
TOTAL		427,416

Depósitos de Ahorros: Corresponde a las cuentas bancarias que mantiene la empresa para la realización de sus operaciones de compra, venta y obligaciones corrientes, al cierre del presente ejercicio los depósitos de ahorros se incrementaron en un 138.40% respecto a diciembre del año anterior, provenientes del préstamo recibido de FONAFE.

Sucursal	Banco	Importe
Sede Central	BBVA - Continental	233,359
Sede Central	BBVA - Continental	3,764,690
Sede Central	Interbank	9,651
Lima	BBVA - Continental	362,591
Total		4,370,291

4. CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES (NETO)

Este rubro comprende lo siguiente:

CTA	DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACION	
				S/	%
1212	Facturas, boletas y otros comprob. por cobrar (a)	130,356	131,530	-774	-1%
1911	Estimación de Cuentas de Cobr. Dudosas (b)	-67,580	67,580	-	0%
	TOTAL	62,776	63,951	-775	-1%

Este rubro al 31 de diciembre de 2021 en comparación al año anterior presenta una disminución del 1%. Cabe indicar que al cierre del presente periodo la Empresa cuenta con facturas por cobrar provenientes de ventas nacionales generadas en la Sinteral Lima el cual se muestra a continuación.



DETALLE	IMPORTE
07-09-2021 FACF001000002677 SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.	1,156.27
14-10-2021 FACF001000002733 AJEPER SA	20,400.01
06-10-2021 FACF001000002731 CENCOSUD RETAIL PERU	11,495.09
15-10-2021 FACF 001000002738 CENCOSUD RETAIL PERU	1,172.45
18-10-2021 FACF001000002753 TEO10032	54.90
09-11-2021 SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.	1,245.21
30-11-2021 FAC 00100002768 SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.	800.50
02-11-2021 FACF001000002759 SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.	667.08
08-11-2021 FACF 001000002764 CENCOSUD RETAIL PERU	586.23
29-11-2021 FACF0010002801 MINAY KAI PERU	520.00
29-11-2021 FACF00100002760 CENCOSUD RETAIL PERU	504.10
08-11-2021 FACF001000002765 CENCOSUD RETAIL PERU	458.78
16-11-2021 FACF00100002784 SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.	444.72
12-11-2021 FACF001000002777 CENCOSUD RETAIL PERU	351.17
14-12-2021 FACF001000002784 SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.	1,557.60
07-12-2021 FACF001000002833 SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.	1,334.16
21-12-2021 FACF 001000002848 SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.	1,183.78
27-12-2021 FACF001000002852 CENCOSUD RETAIL PERU	549.41
17-12-2021 FACF 001000002845 CENCOSUD RETAIL PERU	458.78
28-12-2021 FACF001000002856 SUPERMERCADOS PERUANOS S.A.	249.22
13-12-2021 CENCOSUD RETAIL PERU	152.93
27-01-2021 F001-2894 TEAL CORPORATION	43.00
TOTAL	45,385.39

La empresa a la fecha mantiene facturas por cobrar desde el ejercicio 2013 los cuales vienen siendo amortizados manteniendo un saldo al cierre del presente ejercicio el cual se muestra a continuación:

FECHA	TIPO DE DOCUMENTO	NUMERO DE DOCUMENTO	NOMBRE O RAZON SOCIAL	IMPORTE
21/10/2013	Boleta de venta	B/V 210-0074490	Solis Peralta Fany Maribel	3,606.95
21/10/2013	Boleta de venta	B/V 210-0074492	Solis Peralta Fany Maribel	20,629.94
21/10/2013	Boleta de venta	B/V 210-0074491	Peralta Mamani Benedicta	20,079.94
21/10/2013	Boleta de venta	B/V 210-0074491	Peralta Mamani Benedicta	964.97
26/10/2013	Boleta de venta	B/V 210-0074472	Peralta Mamani Herminia	6,114.97
26/10/2013	Boleta de venta	B/V 210-0074472	Peralta Mamani Herminia	10,314.97
26/10/2013	Boleta de venta	B/V 210-0074476	Condori Chambi Mary	10,314.97
18/10/2013	Boleta de venta	B/V 210-0074467	Lima Condori Lucia	6,239.97
26/10/2013	Boleta de venta	B/V 210-0074482	Mamani Chambi Margarita	4,464.97
26/10/2013	Boleta de venta	B/V 210-0074483	Condori Mamani Hugo	2,638.97
TOTAL				85,370.62

Al 31 de diciembre de 2021 el saldo de la estimación de cuentas de cobranza dudosa provenientes de cuentas por cobrar comerciales se encuentra compuesto por:

FECHA	TIPO	SERIE	NUMERO	APELLIDOS Y NOMBRES	SALDO DEBIDA
26.10.2013	03	0216	005276	Condori Chambi Mary	10,315
18.10.2013	03	0210	074467	Lima Condori Lucia	6,240
21.10.2013	03	0210	074492	Solis Peralta Fany	20,630
21.10.2013	03	0210	074491	Peralta Mamani Benedicta	20,080
26.10.2013	03	016	005281	Peralta Mamani Herminia	10,315
TOTAL					67,580



5. OTRAS CUENTAS POR COBRAR

Este rubro comprende la siguiente:

CTA	DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
				S/	%
141	Cuentas por cobrar al personal, revisionistas (auditoría), directores	166,624	176,168	-11,544	-6%
142	Reclamaciones a Terceros	74,778	76,675	-2,060	-3%
144	Dejaos adeudados en giro	1,900	1,900	-	0%
147	Tributos por acreditar	515,503	674,218	-158,710	-160%
149	Otros créditos por cobrar diversos	126,255	230,907	-113,552	-47%
153	Estimación de cuentas de cobranza dudosa - Cuentas por cobrar al personal, revisionistas (auditoría), directores	-19,160	-19,160	-	0%
154	Estimación de cuentas de cobranza dudosa - Otras cuentas por cobrar diversas - terceros	-4,677	-4,677	-	0%
	TOTAL	965,189	1,136,934	-161,744	-14%

Este rubro al cierre del presente ejercicio tuvo disminución del 14%, cuyo ítem más significativo son los tributos por acreditar, el cual se debe principalmente al débito fiscal.

6. INVENTARIOS (NETO)

Este rubro comprende la siguiente:

CTA	DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
				S/	%
201	Mercaderías	13,804,177	10,496,577	3,307,600	32%
211	Productos terminados	2,256,413	2,005,893	250,590	12%
221	Productos en proceso	242,436	204,661	37,075	19%
241	Materia Prima	33,468	46,520	-13,052	-29%
251	Materiales Auxiliares y Permicios	161,475	99,251	62,224	63%
261	Envases, entre otros	198,817	260,214	-61,977	-1%
265	Materiales auxiliares, suministros y repuestos por recibir	-	11,233	-11,233	-100%
271	Desvalorización de inventarios	-4,979	-4,579	-	0%
	TOTAL	16,781,327	13,059,270	3,721,467	28%

Este rubro al 31 de diciembre del 2021 en comparación al año anterior presenta un incremento de S/3.72 MM representado porcentualmente en 28%, el cual se debe principalmente a:

a) Las mercaderías agropecuarias están conformadas por el stock valorizado de hoja de coca que mantienen los almacenes a nivel nacional, para lo cual en aplicación de la NIC 2 inventarios se valorizan al costo de adquisición (compras de hoja de coca más gastos vinculados a las compras); respecto al año anterior la variación es de S/ 3.40 MM, el cual se debe al incremento de las compras y a la reducción de las ventas. El stock físico al cierre del presente ejercicio es de 1'547,986.26 kg.

b) Los productos terminados y en proceso están conformados por productos derivados de la hoja de coca entre ellos el valor más significativo es la cocaína base al 92% representado por S/1.72 MM al cierre del presente ejercicio se tiene un stock de 477.38 kg.

Las mercaderías están comprendidas por hoja de coca proveniente de la adquisición a productores empadronados además producción de los labores de desmiso realizados por la Policía Nacional del Perú con apoyo de ENACO S.A en actividad de control al comercio y transporte ilegal de hoja de coca, el cual se realiza con la finalidad de garantizar la comercialización interna de hoja de coca en el Perú.

Sin dicho control el mercado tradicional funcionaría bajo una dinámica distinta donde los actores (productores, comerciantes y hasta consumidores), se desplazarían libremente entre las zonas productoras y/o consumidores dejando de lado los canales de comercialización establecidos por ENACO S.A. lo que ocasionaría el colapso de la empresa.



En cumplimiento del párrafo 9 y 28 de la NIC 2 Inventarios, ENACO ha adoptado la política de valoración de hoja de coca incautada al precio de compra de ENACO debido a que los gastos por apoyo al comercio ilegal de hoja de coca no son estándar, toda vez que el resultado de los operativos es impredecible; ya que no cuenta con la información de cuanto se deconstruya y cuál será el gasto que demande dicha acción.

7. PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO (NETO)

Este rubro comprende lo siguiente:

RUBROS	Saldo al 31.12.2020 S/	Adiciones S/	Saldo al 31.12.2021 S/
Cuentas			
331 Terrenos	34,332,286	-	34,332,286
332 Edificaciones	13,817,074	-	13,817,074
333 Maquinarias y Equipos de Explotación	808,469	3,331	811,800
334 Unidades de Transporte	1,832,607	-	1,832,607
335 Muebles y Enseres	389,225	381	389,606
336 Equipos de Procesamiento de datos	806,415	2,279	808,685
336 Equipos diversos	583,784	3,347	587,131
	54,569,861	11,329	54,581,189
Depreciación Acumulada			
39131 Edificaciones	- 2,514,832	- 311,663	- 2,826,495
39132 Maquinarias y Equipos de Explotación	- 309,561	- 47,465	- 355,027
39133 Unidades de Transporte	- 1,018,459	- 149,178	- 1,167,638
39134 Muebles y Enseres	- 248,792	- 34,037	- 282,830
39135 Equipos de Procesamiento de datos	- 624,963	- 99,213	- 724,187
39135 Equipos diversos	- 306,139	- 48,393	- 354,532
	(5,025,749)	(690,956)	(5,715,705)
NETO	49,544,111		48,865,384

Se observa que, al 31 de diciembre del presente la empresa tuvo adquisiciones de muebles en la Gerencia de comercio industrial por S/11,329

Así mismo al cierre del presente ejercicio la empresa cuenta con inmuebles hipotecados que se encuentran en proceso de levantamiento de embargo los cuales se mencionan a continuación:

- Inmueble Ubicado en AV. José Olaya y Cesar Gayoso Quellóna Provincia de la Convención por S/81,956.
- Inmueble ubicado en el Centro Poblado San Lorenzo, Carretera a la Cap., José Carlos Martínez Ugual Occumbamba Provincia de la Convención por S/81,956.

8. ACTIVOS INTANGIBLES, NETO

Este rubro comprende lo siguiente:

C/C	DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
				S/	%
3412	Concesiones, licencias y otros derechos	299,183	299,183	-	0.0%
3431	Programas de computadora (software)	357,653	350,831	6,822	1.9%
	TOTAL	656,836	650,014	6,822	1.0%
3921	Amortización acumulada Intangibles - costo	- 554,097	- 523,059	- 27,038	5.2%
	TOTAL	106,739	126,955	- 30,216	- 16%

El valor del Sistema de Información de ENACO (SIR), corresponde a la acumulación de los costos incurridos en el desarrollo e implementación de dicho sistema

El movimiento de la amortización acumulada por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2021 y 2020 son los siguientes:



RUBROS	2021 S/	2020 S/	VARIACION S/
Amortización Acumulada			
Saldo Inicial	(523,059)	(497,857)	(25,200)
Más: Adiciones	(27,038)	(25,200)	(1,838)
Menos: Deducciones			
Saldo Final	(550,097)	(523,059)	(27,038)

La distribución de la amortización al 31 de diciembre de 2021 y 2020 está representada de la siguiente manera:

DISTRIBUCION DE AMORTIZACION ANUAL

RUBROS	2021 S/	2020 S/	VARIACION S/
Gastos de administración	27,038	25,200	1,838
Saldo Final	27,038	25,200	1,838

9. CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

Este rubro comprende lo siguiente:

CTA	DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACION	
				S/	%
4212	Facturas, boletas y otros comprobantes por pagar	130,867	128,692	2,175	2%
4213	Provisiones	555,288	526,728	28,560	5%
4221	Anticipos y prepagos	-1,890	-	-1,890	100%
	TOTAL	684,265	655,420	28,845	4%

Este rubro al 31 de diciembre del 2021 en comparación al año anterior presentó un incremento de S/28,845 representado porcentualmente por 4%, lo cual se debe principalmente a que para el presente periodo se tiene mayor cantidad de provisiones pendientes de pago.

10. OTRAS CUENTAS POR PAGAR

Este rubro comprende lo siguiente:

CTA	DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACION	
				S/	%
401	Gobierno Nacional	14,469	148,309	162,778	100%
467	Depositos recibidos en garantía	104,242	337,620	-233,378	-69%
468	Fondos en garantía ret. Previsiones	30,158	73,673	-43,515	-59%
469	Cuentas por pagar diversos (b)	12,966	127,368	-94,402	-74%
122	Anticipos de clientes	750	97	653	673%
	TOTAL	152,585	359,449	-207,864	-53.2%

Este rubro al 31 de diciembre del 2021 en comparación al año anterior presenta una disminución de S/ 207,864 representado porcentualmente en 53.2%, el cual se debe principalmente a que para el presente periodo BNCO S.A. cuenta con menos depósitos recibidos en garantía.

11. PROVISIONES

Este rubro comprende lo siguiente:

CTA	DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACION	
				S/	%
4811	Provisión para litigios	1,556,865	1,590,990	-34,125	-2.1%
	TOTAL	1,556,865	1,590,990	-34,125	-2.1%

Este rubro al 31 de diciembre del 2021 en comparación al año anterior presenta una disminución de S/34,125 representado porcentualmente en 2.1%, el cual se debe principalmente a:



La provisión por procesos judiciales corresponde a la probabilidad de que se requiera recursos para liquidar la obligación, las provisiones se registran en cada periodo y se ajustan para reflejar la mejor estimación a la fecha del Estado de Situación Financiera.

Provisiones por Litigios	
Saldo Inicial	1,590,990
Mns: Adiciones	858,798
Reclasificaciones	
Menos: Deducciones	(892,923)
Saldo Final	1,556,865

Las demandas laborales comprenden la provisión estimada por la gerencia, en base a la probabilidad de ocurrencia de una opinión desfavorable para la empresa, por procesos que a la fecha no cuentan con sentencia definitiva. Al respecto, la Oficina de Asesoría Jurídica de la empresa estima que no surgirán pasivos adicionales a los registrados como resultado de la resolución final de estos procesos.

PROCESOS JUDICIALES POR PAGAR	SALDO AL 31/12/2020	ADICIÓN	DEDUCCIÓN	SALDO AL 31/12/2021
César Augusto Pico Sánchez Ego. 856-2019	99,242.18			99,242.18
APP Horizontes Ego. 025-2005	67,249.96	199.18		67,449.14
Dirección Regional De Trabajo - SECUAM Ego. 621-2010	1,781.19	8.00		1,789.19
Dirección Regional De Trabajo - SECUAM Ego. 623-2010	1,781.19	8.00		1,789.19
Juli R. Del Aguila Zarillo Del Cuzco Ego. 22800-2012	3,533.59			3,533.59
Dagoberto Rodríguez Hurtado Ego. 2027-2015	125,764.19	541.56	5,391.82	120,913.93
Abelardo Andrés González VII Ego. 2176-2013	25,066.51			25,066.51
Eréndino Rosales Luján Ego. 3704-2019	1,281.87			1,281.87
Carlos U. de los Santos Carrasquel Ego. 80846-2016	4,736.23		4,736.23	0.00
Juan Alfo Alvarado Sáez Ego. 039-2016	8,114.99	7,581.99		15,696.98
APP Horizontes Ego. 8543-2011	293,696.34	2,595.18		296,291.52
Jorge Felipe Cortés Marín	2,733.45	236.19		2,969.64
Andrés Vences Vences 2993-2017	359,562.12		106,931.45	252,630.67
Chadler Yohán Torres Quiroga Ego. 1550-2018	59,451.88	525.33		59,977.21
Luis Alberto Matos Lara 206-2018	-	32,321.99	49,619.31	3,302.67
Miguel Ángel Vences Alvarado Ego. 1174-2013	1,679.81	7,390.68	7,393.60	1,676.89
Procedimiento Amparo Notarial Ego. 357-2018	6,774.33	30.41	6,783.00	41.74
Willy Bravo Aparicio Ego. 501-2018	59,867.98	979.01		60,846.99
Juan de Dios Delgado Herrera Ego. 1181-2018	49,933.67		47,441.05	2,492.62
Roy Rojas Paz Arana 0596-2013	-	4,382.68		4,382.68
Edwin Díaz Morán Ego. 552-2015	6,300.00			6,300.00
Raúl Delgado Cornejo Ego. 2118-2015	55,351.15	6,871.66	52,522.36	9,699.45
Ronald Orlando Becerra Solís Ego. 1453-2016	1,284.53	5,470.87	5,470.87	1,284.53
Luis Alberto Matos Lara 00893-2019	-	9,826.59	9,688.00	138.59
Betty Anacleto Cordero de Bozano	319.63	2,729.61		3,049.24
SUNAFIL/HRU-CUSCO/SAI Ego. 491-2019	36,638.21			36,638.21
SUNAFIL/HRU-CUSCO Ego. 0293-2018	101,722.35			101,722.35
Alfonso Olivares Capelo Ego. 461-2019	37,161.61	165.92	35,876.67	1,450.86
Rosario Delgado Huilca Ego. 493-2019	44,885.08		43,278.08	1,607.00
SUNAFIL/HRU-CUSCO Ego. 0214-2019	85,471.53	381.69		85,853.22
Enrique Augusto Pico Alvarado 1854-2019	123,075.78	552.48	109,079.77	14,548.49
Martha Teresa Marín 0336-2020		15,591.83	15,415.95	175.88
Silvia Antonieta Marín Párraga 685-2020		11,013.89	11,793.86	6,449.54
Solomon Cordero Alvarado 157-2020		11,333.56	11,140.35	193.21
Felix Montañez López, Agente 175-2020		6,491.81	6,365.62	126.19
Mario Sergio Ortiz de Guay Velasco 131-2020		12,753.89	12,675.42	78.46
Yany Farfán Guzmán 288-2021		15,966.48	15,617.61	348.87
Martha Cruz Samsar 1856-2016		3,675.09		3,675.09
Zorini Lugo Quiroga 2733-2019		36,899.39		36,899.39
Alberto Toranzo Quiroga 254-2020		127,265.36		127,265.36
Leonardo Yumbi Compañón 0510-2020		14,833.49		14,833.49
Ana Victoria Castillo Montenegro 971-2021		11,890.02		11,890.02
Jaime Ulises Yancuani Lora Cordero 835-2021		9,345.77	9,331.29	14.48
Carlos Hilario Huancu Capelo 03055-2019		60,687.09		60,687.09
Lila Rosamery Prieto de Portugal 955-2021		6,461.63		6,461.63
Yolanda Isabel Cordero Velázquez 612-2021		15,293.83		15,293.83
Roberto Henry Caparacón García 809-2020		37,790.25		37,790.25
Juan Manuel Condorá Ibañez 2435-2018		2,481.75		2,481.75
Gerardo Ríos Cordero Barba Ego. 1462-2021		19,901.21		19,901.21
Carmona Blom Santa María Porco Ego. 1463-2021		10,545.77		10,545.77
Martha Isabel Araya Vega de Lujan Ego. 1465-2021		9,181.77		9,181.77
Ivan Oyarce Cordero Pareda representada por Jairo Delgado Delgado		22,568.89		22,568.89
Mario Sergio Ortiz de Guay Velasco 01143-2020		7,736.25		7,736.25
Glades Solórzano Santa María Porco 40442-2021		12,430.41		12,430.41
Elio Rosamery Prieto de Portugal y Jaime Lora y Liza Quiroga 01046-2021		13,943.89		13,943.89
Carlos U. de los Santos Carrasquel Ego. 80846-2016		3,638.89		3,638.89
Solomon Cordero Alvarado 343-2021		104,179.32		104,179.32
TOTAL	1,590,990.00	858,798.05	892,923.70	1,556,865.05



12. PROVISION POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS – CORTO PLAZO

Este rubro comprende lo siguiente:

CTA	DETALLE POR CUENTA	2021	31.12.2021	VARIACIÓN	
				S/	%
403	Instituciones Públicas	44,168	65,137	-21,969	-33%
411	Remuneraciones por pagar	576,657	541,759	34,898	6%
413	Participaciones de los Trabajadores por Pagar	15,131	109,281	-94,150	-86%
415	Beneficios sociales de los Trabajadores por Pagar	84,581	114,127	-29,546	-26%
417	Administradoras de fondos de pensiones	44,440	72,033	-27,613	-38%
419	Otras Remuneraciones y Participaciones por Pagar	37,182	363,495	-326,313	-90%
	TOTAL	802,159	1,266,852	-464,693	-37%

Este rubro al 31 de diciembre de 2021 en comparación al año anterior presenta una disminución de S/464,693 representado porcentualmente en 37%, del resumen se puede observar que el ítem más representativo son las otras remuneraciones por pagar las cuales redujeron en S/326,313.

13. CUENTAS POR PAGAR A PARTES RELACIONADAS

Este rubro comprende lo siguiente:

CTA	DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
				S/	%
	Préstamos FONAFE	10,967,856	1,333,333	9,634,523	723%
	TOTAL	10,967,856	1,333,333	9,634,523	723%

Este rubro al 31 de diciembre del 2021 en comparación al año anterior presenta un incremento representado porcentualmente en 723%, el cual se debe principalmente al préstamo otorgado por FONAFE y a los intereses devengados al cierre del presente ejercicio las cuales se detalla a continuación.

FECHA DE EMISIÓN	CONCEPTO	IMPORTE
1.01.2021	Contrato Mutuo de Préstamo	666,667
10.03.2021	Contrato Mutuo de Préstamo	2,460,000
25.06.2021	Contrato Mutuo de Préstamo	2,000,000
09.07.2021	Contrato Mutuo de Préstamo	2,000,000
31.12.2021	Contrato Mutuo de Préstamo	3,800,000
31.12.2021	Intereses devengados al 31.12.2021	41,190
Total		10,967,856

14. PASIVO POR IMPUESTO A LAS GANANCIAS DIFERIDOS

Al 31 de diciembre de 2021, la empresa reconoce los efectos tributarios de las diferencias temporarias entre la base contable y la base imponible de los activos y pasivos, cuyas variaciones según las partidas que las originaron se presentan a continuación:

CTA	DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
				S/	%
4911	Impuesto a la renta diferido - Pasivo	7,177,260	7,175,749	1,511	0%
3711	Impuesto a la renta diferido - Activo	-1,536,882	-881,171	-855,711	74%
	TOTAL	5,640,378	6,294,578	-654,200	-10%

Este rubro al 31 de diciembre de 2021 en comparación al año anterior presenta una disminución de S/654,200 representado porcentualmente en 10% que comprende lo siguiente:

	Saldo Inicial al 01.01.20	Base Imponible	R.Diferido	Adiuntos en ejercicio	Cargas (Abonos)	Saldo Final al 31.12.2021
4911 Pasivos Diferidos						
Incremento salariedades	8,700,593.50	-	-	-	-	8,700,593.50
Incremento salariedades	572,956.40	-	-	-	-	572,956.40
Incremento salariedades y cargos de explotación	-474,034.31	1,920.68	166.61	566.17	566.63	-474,113.14
Incremento salariedades de empleados	825,653.49	3,199.70	943.94	943.94	943.94	834,711.55
Adiuntos / minus	-258,002.33	-	-	-	-	-258,002.33
Ejercicios diversos	-339,263.45	-	-	-	-	-339,263.95
TOTAL PASIVO DIFERIDO	7,955,949.13	5,120.38	1,548.65	1,510.05	1,510.61	7,417,894.73

ACTIVO DIFERIDO	Saldo Inicial al 01.01.20	Base Imponible	R.Diferido	Adiuntos en ejercicio	Deducciones en ejercicio	Cargas (Abonos)	Saldo Final al 31.12.2021
5011 Activos Diferidos							
Reservaciones por Ufijos Anticipados	-	-	-	-	-	-	-
Reservaciones por Ufijos 2021	-	490,793	263,376	258,349.45	-	-	-
Reservaciones por Ufijos 2020 pagados en el 2021	267,946	-372,573	-263,412	-	-263,412.50	-70,047	367,891
Reservaciones por pagar	-	-	-	-	-	-	-
Temporales Diferido ejercicio 2021 con beneficio 2022	-	346,804	72,816	72,816.00	-	-	-
Temporales Diferido ejercicio 2020 con beneficio 2021	82,336	-285,125	-64,117	-	-	34,111.67	71,360
Marzo anticipados	-	-	-	-	-	-	-
Proyecto 2021 Rendición de cuentas continuante técnico	-	438,383	147,033	147,033.04	-	147,033	346,416
Proyecto 2020 Rendición de cuentas continuante técnico	718,413	-	-	-	-	-	-
Proyecto de Rendición de cuentas que cubren el 2022	-	-	-	-	-	-	-
Reservaciones Diferido ejercicio 2021 con beneficio 2022	-	75,487	72,331	72,331.44	-	-	-
Reservaciones Diferido ejercicio 2020 con beneficio 2021	28,110	-50,800	-4,136	-	-4,136.03	14,038	46,838
Reserva Pensionaria	-	-	-	-	-	-	-
Año 2020	205,150	-	-	-	-	-	205,150
Proyecto de Cuentas Diferido	-	-	-	-	-	-	-
Acopios de Juicio	28,064	-	-	-	-	-	28,064
Reserva de Depreciación de Bienes	-	363,705	113,193	113,192.05	-	-	113,193
Reservaciones de Bienes Anticipados	-	-	-	-	-	-	-
Reservaciones de Bienes Anticipados	-	1,318,542	400,770	400,770	-	400,770	400,770
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	681,170	2,332,753	446,716	1,681,371.81	-345,440.20	455,712	3,532,887

15. PROVISIÓN POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS - LARGO PLAZO

Este rubro comprende lo siguiente:

C/C	DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
				S/	%
4153	Reserva Pensionaria D.L. 20530	1,906,860	1,958,250	-51,390	-2.6%
	TOTAL	1,906,860	1,958,250	-51,390	-2.6%

Este rubro al 31 de diciembre del 2021 en comparación al año anterior presenta una disminución de S/51,390 representado porcentualmente en 2.6%, éste constituye la reserva pensionaria correspondiente a las alícuotas de las obligaciones previsionales de los pensionistas del régimen laboral N° 20530, acumulado. Al 31 de diciembre de 2021, de acuerdo con el instructivo N° 20 de la Dirección Nacional de Contabilidad Pública, y el efecto actuarial emitido por la Oficina Nacional de provisión según oficio N° 001129-2021 - OPG/ONP-20530 de fecha 14 de enero de 2022 a una tasa de 4.67%.

16. INGRESOS DIFERIDO NETO

Este rubro comprende lo siguiente:

C/C	DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
				S/	%
4153	Ingresos Diferidos	120,000	-	120,000	100%
	TOTAL	120,000	-	120,000	100%



Los ingresos diferidos provienen de la transferencia realizado por DEVIDA según convenio N° 031-2021-DV-TF-CUSCO del 16 de agosto del 2021.

17. CAPITAL

Este rubro comprende lo siguiente:

DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
			S/	%
Capital social	12,379,951	12,379,951	-	0%
TOTAL	12,379,951	12,379,951	-	0%

El capital social al 31 de diciembre de 2021, es de S/12,379,951, y está representado por 12,379,951 acciones nominativas con un valor de S/1 cada una, totalmente suscritas y pagadas, que corresponde al Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado - FONAFE en representación del Estado Peruano.

18. CAPITAL ADICIONAL

Este rubro comprende lo siguiente:

DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
			S/	%
Capitalización en trámite	-	17,608	-17,608	-100.0%
TOTAL	-	17,608	-17,608	-100.0%

Mediante sesión Directorio N° 0162021 se aprobó el Acuerdo de Directorio N° 029-2021 relacionado al saneamiento patrimonial por el monto de S/ 17,608 consignado como capital adicional, el cual fue registrado en ingresos del periodo 2021.

19. RESERVA LEGAL

Este rubro comprende lo siguiente:

DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
			S/	%
Reserva Legal	1,510,023	1,510,023	-	0.0%
TOTAL	1,510,023	1,510,023	-	0.0%

De acuerdo con la Ley General de Sociedades, las empresas deberán de tener un 10% de las utilidades, para formar una Reserva Legal hasta alcanzar el 20% del capital pagado. Esta reserva legal solo podrá ser usada para cubrir pérdidas futuras, debiendo ser repositas y no puede ser distribuida como dividendos, salvo en el caso de liquidación, asimismo, puede ser capitalizado, pero debe ser restituida en el ejercicio inmediato posterior en que se obtenga utilidades.

20. RESULTADOS ACUMULADOS

Este rubro comprende lo siguiente

DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
			S/	%
Saldo Anterior	39,697,489	41,126,765	-1,429,276	-3%
Ajuste por Corrección de errores	-	-1,493,562	1,493,562	-100%
Resultados del Ejercicio	-3,179,471	64,286	-3,243,757	-5046%
TOTAL	36,518,018	39,697,489	-3,179,471	-8.0%

El saldo de la cuenta Resultados Acumulados está compuesto por los resultados de años anteriores, más el resultado del periodo diciembre 2021.



21. CUENTAS DE ORDEN

Este rubro comprende lo siguiente:

DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
			S/	%
Cartera Fianza	351,199	259,976	91,223	35%
TOTAL	351,199	259,976	91,223	35%

CONTINGENCIAS

Al 31 de diciembre 2021, la Empresa cuenta con procesos judiciales cuya probabilidad venturosa se revelan a continuación:

PROCESOS EN MATERIA DE DERECHO LABORAL - CUSCO DERECHO LABORAL - CUSCO

Nº	Nº EXP.	DEMANDANTE	MATERIA / TIPO DE DEMANDA	MONTO DEMANDADO	MONTO REMOTO ESTIMADO
1	04628-2012	Edwin Díaz Merino	Reconocimiento de relación laboral	S/ 75,060.90	S/ 17,418.73

DERECHO LABORAL - LIMA

Nº	Nº EXP.	DEMANDANTE	MATERIA / TIPO DE DEMANDA	MONTO	MONTO REMOTO ESTIMADO
2	00936-2012	Maria Virginia Huamani Flores	Cobra de costas y costas procesales	Sin cuantía	S/ 22,305.00

DERECHO LABORAL - HUANCAYO

Nº	Nº EXP.	DEMANDANTE	MATERIA / TIPO DE DEMANDA	MONTO DEMANDADO	MONTO REMOTO ESTIMADO
3	02269-2016	Luis Alberto Torres Sola Ochoa	Pago de Beneficios Económicos	S/ 91,181.08	S/ 1,263.36

DERECHO LABORAL - HUANUCO

Nº	Nº EXP.	DEMANDANTE	MATERIA / TIPO DE DEMANDA	MONTO DEMANDADO	MONTO REMOTO ESTIMADO
4	537-2007 2005-137	Wilder Anticaspilato Zurita	Pago de Beneficios Económicos	S/ 113,894.53	Pendiente de efectuar el cálculo de costas y costos del proceso

DERECHO LABORAL - LA LIBERTAD TRUJILLO

Nº	Nº EXP.	DEMANDANTE	MATERIA / TIPO DE DEMANDA	MONTO	MONTO REMOTO ESTIMADO
5	2758-2001	Jesús Rivadeneyra Manilla	Cobra de Beneficios Sociales	S/ 20,445.37	Pendiente de liquidarse
6	276-200941 J17	Segundo Lino Díaz Vasquez	Indemnización por despido arbitrario	S/ 13,287.20	pendiente de calcular intereses legales costas y costos



DERECHO AMERIAL - LIMA

Nº	Nº EXP.	PERCIONARIO	MATERIA / EPO DE DEMANDA	MONTO DEMANDADO	MONTO REMOTO DEMANDADO
7	1354-2018	Consorcio Optimice SAC y Julio Arístides Ramos Zamudio	Resolución de contrato	S/. 61,000.00	S/. 61,000.00

PROCESOS ADMINISTRATIVOS**PROCESOS ADMINISTRATIVOS - LIMA**

Nº	Nº EXP.	PERCIONARIO	MATERIA / EPO DE DEMANDA	MONTO DEMANDADO	MONTO
8	05401-2004	ENACO S.A. Empleado : SUNAT	Apelación de Resolución de Intendencia	S/. 23,935.00	S/. 23,935.00
				S/. 12,046.00	S/. 12,046.00

PROCESOS ADMINISTRATIVOS - CUSCO

Nº	Nº EXP.	PERCIONARIO	MATERIA / EPO DE DEMANDA	MONTO DEMANDADO	MONTO
9		ENACO S.A. Empleado : SUNAT	Proceso Contencioso Tributario	S/. 47,214.00	S/. 47,214.00
				S/. 94,352.00	S/. 94,352.00
				MONTO TOTAL	S/. 279,634.00

22. VENTAS NETAS

Este rubro comprende lo siguiente:

DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
			S/	%
Ventas Nacionales (a)				
Mercaderías	14,399,668	23,295,627	-8,896,019	-38%
Hoja de coca	14,335,430	23,189,631	-8,854,201	-38%
Licencias de comercialización	64,134	105,785	-41,631	-39%
Impuestos valorados	24	211	-187	-80%
Productos terminados	867,533	665,896	201,637	30%
Hoja de Coca micropulverizada	475,230	422,442	52,788	12%
Mate Coca	241,727	145,189	96,538	60%
Mixturas aromáticas y selectas	22,441	18,191	4,250	23%
Extracto libre de alcaloide	69,149	27,570	32,579	118%
Licor aromático	17,057	16,978	6,079	33%
Hoja de coca picada	50,929	40,999	9,930	24%
Hoja de coca selecta	-	427	-427	-100%
Extracto Integral	-	102	-102.00	-100%
Otros Seudatos	1,186,668	281,060	905,608	322%
Piensa de Exportación	1,152,210	281,060	871,210	310%
Seguros de Exportación	31,130	-	31,130	100%
Servicio de Reparo y Entrega	3,325	-	3,325	100%
Ventas en el Exterior (b)				
Mercaderías	3,159,680	2,892,803	266,880	10%
Hoja de Coca	3,159,680	2,892,803	266,880	9%
Productos terminados	2,947,542	80,343	2,867,199	3561%
Cocaína base	2,624,258	-	2,624,258	100%
Mate de coca	1,876	-	1,876	100%
Hoja de Coca Micropulverizada	19,414	-	19,414	100%
Extracto libre de alcaloide	296,930	80,501	216,429	244%
Licor Aromático	3,064	-	3,064	0%
TOTAL	32,561,834	27,215,838	-4,654,796	-17.1%

De acuerdo a nuestra actividad económica, realizamos ventas a nivel nacional, así como también ventas al exterior, al 31 de diciembre del 2021, se observa una reducción de ventas del 17.1% respecto al 31 de diciembre del 2020 debido a la disminución en las ventas de hoja de coca a nivel nacional que afecta en la liquidez presente y futura de la empresa.



23. PRESTACION DE SERVICIOS

Al 31 de diciembre del presente, la empresa prestó servicios de envasado a comparación del periodo anterior en el cual no se tuvo ningún movimiento.

CTA	DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
				S/	%
	Prestación de Servicios	1,496	-	1,496	100%
	TOTAL	1,496	-	1,496	0%

24. COSTO DE VENTAS

Este rubro comprende lo siguiente:

CTA	DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
				S/	%
691	Merchandías	9,130,618	12,915,710	-3,785,092	-29%
	Hoja de Coca	9,330,568	12,915,409	-3,784,841	-29%
	Impuestos Valorados	50	301	-251	-83%
692	Productos terminados	1,987,317	425,436	1,561,881	367%
	Cocaína base	1,410,438	-	1,410,438	100%
	Mate de Coca	197,969	127,223	70,742	56%
	Mixturas Aromáticas y Selectivas	17,908	14,044	3,864	28%
	Extracto libre de alcaloide	63,752	17,430	46,322	266%
	Licor aromático	5,742	13,766	-8,024	-58%
	Hoja de coca macropulverizada	262,359	226,868	35,491	16%
	Hoja de coca selecta	471	412	59	14%
	Hoja de coca plena	28,682	21,694	2,988	12%
695	Gastos por desvalorización de existencias	449,852	336,387	112,965	34%
	Hoja de coca	453,749	339,117	114,632	34%
	cocaína base	-3904	-2717	-1,187	44%
	Mate de coca	7	-	7	100%
	Mixturas Primas, Envases y embalajes	-	487	-487	-100%
97	Coste por prestación de servicios	555	-	555	100%
	TOTAL	11,568,342	13,678,834	-2,109,692	-15%

Este rubro al 31 de diciembre del 2021 en comparación al año anterior presenta una disminución de S/2.1 MM que corresponde al 15%, el cual se debe principalmente a que las ventas en comparación del año anterior disminuyeron por la baja en ventas nacionales.

El costo de ventas, son los costos inherentes a la producción de bienes vendidos (productos terminados), y el costo de unidades vendidas (arrobas de hoja de coca) a valor compra que adicione los gastos vinculados, el comportamiento de costos de ventas tiene naturaleza variable, vale decir mayores unidades vendidas, los costos de ventas se incrementa en la misma proporción.

Es de precisar que en este rubro se registraron las mermas y demasías de hoja de coca, materias primas y auxiliares de acuerdo a la información reunida por los responsables de las Agencias y Sucursales.

25. GASTOS DE VENTAS Y DISTRIBUCION

Este rubro comprende lo siguiente:

CTA	DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
				S/	%
942	Gastos de personal, directoria y gerencia(s)	6,249,877	7,633,968	-1,386,141	-18%
943	Gastos de servicios prestados por terceros	2,851,141	1,519,797	1,331,344	90%
944	Gastos por tributos	119,667	127,078	-7,411	-6%
945	Otros gastos de gestión	461,465	381,050	80,415	21%
948	Valoración y deterioro de activos	470,122	445,103	25,019	6%
	TOTAL	10,150,272	10,106,996	43,276	1%



Este rubro al 31 de diciembre del 2021 en comparación al año anterior presenta un incremento de S/87,226 que en términos porcentuales representa el 1% de incremento.

Los conceptos más importantes en los gastos de venta y distribución son: Los gastos de servicios prestados por terceros, que han incrementado en S/1,375,344 en comparación al año anterior por los pagos de los fletes de exportación por otro lado, también se encuentran los otros gastos de gestión cuya variación respecto al año anterior es de S/80,415.

26. GASTOS DE ADMINISTRACION

Este rubro comprende lo siguiente:

CTA	DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
				S/	%
932	Gastos de personal, directores y gerentes(n)	2,009,817	2,492,105	417,712	17%
933	Gastos de servicios prestados por terceros	1,690,573	1,483,522	206,651	14%
934	Gastos por Tributos	81,038	60,187	20,851	35%
935	Otros gastos de gestión	424,734	590,521	-165,787	-28%
938	Valoración y deterioro de activos	1,015,750	885,447	130,303	15%
	TOTAL	6,121,962	5,512,181	609,781	11%

Este rubro al 31 de diciembre del 2021 en comparación al año anterior presenta un incremento de S/609,781 que representa el 11%.

Los gastos de administración están compuestos principalmente por los gastos de personal, directores y gerentes que para este periodo se incrementaron en un 17%, por otro lado, también se encuentra los gastos por servicios prestados por terceros que para diciembre del 2021 se incrementó en un 14%.

27. OTROS INGRESOS OPERATIVOS

Este rubro comprende lo siguiente:

CTA	DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
				S/	%
7551	Recuperación de cuentas de valoración	-	420	-420	-100%
7564	Enajenación de inmueble maquinaria y equipo	88,131	-	88,131	100%
7591	Saludíos de Gobierno	218	16,845	-16,627	-99%
7592	Reclamos al seguro	-	350	-350	-100%
759	Otros ingresos de gestión	679,097	34,515	644,582	1868%
761	Activo Realizable	2,041,379	1,992,541	131,834	7%
	TOTAL	2,803,825	1,994,676	854,149	41%

Este rubro al 31 de diciembre del 2021 en comparación al año anterior presenta un incremento de S/854,149 que representa porcentualmente el 44%, debido principalmente al incremento de los otros ingresos de gestión por la enajenación de inmueble maquinaria y equipo.

28. OTROS GASTOS OPERATIVOS

Este rubro comprende lo siguiente:

CTA	DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
				S/	%
661110	valorización de inventarios	91	-	91	100%
666110	Otros pérdidas excepcionales	6	-	6	100%
943945	Otros Gastos	1,449,903	1,395,330	54,573	4%
	TOTAL	1,450,000	1,395,330	54,670	4%

Este rubro al 31 de diciembre del 2021 en comparación al año anterior presenta un incremento de S/54,670 que representa porcentualmente el 4%.



En esta partida se encuentran los gastos por consumo de hoja de coca, conformado por aquellos gastos generados en la ejecución de los operativos de control, como seguridad y bolsas de viajes a la PNP, viáticos al personal de apoyo, etc.

29. INGRESOS FINANCIEROS

Este rubro comprende lo siguiente:

DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
			S/	%
Intereses depósitos en cta de ahorro M/N	53	196,287	-196,234	-100%
Intereses depósitos en cta de ahorro M/F	28	1,057	-1,029	-97%
Intereses Sobre depósitos en plazo Fijo M/N		47,827	-47,827	-100%
Otros Ingresos Financieros	151	60	91	152%
TOTAL	232	245,231	-244,999	-99.9%

Este rubro al 31 de diciembre del 2021 en comparación al año anterior presenta una disminución de S/244,999 que representa el 99.9%, el cual se debe principalmente a que durante el ejercicio 2021 la empresa no contó con excedentes de efectivo debido a la compra de hoja de coca y la disminución de las ventas.

30. DIFERENCIA EN CAMBIO (GANANCIAS)

Este rubro comprende lo siguiente:

DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
			S/	%
Diferencia en Cambio (Ganancia)	396,653	137,893	258,760	188%
TOTAL	396,653	137,893	258,760	188%

Este rubro al 31 de diciembre del 2021 en comparación al año anterior presenta un incremento de S/258,760 representado porcentualmente por 188%.

31. GASTOS FINANCIEROS

Este rubro comprende lo siguiente:

DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
			S/	%
Intereses por préstamos y otras obligaciones	86,772	8,827	77,945	883%
TOTAL	86,772	8,827	77,945	883%

Este saldo corresponde al pago de intereses por el préstamo otorgado por FONAFE

32. DIFERENCIA DE CAMBIO (PERDIDAS)

Este rubro comprende lo siguiente:

DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
			S/	%
Diferencia de Cambio (Pérdida)	178,614	24,089	154,525	641%
TOTAL	178,614	24,089	154,525	641%



33. IMPUESTO A LAS GANANCIAS

Este rubro comprende lo siguiente:

DETALLE POR CUENTA	2021	2020	VARIACIÓN	
			S/	%
Impuesto a las ganancias	654,201	-319,735	973,936	105%
TOTAL	654,201	-319,735	973,936	-105%

Determinación del Impuesto a la Renta Corriente Ejercicio 2021

Resultado antes de impuestos	43,833,672
Audiciones Temporales y Permanentes	3,673,298
Deducciones Temporales y Permanentes	<u>-1,200,168</u>
Renta Neta Imponible (Pérdida Tributaria)	-1,358,542
Activo por Impuesto a la Renta Diferido	655,712
Pasivo por Impuesto a la Renta Diferido	<u>-1,511</u>
Gasto (Ingreso) por Impuesto a las Ganancias	654,201

34. HECHOS POSTERIORES

Desde el 31 de diciembre de 2021 hasta la fecha de emisión de los presentes estados financieros, no ha ocurrido ningún hecho posterior significativo con efecto a los estados financieros.

35. OBJETIVOS Y POLITICAS DE GESTIÓN

Por la naturaleza de sus actividades, la Empresa está expuesta a riesgos de crédito, riesgos operacionales, tasa de interés, liquidez y tipo de cambio, los cuales son manejados a través de un proceso de identificación, medición y monitoreo continuo, con sujeción a los límites de riesgo y otros controles. Este proceso de manejo de riesgo es crítico para la rentabilidad continua de la Empresa y cada persona dentro de la Empresa es responsable por las exposiciones de riesgo relacionadas con sus responsabilidades.

El proceso, independiente de control de riesgos, no incluye riesgos de negocio como cambios en el medio ambiente, tecnología e industria. Estos son monitoreados a través del proceso de planificación estratégica de la Empresa.

(a) Estructura de gestión de riesgos.

La estructura de gestión de riesgos tiene como base el Directorio de la Empresa que es el responsable final de identificar y controlar los riesgos; en coordinación con otras áreas como se explica a continuación:

i. Directorio. -

El Directorio es el responsable del enfoque general para el manejo de riesgos. El Directorio proporciona los principios para el manejo de riesgos, así como las políticas elaboradas para áreas específicas, como riesgo de tipo de cambio, riesgo de tasa de interés, riesgo de crédito y riesgos operacionales.

ii. Departamento de Finanzas. -

El Departamento de Finanzas es responsable de manejar los activos y pasivos de la Empresa y toda la estructura financiera. Principalmente es responsable del manejo de los fondos y riesgos de liquidez de la Empresa; asumiendo los riesgos de liquidez, tasas de interés y cambio de moneda relacionados, según las políticas y límites actualmente vigentes.

b) Mitigación de riesgos.

Como parte del manejo total de riesgos, la Empresa evalúa constantemente los diferentes escenarios e identifica diferentes estrategias para manejar las exposiciones resultantes de cambios en las tasas de interés, moneda extranjera, riesgo de capital y riesgos de crédito.



I. RIESGO DE CREDITO

La exposición a este riesgo está relacionada por la incapacidad de los deudores de cumplir con el pago de sus obligaciones a la entidad a medida que vencen y por el incumplimiento de las contrapartes en transacciones en efectivo y equivalente de efectivo, está limitado si hubiere, a los saldos depositados en bancos y a las cuentas por cobrar a la fecha del estado de situación financiera.

Por ello deposita sus excedentes de fondos en instituciones financieras de primer orden y no tiene riesgos significativos de concentración de crédito. Por consiguiente, la entidad no espera incurrir en pérdidas significativas por riesgo de crédito.

II. RIESGO DE LIQUIDEZ

El riesgo de liquidez es el riesgo de que la Empresa no pueda cumplir con sus obligaciones de pago relacionadas con pasivos financieros al vencimiento y reemplazar los fondos cuando sean retirados. La consecuencia sería el incumplimiento en el pago de sus obligaciones frente a terceros.

La Empresa controla la liquidez requerida mediante la adecuada gestión de los vencimientos de sus activos y pasivos, de tal forma de lograr el cese entre el flujo de ingresos y pagos futuros, lo cual le permite desarrollar sus actividades normalmente.

La principal fuente de ingresos de efectivo de la Empresa son las cobranzas por las ventas al contado y la adecuada recuperación de los créditos. El plazo promedio de pago a los principales proveedores es de 60 días para mayo 2019 y 2018.

III. RIESGO DE TASA DE INTERES

La exposición de la entidad a este riesgo se define como el riesgo de incurrir en pérdidas debido a modificaciones en las tasas de interés, ya sea porque estas variaciones afectan al margen financiero de la entidad o porque el valor patrimonial de sus recursos propios.

IV. RIESGO CAMBIARIO

La Empresa está expuesta a los efectos de las fluctuaciones en los cambios de la moneda extranjera preponderante en su posición financiera y flujos de caja. La Gerencia fija límites en los niveles de exposición, por moneda, y el total de las operaciones diarias.

La Empresa maneja el riesgo de cambio de moneda extranjera monitoreando y controlando los valores de la posición que no es mantenida en soles (moneda funcional) y que están expuestos a los movimientos en las tasas de cambio. La Empresa mide su rendimiento en soles de manera que, si la posición de cambio en moneda extranjera es positiva, cualquier depreciación del dólar estadounidense afectaría de manera negativa el estado de situación financiera de la Empresa. La posición corriente en moneda extranjera comprende los activos y pasivos que están indicados al tipo de cambio. Cualquier devaluación/revaluación de la moneda extranjera afectaría el estado de resultados integrales.





INFORME N° 014-2022 - ENACO S.A. / OCS.

A : Cristián Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)

DE : Willy Bravo Aparicio
JEFE OFICINA CONTROL SELECTIVO (e)

**ASUNTO : PLAN IMPLEMENTACION CARTA CONTROL INTERNO Y REPORTE
DEFICIENCIAS SIGNIFICATIVAS AUDITORIA EXTERNA PERIODO 2021**

REF : Carta T&A- 165- 2022.

Fecha : Cusco, 25 de abril del 2022.

Mediante el presente tengo a bien remitir a su despacho, el Plan de Implementación de la Carta de Control Interno y Reporte de Deficiencias Significativas, para su ejecución en el presente ejercicio económico y en concordancia con la Directiva Corporativa de Gestión Empresarial de FONAFE, Capítulo VII Gestión Financiera 7.1 Gestión de Estados Financieros, Numeral 7.1.3 Remisión de la Información Auditada.

El mencionado Plan se elaboró considerando los Informes de Auditoría de la Sociedad de Auditoría Taboada y Asociados remitidos con el documento de la referencia, producto del examen financiero presupuestal efectuado por el ejercicio 2021.

El Plan se pone a su consideración para su aprobación por parte del Directorio y posterior remisión a FONAFE y cuya copia agradeceré alcanzar a esta Oficina de Control Selectivo a efectos su remisión a cada Área responsable de la implementación y efectuar el seguimiento respectivo.

Atentamente.



C.C.
Arch.

CARTA DE CONTROL INTERNO AUDITORIA PERIODO 2021 - TABOADA & ASOCIADOS S.C.

NUMERO	SUMILLA	RECOMENDACIÓN	ÁREA	ASIGNADO A	PLAZO DE IMPLEMENTACION
1. DEFICIENCIAS IDENTIFICADAS DURANTE LA AUDITORIA 2021					
1.1	Ninguna				
2. ASUNTOS DE IMPORTANCIA Y DEFICIENCIAS IDENTIFICADAS DURANTE LA AUDITORIA DE LOS AÑOS ANTERIORES					
ASUNTOS DE IMPORTANCIA IDENTIFICADO EN AUDITORIAS DE AÑOS ANTERIORES					
2.1	La Empresa viene reparando para efectos del calculo del impuesto a la renta los gasto de decomiso de hoja de coca	En Proceso durante el año 2021 (C.I. año 2019 numeral 1.2)	Gerencia General	Cristián E. Galarza Mesías	15.DIC.2022
DEFICIENCIAS DE CONTROL IDENTIFICADAS EN AUDITORIAS DE AÑOS ANTERIORES					
2.2	Como parte de nuestra evaluación del control interno de la empresa hemos solicitado el sustento de la implementación de la Ley 29783 de Seguridad y Salud en el Trabajo en la Empresa y hemos observado que el mismo se encuentra en proceso de implementación, con la instalación del Comité de SST (2018-2020) y la aprobación del Reglamento de SST. Esta situación genera riesgos inherentes hasta que se encuentre íntegramente implementada, dado que la autoridad fiscalizadora del Ministerio de Trabajo y Promoción y Empleo en alguna visita inopinada podría sancionar a la Empresa, hasta que se encuentre íntegramente implementada la Ley 29783 de Seguridad y Salud en el Trabajo	En Proceso durante el año 2021 (C.I. 2019 numeral 3.2)	Oficina de Recursos Humanos	Max Quiñonez Vargas	15.DIC.2022
2.3	La evaluación de los certificados de Inspección Técnica de Seguridad en los locales que tiene la Empresa, de acuerdo al D.S. 002-2018-PCM	En Proceso durante el año 2020 (C.I. 2019 numeral 3.5)	Gerencia de Administración y Finanzas	María V. Velezmoro	31.DIC.2022

Cusco, abril del 2022.

ANEXO 6



ENACO
EMPRESA NACIONAL
DE LA COCA

Cod. Documento: 160034

Cod. Expediente: 116442

INFORME N° 055-2021-ENACO S.A./OCIND – VENT.

A : Dra. Silveria Dongo Gonzales
JEFE DE LA OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL (E)

DE : Mariela Balcázar Abanto
COORDINADORA COMERCIAL (E)

ASUNTO : PLAN COMERCIAL 2022

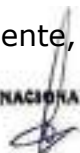
FECHA : LIMA 27 DE OCTUBRE

Mediante el presente hago llegar el plan comercial de la Oficina de Comercial Industrial – ventas periodo 2022.

El mismo comprende de los siguientes puntos:

- I. Objetivos
- II. Mapa de productos según mercado
- III. Target
- IV. Valor diferencial
- V. Problemática
- VI. Acciones

Atentamente,

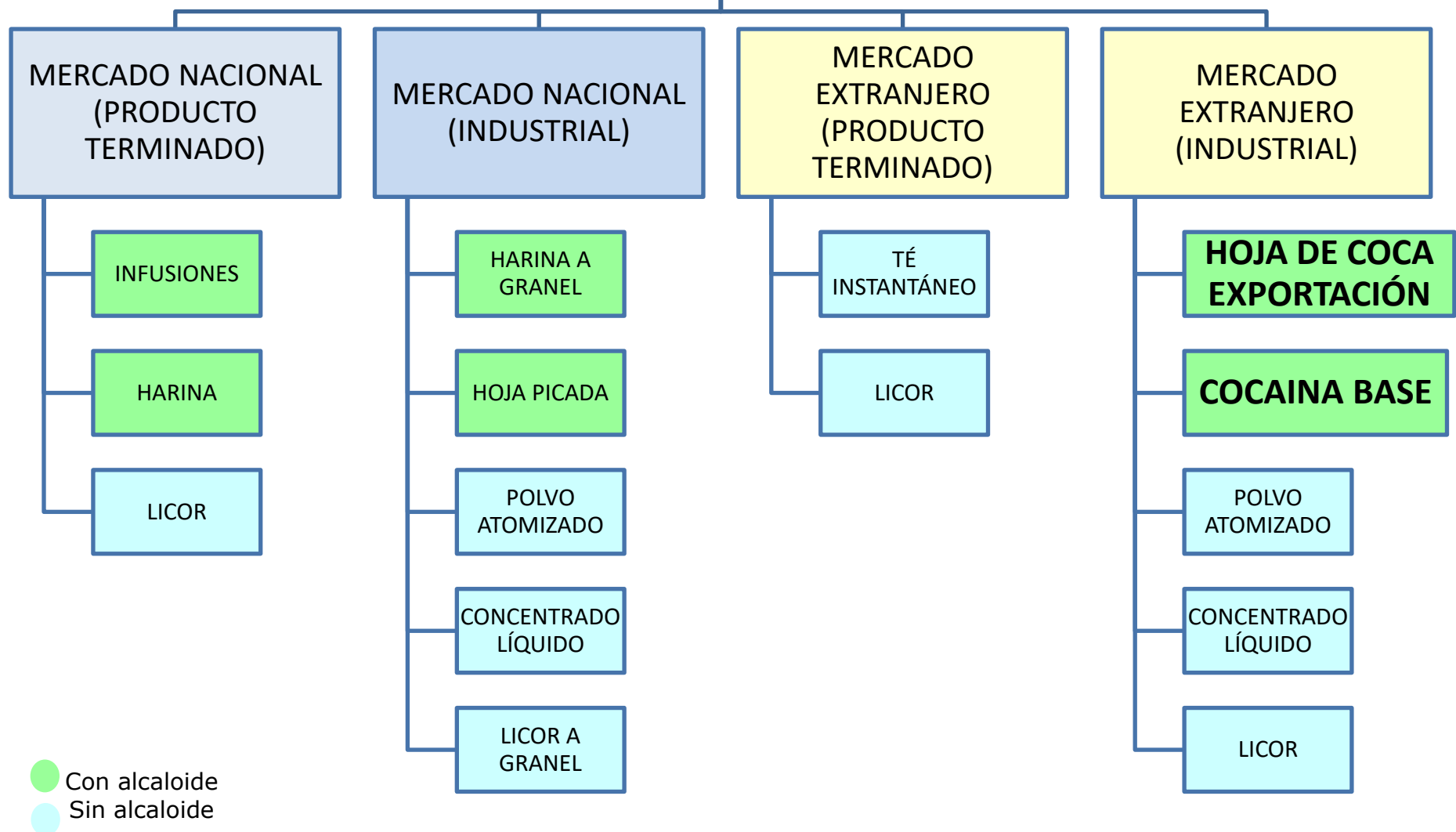

EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.

MARIELA BALCAZAR ABANTO
Coordinadora Comercial (E)

I. OBJETIVOS

- ✓ “Incrementar los niveles de venta de productos derivados industriales de la hoja de coca”
- ✓ “Incrementar la presencia de productos derivados industriales de la hoja de coca en el mercado nacional e internacional”
- ✓ “Promover el consumo de hoja de coca legal para fines industriales”

II. MAPA DE PRODUCTO



III. TARGET – HOJA DE COCA

DELISSE COMERCIAL:



"Marca comercial de ENACO de alimentos saludables"

Ofrece a todos aquellos que buscan un momento de bienestar, una selección de alta calidad de hierbas naturales nativas del Perú.

Buyer persona: Mujeres y hombres entre 18 y 34 años que cuidan mucho su alimentación, salud y valoran el cuidado físico.



DELISSE INDUSTRIAL:

Proveemos de insumos industriales a base de hoja de coca, a empresas legales a nivel nacional e internacional, que buscan el desarrollo de nuevos productos en líneas de alimentos, bebidas, otros



ENACO FARMA:

ENACO provee a nivel internacional de insumo dirigido a la industria farmacéutica, siendo el único productor autorizado en la región.

IV. VALOR DIFERENCIAL:

ÚNICA EMPRESA PERUANA FACULTADA



ENACO, única empresa facultada para atender la demanda legal de la hoja de coca, formando parte de la política nacional de lucha contra las drogas. lo que permite poseer un control completo de procedencia de la hoja certificando su uso legal.

SOMOS ESPECIALISTAS EN HOJA DE COCA

ENACO cuenta con un equipo especializado en elaboración, asesoramiento en nuevos productos, análisis y comercialización interna y externa de productos derivados de hoja de coca.

PRODUCTOS EXCLUSIVOS PARA EL MERCADO

ENACO posee una cartera de productos de desarrollo exclusivo en la región, tales como la oferta de extractos de hoja de coca sin alcaloide o la cocaína base al 92% dirigido a la línea farmacéutica.



USO DE TRATAMIENTOS ESPECIALES EN LA ELABORACIÓN DE NUESTROS PRODUCTOS

ENACO realiza un cuidado exhaustivo durante la elaboración productos dirigidos a la industria alimentaria (procesos de inocuidad-ionización); los mismos que contribuyen a la conservación y limpieza.

V. PROBLEMÁTICA:

VENTAS Y POSICIONAMIENTO

- Limitado posicionamiento de productos derivados de hoja de coca a nivel nacional en puntos de venta retail tales como farmacias, tiendas por conveniencias y otros.
- Bajo precio de la hoja de coca y productos industrializados de procedencia ilegal, situación que es aprovechada por empresas industriales y comerciantes ilegales.
- Limitado acceso de productos derivados de hoja de coca a nuevos mercados del extranjero y/o de la región.

OPERACIONAL

- Limitación en la exportación de cocaína base a Reino Unido, a raíz de la negativa de las aerolíneas y navieras.
- Problemas en el transporte marítimo para el envío de productos comercializados por ENACO (Demora en la asignación de contenedores para el envío de la carga).

VI. ACCIONES

1. FORTALECIMIENTO COMERCIAL, POSICIONAMIENTO Y PRESENCIA DE PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS A NIVEL NACIONAL

✓ Comercialización a través de Distribuidores

Negociar acuerdos comerciales con Distribuidoras especializadas y de consumo masivo; la cuales a través de la experiencia y recursos (logística, equipo comercial, mercado) permita obtener; mayor cobertura de clientes, mayor nivel de rotación de nuestros productos e incremento de los niveles de venta.

✓ Cadenas de Farmacias

Negociación e ingreso a diferentes cadenas de farmacias, con el objetivo de obtener mayor nivel de ventas en nuevos nichos.

✓ Canales Retail (Supermercados y tiendas naturistas)

Ingreso a nuevos supermercados y tiendas naturales (Flora y Fauna, Zanahoria, etc.)

SOPORTE

Nueva línea Delisse premium el cual permitirá:

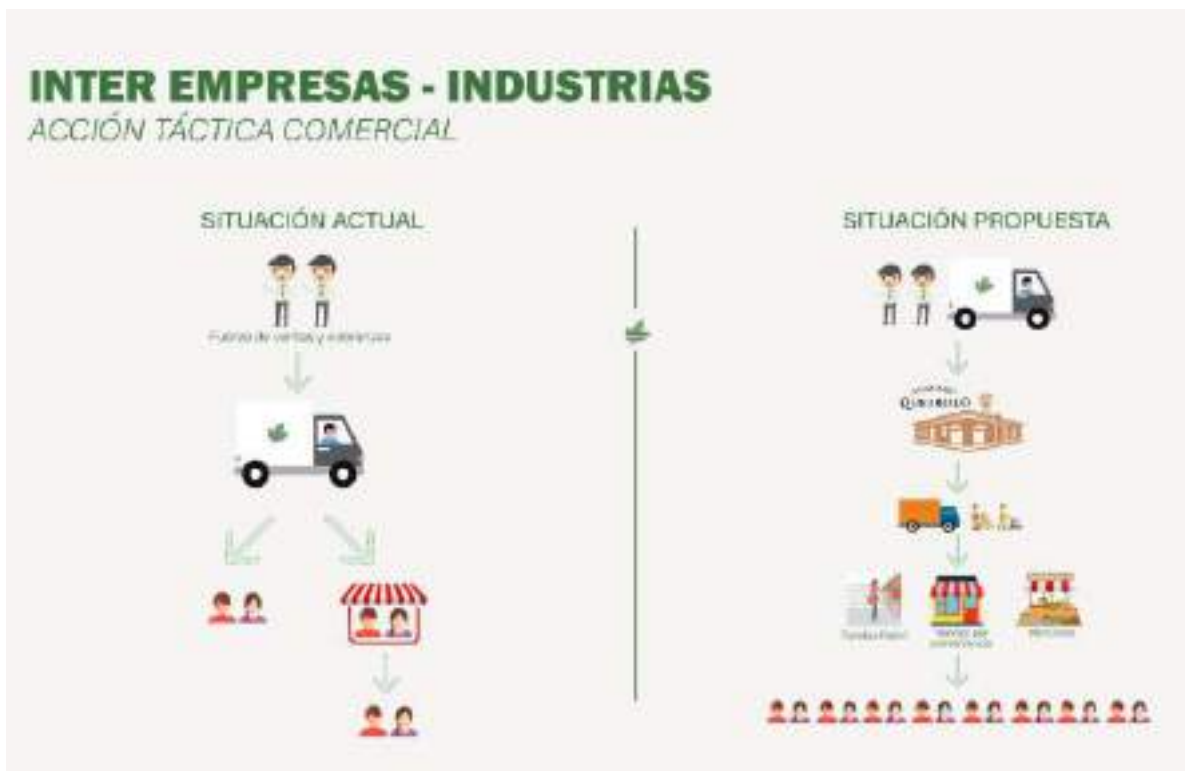
- Ingresar a nuevos nichos de mercado de consumo de productos naturales y saludables.
- Nos brinda poder de negociación con canales de venta, para la obtención de mayores márgenes.
- Expansión de productos Delisse a nivel nacional.



2. FORTALECIMIENTO DE LA OFERTA INDUSTRIAL

✓ Alianzas Inter-empresas

Negociar y proponer a empresas industriales de diferentes rubros, empresas con potencial de desarrollo y ventas de productos elaborados con nuestros insumos; apalancándonos de sus capacidades comerciales, operacionales y logísticas.



✓ **Búsqueda de nuevos clientes industriales a nivel nacional e internacional**

- Búsqueda de nuevos clientes del sector industrial (Alimentos, bebidas y otros) a través de la participación activa en ferias y eventos relacionados al rubro (CCL, Promperu, ADEX y otros).
- Buscar alianzas con países y/o entidades internacionales (cancillería, embajadas, otras) en búsqueda del ingreso de nuestros productos derivados de hoja de coca con o sin alcaloides a países de la región.



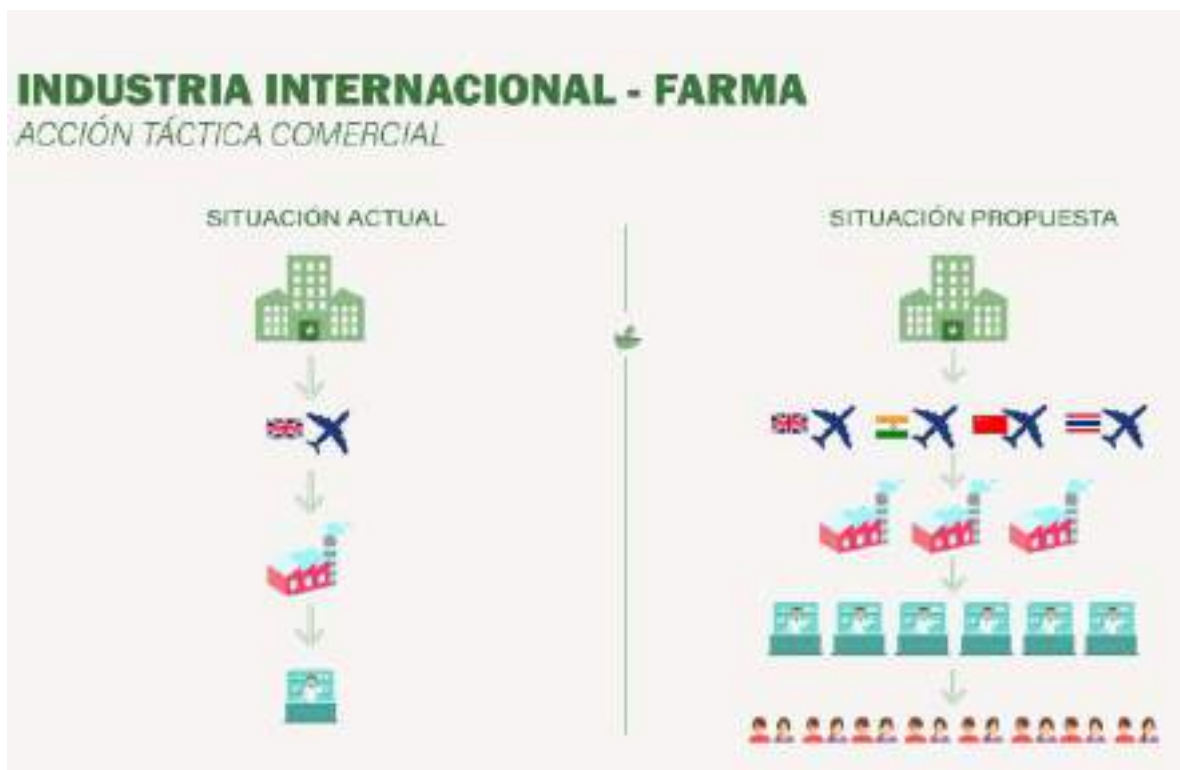
✓ **OTRAS ACCIONES:**

- Elaboración de estudios técnicos que permitan posicionar los productos derivados de hoja de coca en nuevos mercados.
- Generación de nuevos productos en base a tendencias del mercado.

3. APERTURA DE NUEVOS MERCADOS INTERNACIONALES -LINEA FARMA

Buscamos promover a nivel internacional la venta de productos derivados con énfasis en la cocaína base al 92% dirigida a la industria farmacéutica.

- ✓ Búsqueda de nuevos mercados con énfasis en India, China y Tailandia
- ✓ Búsqueda de nuevos contactos o socios estratégicos para el desarrollo de nuevos mercados.



4. ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO Y MARKETING

- ✓ Soporte de especialistas en salud, nutrición, alimentación a través de la figura de influencers, que busca la difusión de la marca a través de figuras de interés con alto impacto en redes sociales, quienes son considerados un referente o modelo a seguir de sus seguidores.
- ✓ Optimizar las campañas con inversión publicitaria para mayor alcance en redes sociales.
- ✓ Fortalecimiento y mejora de imagen a través de actualización de piezas gráficas (logo y material de comunicación).



INFORME N° 069 - 2022-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL

A : Cristian E. Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)

DE : Edgard Gutiérrez Vargas
GERENTE DE COMERCIO TRADICIONAL

ASUNTO : PLAN COMERCIAL ACTUALIZADO JUNIO A DICIEMBRE 2022 – CANAL TRADICIONAL

REFERENCIA : a) MEMORANDUM N° 031-2022-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL
b) INFORME N° 077 -2021-ENACO S.A./GCT
c) INFORME N° 106 -2021-ENACO S.A./GCT

FECHA : Cusco 18 Junio, 2022

Previo atento y cordial saludo, mediante la presente me dirijo a usted, en funci3nal documento de la referencia a), y cumplo con enviar el plan comercial actualizado de Junio a Diciembre 2022, correspondiente al canal tradicional.

Atentamente,



Firmado digitalmente por: GUTIERREZ
VARGAS Edgard FAU 20114883230 hard
Fecha y hora: 19.06.2022 08:42:17

Firmado Digitalmente
EDGARD GUTIÉRREZ VARGAS
Gerente de Comercio Tradicional

PLAN COMERCIAL 2021 – 2022

1. Antecedentes

ENACO, es una empresa de naturaleza comercial, su principal producto es la hoja de coca y derivados, siendo su rol principal el de articular la producción legal, con la demanda legal de hoja de coca, sin embargo este rol se ha visto limitado por diversos factores externos y políticos, que no permiten que esta empresa de naturaleza privada - estatal, se pueda desarrollar adecuadamente.

2. Circuito Comercial

Para entender de mejor manera la problemática de ENACO S.A. y los accionables que necesitamos para mejorar la situación comercial, es importante tener en claro el circuito comercial que debe cumplir cualquier producto, y en específico ENACO S.A. para poder comercializar eficientemente.



3. Problemática

Es importante entender que ENACO, fue creada en un sistema colaborativo, donde varias instituciones deben actuar de manera articulada y simultánea (DEVIDA – MININTER – CORAH), sin embargo no se evidencia que este trabajo tenga resultados favorables y ENACO viene luchando prácticamente sola, ante el incremento de la oferta de hoja de coca en el mercado de consumo tradicional, ante la caída de los volúmenes de compra por parte del narcotráfico, la sensación de libre comercio ante la deficiente fiscalización por parte del MININTER - PNP y el crecimiento de hectáreas de cultivo de hoja de coca, ante una inadecuada política de erradicación por parte del CORAH, todo esto en conjunto ha generado post pandemia, que los comerciantes tengan una hoja de coca ilegal de mejores características y ah muy bajos precios, la misma que es muy valorada por el consumidor final, quien es el que determina la demanda.

Accionables y Estatus

- o Falta de apoyo en operativos de fiscalización por parte de la PNP (MININTER), principalmente en las salidas de los valles de San Gabán y VRAEM.
 - Recientemente se tuvo la apertura por parte de la Región Policial de Cusco y Puno, con quienes se vienen articulando un operativo de 7 días para el bloqueo de la salida de San Gabán.
- o Sobre oferta de la hoja de coca proveniente de productores ilegales, principalmente de los valles cocaleros de San Gabán (Sur) y VRAEM(Centro).
 - Dada las condiciones políticas actuales, no se ve mayor interés por parte de las instituciones competentes en reducir los espacios de cultivos en estas zona.

- o Bajo precio de la hoja de coca de procedencia ilegal, situación que se presenta con mayor agresividad el 2021.
 - ENACO para hacer frente a esta situación, vienen aplicando desde Febrero del 2021, diversas AT's Comerciales, centradas en el precio las mismas que ya son parte de la dinámica comercial actual.
- o Deterioro del mercado de la **HC H011** (La Convención y Lares), quien es nuestro principal proveedor.
 - ENACO con la finalidad de revertir de alguna manera esta situación, ha aplicado diversas AT's Comerciales de liquidación de inventario, siendo una última la denominada "Operación Marginal", que busca recuperar el dinero invertido en la misma vendiendo la arroba a **S/ 139.00** de esta procedencia, sin embargo, si bien es cierto hemos pasado de **2.5 TM** a **11 TM**, estos volúmenes son muy bajos en función al acopio que en ENERO llego a las **125 TM** / Mes.
- o Aumento exponencial del número de comerciantes ilegales en las zonas (mercados, ferias), donde tradicionalmente comercializa ENACO, compitiendo con nuestros comerciantes en precio y características de la HC.
 - ENACO planea legalizar a un grupo de estos comerciantes, flexibilizando las políticas de otorgamiento de licencias (eliminación del derecho comercial), la misma que viene siendo una barrera que limita no solo la captación de nuevos comerciantes, si no la renovación de los comerciantes actuales, a la fecha se encuentra pendiente de aprobación al acción propuesta.
- o Nuestros Comerciantes, solo compran en su mayoría por un sentido de legalidad.
 - Esta situación se ha venido revirtiendo gradualmente, recuperando la confianza del comerciante, entregando una hoja de coca de mejores características y fresca, que ahora pueden comercializar a mayor velocidad.

4. Plan de Acción Junio – Diciembre 2021

Se debe tener en cuenta que la condición actual del mercado, es contar con una buena característica de hoja de coca y a un precio acorde al mismo, que en este caso es el que ofrece el mercado ilegal.

Acciones

- Mantener la dinámica comercial con la aplicación de diversas a AT's – Acciones Tácticas Comerciales, para garantizar mayores volúmenes de venta y el logro de objetivos.
 - AT's Stock 2020 y 2021 – Descuentos Especiales por volumen, dirigido a empresas industriales.
 - AT's Stock 2022
 - H01 / Se mantiene precio de liquidación.
 - H05 / Posibilidad de bajar el precio a S/. 175.00, para incrementar volúmenes, siendo la hoja más vendida en la actualidad.
 - H02 / Incremento del precio de venta, inicio de compra de HC de calidad primera (La Ramada), posterior a la actualización del precio de compra.
- Retomar la comercialización mediante venta móvil en zonas donde hoy en día ENACO ha perdido presencia y como consecuencia venta y posteriormente entregarla a un distribuidor, con la experiencia previa obtenida en CD TACNA, CD PEDREGAL y CD BAMBAMARCA
 - Se viene evaluando el ingreso a Puerto Maldonado, Pataz, Santiago de Chuco.

- Continuar con la consolidación del equipo comercial, centrándolo en el logro de objetivos y trabajo en campo por resultados, además de un cambio de cultura comercial paulatino.
 - La aplicación de Bonos e Incentivos al cumplimiento de objetivos comerciales, es una variable fundamental para general la sana competencia entre los colaboradores.
- Mejorar los niveles de acopio de hoja demandada por nuestros comerciantes, como es la Hoja Tingo, Tupa, San Gabán, de la mano de un intensivo trabajo de campo, para mejorar captaciones y con ello vender más.
 - Desde el mes de mayo, se viene reforzando el trabajo de campo en distintas zonas antes descritas, para obtener mayores volúmenes de HC en buenas Características.
 - En la última reunión sostenida con productores de La Ramada – Trujillo, tenemos la posibilidad de obtener HC de Primera, previa a la actualización de precio a S/. 125.00 la primera.
- Incrementar el nivel de confianza de los consumidores y por consecuencia del comerciante, ofreciendo una hoja de coca que cumpla con las características que el mercado de consumo tradicional requiere.
 - Hoy en día se entrega una hoja fresca y de mejores características al igual que más libre de impurezas y cuerpos extraños.
 - Se planea que a fines de Julio, contemos con los nuevos saquillos, que garantizara la mejor conservación de la hoja de coca.
 - Cambio en la tabla de clasificación, con una que se ajuste a las condiciones del mercado
- Ingreso a nuevos mercados en países limítrofes, que actualmente registran demanda de hoja de coca y se abastecen del mercado boliviano ilegalmente (Argentina, Chile).
 - Esta posibilidad se encuentra vigente, pero está condicionada a la obtención de hoja de coca de primera, que es la que buscan en estas zonas y a la celebración de tratados de comercialización entre países.
- Activar el nuevo modelo comercial, con la asignación de cartera de clientes por territorio o zonificación comercial, para incentivar la sana competencia.
 - Vinculado al otorgamiento de bonos e incentivos por cumplimiento de objetivos.
- Nuevo sistema de empaque, contando con un saquillo de mejores características, con una imagen más atractiva y mayor área, favoreciendo la conservación de la hoja de coca y con ello la valoración por parte del comerciante / El sistema de empaque actual NO FAVORECE, la conservación de la Hoja de Coca.
 - En ejecución, se debe tener el empaque a más tardar a fines de Julio, esta acción estará vinculada al incremento del precio por arroba.
- Contar nuevamente con una hoja de coca de Primera, que es altamente valorada por los consumidores, de la mano de la puesta en marcha de los hornos de secado de hoja de coca.
 - Este proyecto que cuenta con el apoyo de DEVIDA, está siendo reprogramado para el 2023, debido al incremento en el precio de los hornos de secado y la participación de proveedores.

- Campañas de sensibilización a los productores de hoja de coca, sobre la necesidad de ENACO de captar una hoja de coca que pueda comercializar.
 - Esta actividad se viene realizando de manera permanente con la mayoría de zonas productoras, en los meses de mayo y Junio, se tuvo reuniones con los productores de San Gabán, Kosñipata, Tingo María y Celendín.
- Evaluar la posibilidad de cambiar la hoja de coca vendida en el 2020, que se encuentra en situación de NO COMERCIALIZABLE, en varios clientes potenciales y que a la fecha limita la comercialización.

El objetivo principal de todas las acciones antes descritas en el presente plan, tienen como fin el lograr el compromiso asumido por la Gerencia de Comercio Tradicional de llegar a los **S/. 1.8 MM** de facturación mensual y afrontar con una estructura comercial más sólida el 2022.

Gerencia de Comercio Tradicional



Cód. Documento: 170832

Cód. Expediente: 116027

INFORME N° 018 -2022-ENACO S.A. /OCIND

A : Sr. Cristian Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (E)

DE : Sra. María Vanessa Velezmoro Ormeño
JEFE DE OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL (E)

ASUNTO : **PLAN COMERCIAL ACTUALIZADO (JUNIO – DIC 2022)**

REFERENCIA : **MEMORANDUM N° 032-2022-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL**

FECHA : **Lima, 17 de junio de 2022**

En atención al asunto de la referencia, le hacemos llegar la información solicitada y revisada por el Área Comercial de la Oficina de Comercio Industrial.

Se adjunta lo siguiente

- **PLAN COMERCIAL ACTUALIZADO DEL CANAL INDUSTRIAL, PERÍODO JUNIO – DICIEMBRE 2022**

Es todo cuanto tengo que informar para los fines pertinentes

Atentamente,

María Vanessa Velezmoro Ormeño
Jefa de la Oficina de Comercio Industrial (e)
Empresa Nacional de la Coca S.A.



Cód. Documento: 170829

Cód. Expediente: 116027

INFORME Nº 013-2022-ENACO S.A./OCIND-VENT

A: Maria Vanessa Velezmoro Ormeño

Jefe de la oficina de comercio industrial (e)

DE: Mariela Balcázar Abanto

Analista comercial

ASUNTO: Plan Comercial junio -diciembre 2022

FECHA: LIMA 17 DE JUNIO 2022

Mediante el presente me dirijo a usted con el fin de presentar las propuestas de acciones comerciales de la Oficina de Comercio industrial para los meses de junio a diciembre.

Atentamente,



EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.
MARIELA BALCAZAR ABANTO

PLAN COMERCIAL OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL JUNIO – DICIEMBRE 2022

OBJETIVOS

1. Búsqueda y negociación con distribuidores y clientes industriales a nivel nacional e internacional.
2. Reducción de stock de hoja de coca Micropulverizada, natural en polvo e infusiones tradicionales (Investigación y desarrollo en nuevas líneas de negocio).
3. Incentivar el uso legal de hoja de coca en productos industrializados.
4. Incremento de niveles de venta de productos de consumo directo.

EQUIPO COMERCIAL ACTUAL

1. MARIELA BALCÁZAR ANALISTA COMERCIAL

- Gestión y coordinación comercial

2. TATIANA MONTENEGRO...REPRESENTANTE COMERCIAL

- Gestión De Canales Online
- Gestión De Clientes Canal Moderno
- Gestión De Clientes Industriales Extranjero

3. PAOLA TACILLA...REPRESENTANTE COMERCIAL

- Gestión De mercados tradicionales
- Gestión De Clientes Canal Moderno

4. GLORIA PARRA... ASISTENTE COMERCIAL

- Facturación
- Gestión Clientes Comerciantes
- Gestión De Usuarios Finales

5. JUAN BRACAMONETE.....CONDUCTOR

6. JULIO CHAGUA..... CONDUCTOR APOYO

MAPA LINEA INDUSTRIAL



-  Con alcaloide
-  Sin alcaloide

ACCIONES PROPUESTAS:

Acciones Objetivo 1: Búsqueda y negociación con distribuidores y clientes industriales a nivel nacional e internacional.

INDUSTRIA INTERNACIONAL

Buscamos promover a nivel internacional la venta de productos derivados con énfasis en la cocaína base al 92%- cola 92 dirigida a la industria farmacéutica, buscando mayor nivel de venta con alto impacto económico.

Una de las estrategias planteadas es la búsqueda de partners o brokers con enfoque internacional, a través de los cuales buscamos lograr un mejor entendimiento del mercado de la Hoja de Coca y sus derivados en el extranjero; desarrollando un proyecto que nos proporcione inteligencia de mercados sobre cada uno de estos segmentos, una ruta al mercado y los potenciales clientes o distribuidores de los mismos.

Objetivos:

1. Posicionar en el mercado de exportación nuestra línea de extractos de hoja de coca (concentrado líquido y polvo atomizado), derivados industriales para las líneas de alimentos nutraceuticos, bebidas RTD, bebidas energizantes, entre otros.
2. Aumentar su participación en el segmento farmacéutico con el producto Cocaína Base al 92% - cola 92.

PARTICIPACIÓN EN FERIAS Y EVENTOS

ENACO participará en eventos del rubro de alimentos, cuidado personal y salud; con el objetivo de comunicar el rol social de ENACO S.A., promocionar nuestras marcas comerciales y generar la búsqueda de nuevas oportunidades comerciales con clientes nacionales y del extranjero.

- Setiembre 2022: ENACO participará en Expoalimentaria 2022, plataforma comercial de alimentos y bebidas, siendo un punto de encuentro para los operadores claves de la distribución, retail, horeca y canal especializado del rubro de alimentos con demanda de mercados nacional e internacional.
- Noviembre 2022; ENACO participará en Industria Perú 2022, rueda de negocios organizado por Promperú, la cual permitirá presentar nuestra oferta exportable para los rubros de cuidado personal y salud.

MERCADO NACIONAL

Búsqueda de nuevos clientes a nivel nacional, para ello se requiere la visita a las principales oficinas de ENACO; con el objetivo de desarrollar las siguientes actividades:

- Trabajo en campo para búsqueda de clientes potenciales y seguimiento a nuestra cartera de clientes.
- Búsqueda y coordinación con entidades locales, para las actividades de promoción y activaciones de nuestros productos industriales.
- Capacitación al personal comercial de oficinas y sedes.
- Análisis de inventario, stocks y fechas de vencimiento de productos industriales.

Cronograma tentativo:

ACTIVIDADES- FECHA	JULIO	AGOSTO
Comisión de trabajo oficina de Cusco	13 -15	
Comisión de trabajo oficina Huancayo	22 - 24	
Comisión de trabajo oficina de Arequipa		10 - 12
Comisión de trabajo oficina de Trujillo		17- 19

Acciones Objetivo 2: Reducción de stock de hoja de coca Micropulverizada, natural en polvo e infusiones tradicionales (Investigación y desarrollo en nuevas líneas de negocio).

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO EN NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO – ABONOS ORGÁNICOS

Enaco viene gestionando la búsqueda de nuevas aplicaciones de la hoja de coca; actualmente se viene conversando con empresas privadas y entidades de investigación pública; las mismas que realizarán investigación en el uso de la hoja de coca para la elaboración de abonos orgánicos, producto dirigido al sector agroindustrial.

Lo que permitirá disminuir en gran sentido el stock actual de hoja de coca y cubrir un mercado potencialmente atractivo (Escasez de abonos o fertilizantes naturales para el sector agro).

ALIANZAS INTER-EMPRESAS

Negociar y proponer a empresas industriales de diferentes rubros, empresas con potencial de desarrollo y ventas de productos elaborados con nuestros insumos; apalancándonos de sus capacidades comerciales, operacionales y logísticos.



FORTALECIMIENTO DE LA OFERTA INDUSTRIAL

Fortalecimiento del área de investigación y desarrollo en temas de soporte en desarrollo a clientes industriales, optimización del proceso de retiro de alcaloides en extractos de coca y generación de nuevas propuestas de productos en base a tendencias del mercado.

Acciones Objetivo 3: Incentivar el uso legal de hoja de coca en productos industrializados.

Recuperar, la confianza de nuestros clientes industriales y comerciantes, incentivando la compra y el uso legal de hoja de coca y sus derivados:

- Realizando campañas de comunicación y promoción incentivando los beneficios de la compra de hoja de coca legal; en canales online y presenciales; buscando el apoyo de entidades en Lima y a nivel nacional, oficinas de direcciones regionales, promperu descentralizado, oficinas de Digesa, entre otras.
- Realizando un control continuo de empresas en el mercado de productos nutraceuticos (naturales), para las respectivas notificaciones y fiscalizaciones.

Acciones según Objetivo 4: Incremento de niveles de venta de productos de consumo directo.

- Campañas de activación en centros médicos o centros de congregación de nuestro mercado objetivo (centros geriátricos, centros municipales de actividades de adulto mayor, centros médicos, entre otros).



- Campañas de activación y degustación en puntos de venta de canales modernos (Wong, Plaza Vea y Probusana).
- Promoción y difusión de catálogo de productos listos para consumir y servicio delivery para Lima.

INFORME N° 051- 2021 - ENACO S.A. /OCIND

A : Sr. Cristian Galarza Mesias
Gerente General ENACO S.A. (e)

De : QF. Silveria Dongo Gonzales
Químico Farmacéutica – CQFP Nro. 03638
Oficina de Comercio Industrial - Directora Técnica

: Lic. Judith Huilca Mejía
Analista de Control de Calidad Investigación y Desarrollo

Asunto : Informe sobre Visita de Inspección para la Evaluación
Sanitaria de las condiciones de Almacenes y muestreo de Hoja
de Coca para evaluación-Cusco

Referencia : Indicación de la Gerencia General

Fecha : Lima, 28 de Junio, 2021

En atención a lo solicitado, presentamos a usted el Informe Técnico sobre la Evaluación sanitaria los dos almacenes existentes en la ciudad de Cusco y muestreo de Hoja de Coca para evaluación físico química.

Este informe refleja de manera cualitativa la situación a la fecha de la visita de cómo se encuentra almacenado el producto: Hoja de Coca, cuáles son las condiciones de almacenamiento, cantidades existentes y tipo de Hoja de Coca que se tiene en stock.

Del mismo modo se procedió en primer lugar al análisis organoléptico y fisicoquímico el cual nos llevó a determinar la calidad cualitativa de la Hoja de Coca y se realizó un análisis cualitativo de la misma para la determinación de presencia de alcaloides.

Posteriormente, se podrá cuantificar el contenido de alcaloides y al mismo tiempo enviar a terceros la ejecución del análisis de la composición nutricional porcentual en función a la necesidad de la línea de producción que lo requiera.

Se adjunta al presente el Informe Técnico N° 002-2021

Atentamente;



SILVERIA DONGO GONZALES
Químico Farmacéutica
Directora Técnica CQFP 03638



JUDITH LIZETH HUILLCA MEJIA
Analista de Desarrollo de Productos y Control de Calidad

INFORME TÉCNICO N° 002-2021

1) El programa de la comisión de servicios fue el siguiente:

CUADRO N° 1

Fecha	Actividad	Encargado de muestreo	Representante de almacenes Ayacucho-VRAEM
14 de Junio	Llegada a Cusco	Silveria Dongo Directora Técnica ENACO S.A.	Luis Solís Administrador Agencia Cusco
	Inspección y muestreo en almacén N° 1 Ubicado en agencia Cusco. (01 almacén)		
15 de Junio	Inspección y muestreo en almacén N° 2 Almacén alquilado (01 almacén)	Judith Huillca Analista de Control de Calidad ENACO S.A.	Raúl Quispe Responsable de almacén
16 de Junio	Retorno a Lima	(Oficina de Comercio Industrial)	Personal de ENACO S.A. designado por la gerencia de comercio tradicional
	Envío de muestras		

2) INSPECCION DE CONDICIONES AMBIENTALES DE ALMACENES:

- Inicialmente se identificó ubicación, nombre y encargado/ responsable de cada almacén transitorio de hoja de coca, como se observa en el cuadro N° 2:
(Ver anexo 1. Formato P-012 INSPECCION A ALMACENES).

CUADRO N° 2

N°	NOMBRE DE ALMACEN	UBICACION	RESPONSABLE
1	Almacén 1- Cusco	Agencia Cusco (primer piso) Almacén central-Local propio Calle Tenerias N° 103 – San Sebastián - Cusco	Raúl Quispe Responsable de almacén
2	Almacén 2- Cusco	Almacén alquilado Almacén N° 2 - Local alquilado (Urb. Versalles fracción B-Lote 22-San Jerónimo-Cusco, cerca de Agencia Cusco)	Raúl Quispe Responsable de almacén

- Durante la inspección se realizó la Medición de la humedad relativa y temperatura ambiente de cada almacén obteniendo los siguientes datos, como se observa en el cuadro N° 3.
(Ver anexo 1. Formato P-012 INSPECCION A ALMACENES)

- Durante la inspección se realizó la Medición de la temperatura de los sacos conteniendo hoja de coca de cada almacén obteniendo los siguientes datos, como se observa en el cuadro N° 3. (Ver anexo 1. Formato P-012 INSPECCION A ALMACENES)

CUADRO N° 3

N°	NOMBRE DE ALMACEN	Temperatura ambiente	Humedad Relativa ambiental	Temperatura en sacos	Hora de muestreo
1	Almacén 1-Cusco	17 °C	36 %	17 °C	2.00 p.m.
2	Almacén 2- Cusco	15 °C	35 %	19 °C	10.00 a.m.

3) INSPECCION DE INFRAESTRUCTURA Y CONDICIONES SANITARIAS DE ALMACENES:

- Durante la inspección se verifico la situación actual de la infraestructura de almacenes.
(Ver anexo 1. Formato P-012 INSPECCION A ALMACENES)/ (Ver anexo 2. Formato F-006 ACTA DE INSPECCION SANITARIA A PROVEEDORES)

CUADRO N° 4

N°	Nombre de almacén	Actividad	Observaciones de Infraestructura
1	Almacén 1-Cusco	Almacén 1-Cusco	-Presencia de rejas con aberturas en techo, sin mallas para ventilación rustica. -Piso de almacén no liso, con irregularidades. -Almacenaje de hoja de coca y otras actividades.
2	Almacén 2- Cusco	Almacén 2- Cusco	-Puerta con ranura sin protección inferior (10 cm de entrada de luz inferior) -Piso de almacén no liso, con irregularidades. -Solo almacenaje de hoja de coca.

- Durante la inspección se verifico las condiciones sanitarias de almacenes.
(Ver anexo 2. Formato F-006 ACTA DE INSPECCION SANITARIA A PROVEEDORES)

CUADRO N° 5

N°	Nombre de almacén	Ubicación	Actividad	Condiciones Sanitarias
1	Almacén 1 Cusco	Agencia Cusco (primer piso) Almacén central- Local propio Calle Tenerías N° 103 – San Sebastián - Cusco	Almacenaje y otras actividades	-Almacén no hermético. -Piso de almacén no liso, con irregularidades. -Aberturas en pared y techo para ventilación rustica, posible ingreso de polvo y plagas (ejemplo: insectos) -Hay materiales y herramientas dentro de almacén. -Se realizan otras actividades dentro de almacén como el empaclado, no hay separación física. -No hay cortinas sanitarias. -La iluminación de almacén no es adecuada. -Los empaques de hoja de coca se encuentran apiladas con altura casi chocando al techo. -La mayoría de empaques conteniendo hoja de coca se encuentran apiladas directo sobre el piso (solo sobre plástico) -No hay programa de saneamiento ambiental (desinfección, desinsectación y desratización).

				-Presencia de señales de infestación (arañas). -Hay sacos en el pasadizo de almacén. -Hay sistema de medición de temperatura y humedad relativa de ambiente (sin evidencia de calibración o mantenimiento anual).
2	Almacén 2 Cusco	Almacén alquilado Almacén N° 2 - Local alquilado (Urb. Versalles fracción B- Lote 22-San Jerónimo-Cusco, cerca de Agencia Cusco)	Solo almacenaje	-Almacén no hermético. -No todo el piso de almacén es liso. - Puerta con ranura sin protección inferior (10 cm de entrada de luz inferior), posible ingreso de polvo y plagas (ejemplo: insectos, roedores) -Hay materiales y herramientas dentro de almacén. - Hay desmonte y desperdicios dentro de almacén. -No hay cortinas sanitarias. -La iluminación de almacén es adecuada. -Los empaques de hoja de coca se encuentran apiladas con altura casi chocando al techo. -La mayoría de empaques conteniendo hoja de coca se encuentran apiladas en forma directa sobre el piso (solo sobre plástico) -No hay programa de saneamiento ambiental (desinfección, desinsectación y desratización) -Presencia de señales de infestación (arañas) -Hay sacos en el pasadizo de almacén. -No hay sistema de medición de temperatura y humedad relativa de ambiente. -Hay caseta de S.S.HH (servicios higiénicos) dentro de almacén, no cuenta con letrero de clausurado.

4) MUESTREO DE HOJA DE COCA EN ALMACENES:

4.1. IDENTIFICACION DE HOJA DE COCA POR ALMACENES

- Inicialmente en la inspección se verifico la procedencia/tipo de Hoja de Coca, la cantidad total de Hoja de Coca por almacén y el tiempo de almacenamiento considerado desde su adquisición. (Ver anexo 1- Formato P-012 INSPECCION A ALMACENES)

CUADRO N° 6. HOJA DE COCA DESGLOSADA POR AÑO

Nº	NOMBRE DE ALMACEN	Tipo/ Procedencia	Cantidad existente aprox. (ARROBAS)	Cantidad existente aprox. (Kg)	Tiempo de Almacenamiento
1	Almacén 1 Cusco	H01I QUILLABAMBA	18,713	222,685	AÑO 2020
		H01I YANATILE QUEBRADA	17,934	213,415	AÑO 2020
		H05I KOSCÑIPATA	14,593	173,657	AÑO 2020
		HD1I QUILLABAMBA	A GRANEL	1,254	AÑO 2020
		H01I QUILLABAMBA	3233	38,473	AÑO 2021
		H01I YANATILE QUEBRADA	3190	37,961	AÑO 2021
2	Almacén 2 Cusco	H01I QUILLABAMBA	10,000	119,000	AÑO 2020
		H01I YANATILE QUEBRADA	10,000	119,000	AÑO 2020
		H05I KOSCÑIPATA	5460	64,974	AÑO 2020
		HD1I QUILLABAMBA	A GRANEL	14,694	AÑO 2020
			TOTAL (Kg)	1,005,113	

H01I: Hoja COMPRA calidad inca (consumo)-Quillabamba/ Quebrada

HD1I: Hoja DECOMISO calidad inca (consumo)-Quillabamba/ Quebrada

H05I: Hoja COMPRA (consumo)-Kocsñipata

H05D: Hoja DECOMISO (consumo)-Kocsñipata

CUADRO N° 7. HOJA DE COCA DESGLOSADA POR MESES

NOMBRE DE ALMACEN	Tipo/ Procedencia	Cantidad Total (ARROBAS)	Cantidad existente aprox. (ARROBAS)	Cantidad existente aprox. (Kg)	Tiempo de Almacenamiento
ALMACÉN 1 - CUSCO	H011 QUILLABAMBA	18,713	1510	17,969	FEBRERO 2020
			4800	57,120	MARZO 2020
			3100	36,890	ABRIL 2020
			3100	36,890	MAYO 2020
			740	8,806	JUNIO 2020
			1843	21,932	JULIO 2020
			220	2,618	AGOSTO 2020
			1724	20,516	SETIEMBRE 2020
			460	5,474	OCTUBRE 2020
			1216	14,470	DICIEMBRE 2020
	H011 YANATILE QUEBRADA	17,934	1000	11,900	FEBRERO 2020
			3100	36,890	MARZO 2020
			5640	67,116	ABRIL 2020
			2270	27,013	MAYO 2020
			3170	37,723	JUNIO 2020
			160	1,904	AGOSTO 2020
			1338	15,922	NOVIEMBRE 2020
			1256	14,946	DICIEMBRE 2020
	H051 KOSCÑIPATA	14,593	14,593	173,657	AÑO 2020
	HD11 QUILLABAMBA	A GRANEL	A GRANEL	1,254	AGOSTO 2020
	H011 QUILLABAMBA	3233	1703	20,266	MARZO 2021
			1520	18,088	MAYO 2021
	H011 YANATILE QUEBRADA	3190	2590	30,821	MARZO 2021
			600	7,140	MAYO 2021

ALMACÉN 2 - CUSCO	H011 QUILLABAMBA	10,000	10,000	11,9000	AÑO 2020
	H011 YANATILE QUEBRADA	10,000	10,000	11,9000	AÑO 2020
	H051 KOSCÑIPATA	5460	5460	64,974	AÑO 2020
	HD11 QUILLABAMBA	A GRANEL	A GRANEL	14,694	AÑO 2020
			TOTAL (Kg)	1,005,113	

4.2. CLASIFICACION DE HOJA DE COCA EN ALMACENES POR APARIENCIA (VISUAL):

- Se evaluó visualmente la apariencia y color de la hoja de coca encontrándose de color verde a verde parduzco en escala de 1 a 2 de la siguiente manera:

Hoja seca color verde (1), hoja seca color verde parduzco (2)

CUADRO N° 8

Apariencia y color	Imagen referencial
HOJA SECA COLOR VERDE (1) Imagen Referencial 2021	
HOJA SECA COLOR VERDE PARDUZCO (2) Imagen Referencial 2020	

- Clasificación de la hoja de coca según su apariencia y color:

CUADRO N° 9

NOMBRE DE ALMACEN	Tipo/ Procedencia	Cantidad existente aprox. (ARROBAS)	Cantidad existente aprox. (Kg)	Tiempo de Almacenamiento	Apariencia y color
ALMACÉN 1 - CUSCO	H01I QUILLABAMBA	1510	17,969	FEBRERO 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
		4800	57,120	MARZO 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
		3100	36,890	ABRIL 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
		3100	36,890	MAYO 2020	Apariencia y color
		740	8,806	JUNIO 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
		1843	21,932	JULIO 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
		220	2,618	AGOSTO 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
		1724	20,516	SETIEMBRE 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
		460	5,474	OCTUBRE 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
		1216	14,470	DICIEMBRE 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
	H01I YANATILE QUEBRADA	1000	11,900	FEBRERO 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
		3100	36,890	MARZO 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
		5640	67,116	ABRIL 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
		2270	27,013	MAYO 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
		3170	37,723	JUNIO 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
		160	1,904	AGOSTO 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
		1338	15,922	NOVIEMBRE 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
		1256	14,946	DICIEMBRE 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
	H05I KOSCÑIPATA	14,593	173,657	AÑO 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
	HD1I QUILLABAMBA	A GRANEL	1,254	AGOSTO 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
	H01I QUILLABAMBA	1703	20,266	MARZO 2021	Hoja seca color verde (1)
		1520	18,088	MAYO 2021	Hoja seca color verde (1)
	H01I YANATILE QUEBRADA	2590	30,821	MARZO 2021	Hoja seca color verde (1)
		600	7,140	MAYO 2021	Hoja seca color verde (1)

ALMACÉN 2 - CUSCO	H011 QUILLABAMBA	10,000	11,9000	AÑO 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
	H011 YANATILE QUEBRADA	10,000	11,9000	AÑO 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
	H051 KOSCÑIPATA	5460	64,974	AÑO 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
	HD11 QUILLABAMBA	A GRANEL	14,694	AÑO 2020	Hoja seca color verde parduzco (2)
		TOTAL (Kg)	1,005,113		

4.3. TOMA DE MUESTRA DE HOJA DE COCA EN ALMACENES CUSCO:

- Se tomaron muestras representativas de hoja de coca de los 2 almacenes ubicados en CUSCO, con tiempo de almacenamiento entre 2 a 16 meses desde su adquisición.
- La toma de muestra fue representativa, por tipo de hoja y su clasificación por apariencia y color, tomando aproximadamente de 1 a 5 Kg. Como se observa en el cuadro N° 10.
(Ver anexo 1- Formato P-012 INSPECCION A ALMACENES)

CUADRO N° 10

NOMBRE DE ALMACEN	Tipo/ Procedencia	Cantidad existente aprox. (ARROBAS)	Cantidad existente aprox. (Kg)	Clasificación Apariencia y Color	Cantidad de arrobos muestreadas (unidades)	Cantidad muestreada (Kg)
ALMACÉN 1 - CUSCO	H011 QUILLABAMBA Año 2020	1510	17,969	2	15	3
		4800	57,120	2	40	5
		3100	36,890	2	30	5
		3100	36,890	2	30	5
		740	8,806	2	7	1
		1843	21,932	2	18	3
		220	2,618	2	2	1
		1724	20,516	2	17	5
		460	5,474	2	4	1
		1216	14,470	2	12	5
	H011 YANATILE QUEBRADA Año 2020	1000	11,900	2	10	5
		3100	36,890	2	31	5
		5640	67,116	2	56	5
		2270	27,013	2	22	5
		3170	37,723	2	31	3

		160	1,904	2	1	1
		1338	15,922	2	13	5
		1256	14,946	2	12	5
	H05I KOSCÑIPATA Año 2020	14,593	173,657	2	17	5
	HD1I QUILLABAMBA Año 2020	A GRANEL	1,254	2	15	5
	H01I QUILLABAMBA Año 2021	1703	20,266	1	25	5
		1520	18,088	1	6	2
	H01I YANATILE QUEBRADA Año 2021	2590	30,821	1	14	5
		600	7,140	1	2	1
	H01I QUILLABAMBA Año 2020	10,000	11,9000	2	10	5
ALMACÉN 2 - CUSCO	H01I YANATILE QUEBRADA Año 2020	10,000	11,9000	2	10	5
	H05I KOSCÑIPATA Año 2020	5460	64,974	2	20	5
	HD1I QUILLABAMBA Año 2020	A GRANEL	14,694	2	2	1
	TOTAL (Kg)	1,005,113				

Se contó con el apoyo del Responsable de Almacén Cusco, Sr. Raúl Quispe y el personal de los almacenes de Agencia Cusco para la remoción y apertura de empaques para la toma de muestras.

4.4. HOMOGENIZACION Y REDUCCION DE MUESTRAS DE HOJA DE COCA PARA ANALISIS:

- Luego del muestreo, se procedió a la homogenización y reducción de muestras hasta obtener 1 Kg por muestra contractual, numerándolas del 1 al 28 (muestras representativas) de los 2 almacenes ubicados en CUSCO:

CUADRO N° 11

N° Muestra	ALMACEN	Tipo/ Procedencia	Cantidad existente aprox.(ARROBAS)	Cantidad existente aprox.(Kg)	Clasificación Apariencia y Color
1	N°1	H01I QUILLABAMBA Año 2020	1510	17,969	2
2	N°1		4800	57,120	2
3	N°1		3100	36,890	2
4	N°1		3100	36,890	2
5	N°1		740	8,806	2
6	N°1		1843	21,932	2
7	N°1		220	2,618	2
8	N°1		1724	20,516	2
9	N°1		460	5,474	2
10	N°1		1216	14,470	2
11	N°1	H01I YANATILE QUEBRADA Año 2020	1000	11,900	2
12	N°1		3100	36,890	2
13	N°1		5640	67,116	2
14	N°1		2270	27,013	2
15	N°1		3170	37,723	2
16	N°1		160	1,904	2
17	N°1		1338	15,922	2
18	N°1		1256	14,946	2
19	N°1	H05I KOSCÑIPATA Año 2020	14,593	173,657	2
20	N°1	HD1I QUILLABAMBA Año 2020	A GRANEL	1,254	2
21	N°1	H01I QUILLABAMBA Año 2021	1703	20,266	1
22	N°1		1520	18,088	1
23	N°1	H01I YANATILE QUEBRADA Año 2021	2590	30,821	1
24	N°1		600	7,140	1
25	N° 2	H01I QUILLABAMBA Año 2020	10,000	11,9000	2
26	N° 2	H01I YANATILE QUEBRADA Año 2020	10,000	11,9000	2
27	N° 2	H05I KOSCÑIPATA Año 2020	5460	64,974	2
28	N° 2	HD1I QUILLABAMBA Año 2020	A GRANEL	14,694	2
			TOTAL (Kg)	1,005,113	

5. ANÁLISIS DE HOJA DE COCA DE ALMACENES CUSCO

- Con las muestras contractuales (muestra representativa de cada tipo de hoja de coca muestreada) se procedió a realizar los Análisis Organoléptico, físico químico y análisis cualitativo de alcaloides, para determinar las alternativas de uso final de la Hoja de Coca:

- HOJA DE COCA PARA CONSUMO TRADICIONAL
- HOJA DE COCA PARA USO INDUSTRIAL – LINEA ALIMENTOS
- HOJA DE COCA PARA USO INDUSTRIAL – LINEA INSUMOS (Cola 92)
- HOJA DE COCA PARA USO INDUSTRIAL – EXPORTACION

5.1 ANALISIS ORGANOLEPTICO (apariencia, color y olor)

CUADRO N° 12

N° Muestra	Tipo/ Procedencia	ALMACEN	Cantidad existente aprox. (ARROBAS)	Cantidad existente aprox. (Kg)	Apariencia y Color	Olor
1	H011 QUILLABAMBA Año 2020	N°1	1510	17,969	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
2		N°1	4800	57,120	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
3		N°1	3100	36,890	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
4		N°1	3100	36,890	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
5		N°1	740	8,806	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
6		N°1	1843	21,932	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
7		N°1	220	2,618	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
8		N°1	1724	20,516	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
9		N°1	460	5,474	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca

10		Nº1	1216	14,470	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
11	H011 YANATILE QUEBRADA Año 2020	Nº1	1000	11,900	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
12		Nº1	3100	36,890	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
13		Nº1	5640	67,116	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
14		Nº1	2270	27,013	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
15		Nº1	3170	37,723	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
16		Nº1	160	1,904	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
17		Nº1	1338	15,922	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
18		Nº1	1256	14,946	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
19	H051 KOSCÑIPATA Año 2020	Nº1	14,593	173,657	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
20	HD11 QUILLABAMBA Año 2020	Nº1	A GRANEL	1,254	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde pardo	Olor débil a hoja de coca
21	H011 QUILLABAMBA Año 2021	Nº1	1703	20,266	Hoja color verde	Olor característico a hoja de coca
22		Nº1	1520	18,088	Hoja color verde	Olor característico a hoja de coca
23	H011 YANATILE QUEBRADA Año 2021	Nº1	2590	30,821	Hoja color verde	Olor característico a hoja de coca
24		Nº1	600	7,140	Hoja color verde	Olor característico a hoja de coca
25	H011 QUILLABAMBA Año 2020	Nº2	10,000	11,9000	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca

26	H011 YANATILE QUEBRADA Año 2020	Nº2	10,000	11,9000	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
27	H051 KOSCÑIPATA Año 2020	Nº2	5460	64,974	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
28	HD11 QUILLABAMBA Año 2020	Nº2	A GRANEL	14,694	Hoja de textura quebradiza, seca y color verde parduzco	Olor débil a hoja de coca
			TOTAL, Kg)	1,005,113		



(a)

(b)

IMAGEN 1. Hoja de coca (a) de color verde (b) Hoja de coca de textura quebradiza, seca y color verde parduzco.



IMAGEN 2. Medida de porcentaje de humedad de hoja de coca muestreada de almacenes, en balanza de humedad infrarroja (resultado en 10 minutos)

5.2. ANALISIS FISICOQUIMICO (Porcentaje de humedad)

CUADRO N° 13

N° Muestra	ALMACE N	Tipo/ Procedencia	Tiempo de Almacenamiento	Cantidad existente aprox. (ARROBAS)	Cantidad existente aprox. (Kg)	Porcentaje de humedad ((%)
1	N°1	H011 QUILLABAMBA Año 2020	Febrero 2020	1510	17,969	9.12
2	N°1		Marzo 2020	4800	57,120	9.16
3	N°1		Abril 2020	3100	36,890	9.21
4	N°1		Mayo 2020	3100	36,890	9.13
5	N°1		Junio 2020	740	8,806	9.25
6	N°1		Julio 2020	1843	21,932	9.20
7	N°1		Agosto 2020	220	2,618	9.18
8	N°1		Setiembre 2020	1724	20,516	9.26
9	N°1		Octubre 2020	460	5,474	9.30
10	N°1		Diciembre 2020	1216	14,470	9.28
11	N°1	H011 YANATILE QUEBRADA Año 2020	Febrero 2020	1000	11,900	9.11
12	N°1		Marzo 2020	3100	36,890	9.10
13	N°1		Abril 2020	5640	67,116	9.16
14	N°1		Mayo 2020	2270	27,013	9.90
15	N°1		Junio 2020	3170	37,723	9.91
16	N°1		Agosto 2020	160	1,904	9.95
17	N°1		Noviembre 2020	1338	15,922	9.95
18	N°1		Diciembre 2020	1256	14,946	9.98
19	N°1	H05I KOSCÑIPATA Año 2020	Año 2020	14,593	173,657	10.14
20	N°1	HD1I QUILLABAMBA Año 2020	Agosto 2020	A GRANEL	1,254	10.22
21	N°1	H01I QUILLABAMBA Año 2021	Marzo 2021	1703	20,266	13.22
22	N°1		Mayo 2021	1520	18,088	13.41
23	N°1	H01I YANATILE QUEBRADA Año 2021	Marzo 2021	2590	30,821	14.60
24	N°1		Mayo 2021	600	7,140	14.77
25	N° 2	H01I QUILLABAMBA Año 2020	Año 2020	10,000	11,9000	9.13
26	N° 2	H01I YANATILE QUEBRADA Año 2020	Año 2020	10,000	11,9000	9.11
27	N° 2	H05I KOSCÑIPATA Año 2020	Año 2020	5460	64,974	9.09
28	N° 2	HD1I QUILLABAMBA Año 2020	Año 2020	A GRANEL	14,694	9.12
				TOTAL (Kg)	1,005,113	

5.3. ANALISIS CUALITATIVO DE ALCALOIDES

- Análisis cualitativo para verificar la Presencia de Alkaloides en la Hoja de Coca muestreada de los almacenes CUSCO:

CUADRO N° 14

N° Muestra	ALMACEN	Tipo/ Procedencia	Cantidad existente aprox. (ARROBAS)	Cantidad existente aprox. (Kg)	Presencia de Alkaloides	Observación
1	N°1	H011 QUILLABAMBA Año 2020	1510	17,969	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
2	N°1		4800	57,120	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
3	N°1		3100	36,890	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
4	N°1		3100	36,890	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
5	N°1		740	8,806	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
6	N°1		1843	21,932	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
7	N°1		220	2,618	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
8	N°1		1724	20,516	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
9	N°1		460	5,474	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
10	N°1		1216	14,470	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
11	N°1	H011 YANATILE QUEBRADA Año 2020	1000	11,900	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
12	N°1		3100	36,890	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
13	N°1		5640	67,116	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
14	N°1		2270	27,013	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
15	N°1		3170	37,723	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
16	N°1		160	1,904	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
17	N°1		1338	15,922	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
18	N°1		1256	14,946	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
19	N°1	H051 KOSCÑIPATA Año 2020	14,593	173,657	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
20	N°1	HD11 QUILLABAMBA Año 2020	A GRANEL	1,254	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
21	N°1	H011 QUILLABAMBA Año 2021	1703	20,266	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
22	N°1		1520	18,088	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
23	N°1	H011 YANATILE QUEBRADA Año 2021	2590	30,821	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
24	N°1		600	7,140	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
25	N° 2	H011 QUILLABAMBA Año 2020	10,000	11,9000	POSITIVO	Precipitado color blanco característico

26	Nº 2	H01I YANATILE QUEBRADA Año 2020	10,000	11,9000	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
27	Nº 2	H05I KOSCÑIPATA Año 2020	5460	64,974	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
28	Nº 2	HD1I QUILLABAMBA Año 2020	A GRANEL	14,694	POSITIVO	Precipitado color blanco característico
			TOTAL (Kg)	1,005,113		



IMAGEN 3. Precipitado blanco característico que evidencia la presencia de alcaloides (cocaína)

5.4. ANALISIS NUTRICIONAL

- Análisis que se requiere para verificar la CALIDAD NUTRICIONAL de la Hoja de Coca muestreada de los almacenes CUSCO.

Nota: Se activara según programación y necesidad de acuerdo a la línea de producción que lo requiera.

6. RESULTADOS

CUADRO N° 15

N° Muestra	ALMACEN	Tipo/ Procedencia	Cantidad existente aprox. (ARROBAS)	Cantidad existente aprox. (Kg)	RESULTADO
1	N°1	H01I QUILLABAMBA Año 2020	1510	17,969	ACEPTABLE
2	N°1		4800	57,120	ACEPTABLE
3	N°1		3100	36,890	ACEPTABLE
4	N°1		3100	36,890	ACEPTABLE
5	N°1		740	8,806	ACEPTABLE
6	N°1		1843	21,932	ACEPTABLE
7	N°1		220	2,618	ACEPTABLE
8	N°1		1724	20,516	ACEPTABLE
9	N°1		460	5,474	ACEPTABLE
10	N°1		1216	14,470	ACEPTABLE
11	N°1	H01I YANATILE QUEBRADA Año 2020	1000	11,900	ACEPTABLE
12	N°1		3100	36,890	ACEPTABLE
13	N°1		5640	67,116	ACEPTABLE
14	N°1		2270	27,013	ACEPTABLE
15	N°1		3170	37,723	ACEPTABLE
16	N°1		160	1,904	ACEPTABLE
17	N°1		1338	15,922	ACEPTABLE
18	N°1		1256	14,946	ACEPTABLE
19	N°1	H05I KOSCÑIPATA Año 2020	14,593	173,657	ACEPTABLE
20	N°1	HD1I QUILLABAMBA Año 2020	A GRANEL	1,254	ACEPTABLE
21	N°1	H01I QUILLABAMBA Año 2021	1703	20,266	ACEPTABLE
22	N°1		1520	18,088	ACEPTABLE
23	N°1	H01I YANATILE QUEBRADA Año 2021	2590	30,821	ACEPTABLE
24	N°1		600	7,140	ACEPTABLE
25	N° 2	H01I QUILLABAMBA Año 2020	10,000	11,9000	ACEPTABLE
26	N° 2	H01I YANATILE QUEBRADA Año 2020	10,000	11,9000	ACEPTABLE
27	N° 2	H05I KOSCÑIPATA Año 2020	5460	64,974	ACEPTABLE
28	N° 2	HD1I QUILLABAMBA Año 2020	A GRANEL	14,694	ACEPTABLE
			TOTAL (Kg)	1,005,113	

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- La hoja de coca inspeccionada y muestreada en los 02 almacenes ubicados en CUSCO, se puede destinar para el uso industrial, en las diversas líneas de transformación así como para exportación, por presentar características organolépticas y fisicoquímicas aceptables y mostrar resultados positivos a presencia de alcaloides.
- Debido a que la hoja de coca del año 2020 por sus características en color y textura no es aceptada por el consumidor tradicional, resulta ser apta para la línea industrial y exportación.

Recomendaciones

- En relación a las alternativas de uso:

CUADRO N° 16

ALMACEN	Tipo/ Procedencia	Cantidad existente aprox. (ARROBAS)	Cantidad existente aprox.(Kg)	ALTERNATIVAS DE USO
Nº1	H011 QUILLABAMBA Año 2020	1510	17,969	INDUSTRIAL
Nº1		4800	57,120	INDUSTRIAL
Nº1		3100	36,890	INDUSTRIAL
Nº1		3100	36,890	INDUSTRIAL
Nº1		740	8,806	INDUSTRIAL
Nº1		1843	21,932	INDUSTRIAL
Nº1		220	2,618	INDUSTRIAL
Nº1		1724	20,516	INDUSTRIAL
Nº1		460	5,474	INDUSTRIAL/ TRADICIONAL
Nº1		1216	14,470	INDUSTRIAL/ TRADICIONAL
Nº1		1000	11,900	INDUSTRIAL
Nº1	H011 YANATILE QUEBRADA Año 2020	3100	36,890	INDUSTRIAL
Nº1		5640	67,116	INDUSTRIAL
Nº1		2270	27,013	INDUSTRIAL
Nº1		3170	37,723	INDUSTRIAL
Nº1		160	1,904	INDUSTRIAL
Nº1		1338	15,922	INDUSTRIAL/ TRADICIONAL
Nº1		1256	14,946	INDUSTRIAL/ TRADICIONAL
Nº1	H051 KOSCÑIPATA Año 2020	14,593	173,657	TRADICIONAL
Nº1	HD11 QUILLABAMBA Año 2020	A GRANEL	1,254	TRADICIONAL
Nº1	H011 QUILLABAMBA	1703	20,266	TRADICIONAL
Nº1	Año 2021	1520	18,088	TRADICIONAL

Nº1	H011	2590	30,821	INDUSTRIAL
Nº1	YANATILE QUEBRADA Año 2021	600	7,140	INDUSTRIAL
Nº 2	H011 QUILLABAMBA Año 2020	10,000	11,9000	INDUSTRIAL
Nº 2	H011 YANATILE QUEBRADA Año 2020	10,000	11,9000	INDUSTRIAL
Nº 2	H051 KOSCÑIPATA Año 2020	5460	64,974	INDUSTRIAL
Nº 2	HD11 QUILLABAMBA Año 2020	A GRANEL	14,694	INDUSTRIAL
		TOTAL (Kg)	1,005,113	

- Como se puede observar en el cuadro Nº 16 existe Hoja de Coca almacenada desde Febrero 2020 a mayo 2021, se recomienda que la Hoja de Coca del periodo febrero 2020 a setiembre 2020 se destine a la línea industrial, mientras que la hoja de coca del periodo octubre 2020 hacia adelante sea responsabilidad directa de la Gerencia de Comercio Tradicional.

- En relación a las condiciones ambientales de almacenamiento:

Los almacenes muestran condiciones ambientales apropiadas para el almacenamiento de la hoja de coca del año 2020 para uso industrial.

Sin embargo, por factores climatológicos es recomendable que la hoja de coca se almacene en Cusco hasta su requerimiento en forma programada por la Oficina de Comercio Industrial.

- En relación a la inspección sanitaria:

Norma Referencial (puntos evaluados)

DECRETO SUPREMO Nº 007-98-SA - Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas.

Artículo 1.

Las normas generales de higiene, así como las condiciones y requisitos sanitarios a que deberán sujetarse la producción, el transporte, la fabricación, el almacenamiento, el fraccionamiento, la elaboración y el expendio de los alimentos y bebidas de consumo humano con la finalidad de garantizar su inocuidad.

Todas las personas naturales y jurídicas que participan o intervienen en cualquiera de los procesos u operaciones que involucra el desarrollo de las actividades y servicios relacionados con la producción y circulación de productos alimenticios, están comprendidas dentro de los alcances del presente reglamento.

Artículo 2. Todo alimento y bebida, o materia prima destinada a su elaboración, deberá responder en sus caracteres organolépticos, composición química y condiciones microbiológicas a los estándares establecidos en la norma sanitaria correspondiente.

CAPITULO I

Del almacenamiento

Artículo 70. Almacenamiento de materias primas y de productos terminados

El almacenamiento de materias primas y de productos terminados, sean de origen nacional o importados, se efectuará en áreas destinadas exclusivamente para este fin. Se deberá contar con ambientes apropiados para proteger la calidad sanitaria e inocuidad de los mismos y evitar los riesgos de contaminación cruzada. En dichos ambientes no se podrá tener ni guardar ningún otro material, producto o sustancia que pueda contaminar el producto almacenado.

Las materias primas y los productos terminados se almacenarán en ambientes separados.

Artículo 72. Estiba de productos no perecibles

Los alimentos y bebidas, así como la materia prima deberán depositarse en tarimas (parihuelas) o estantes cuyo nivel inferior estará a no menos de 0.20 metros del piso y el nivel superior a 0.60 metros o más del techo.

Para permitir la circulación del aire y un mejor control de insectos y roedores el espacio libre entre filas de rumas y entre éstas y la pared serán de 0.50 metros cuando menos.

En el acondicionamiento de los estantes o rumas se debe dejar pasillos o espacios libres que permitan la inspección de las cargas.

Artículo 103. Alimentos y bebidas que no requieren de Registro Sanitario

No están sujetos a Registro Sanitario:

- a) Los alimentos y bebidas en estado natural, estén o no envasados para su comercialización, como granos, frutas, hortalizas, carnes y huevos, entre otros.
- b) Las muestras sin valor comercial.
- c) Los productos donados por entidades extranjeras para fines benéficos.

En JUNIO del presente año, se visitó e inspecciono los almacenes ubicados en CUSCO:

CUADRO N° 17

N°	Nombre de almacén	Ubicación	Actividad	Fecha de inspección
1	Almacén 1-Cusco	Agencia Cusco (primer piso) Almacén central-Local propio Calle Tenerías N° 103 – San Sebastián - Cusco	Almacén en local propio/ otras actividades	14 DE JUNIO
2	Almacén 2- Cusco	Almacén alquilado Almacén N° 2 - Local alquilado (Urb. Versailles fracción B-Lote 22- San Jerónimo-Cusco, cerca de Agencia Cusco)	Almacén alquilado/ solo almacenaje	15 DE JUNIO

En la visita de Inspección

La primera impresión en los dos almacenes fue ver la gran cantidad de empaques conteniendo hoja de coca, denominadas también arrobos/sacos, almacenados de forma no apropiada, sin tener el más mínimo conocimiento de lo establecido en el DECRETO SUPREMO N° 007-98-SA - Reglamento sobre Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas:

- No se observó la altura indicada reglamentaria en las parihuelas, para poder permitir la circulación de aire y un mejor control de insectos y roedores.
- No existen pasillo o espacios entre las rumas de producto, lo que imposibilita la inspección correcta de cargas o ingresos.
- No se cuenta con un programa de Saneamiento Ambiental que controle la desinsectación, desinfección y desratización.
- No se observa la disponibilidad de extintores para control de incendios.
- El almacén 1, no solo está dedicado a guardar hoja de coca, si no que dentro del mismo ambiente funciona una zaranda que al funcionar cubre de polvo y/o tierra los demás empaques y materiales que se encuentran presentes en dicho ambiente.

Oportunidades de mejora

Se ha identificado oportunidades de mejora con el objetivo de cumplir con la normatividad vigente:

- Los alimentos y bebidas, así como la materia prima deberán depositarse en tarimas (parihuelas) o estantes cuyo nivel inferior estará a no menos de 0.20 metros del piso y el nivel superior a 0.60 metros o más del techo.
- Para permitir la circulación del aire y un mejor control de insectos y roedores el espacio libre entre filas de rumas y entre éstas y la pared serán de 0.50 metros cuando menos.
- En el acondicionamiento de los estantes o rumas se debe dejar pasillos o espacios libres que permitan la inspección de las cargas.
- Visitas inopinadas a los principales almacenes de hoja de coca.
- Implementar programa de Saneamiento ambiental anual.
- Programa de capacitación a personal de almacén.



ANEXO 1

FORMATO P-012 INSPECCION A ALMACENES

Almacén propio N°1 - Cusco

 ENACC Entidad Nacional de Aseguramiento de la Calidad	INSPECCION DE ALMACENES DE HOJA DE COCA	Código: P - 012
		Versión 01
		Fecha: Julio 2020

EMPRESA: EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A. RUC: 2011
 MATERIAL y/o SERVICIO QUE PROVEE: HOJA DE COCA
 RESPONSABLE DEL ESTABLECIMIENTO: LUIS ALBERTO SOLIS *CARGO: Administrador Agencia Cuzco / Responsable de Almacén*
 FECHA: 14-06-21
 NOMBRE DE ALMACEN: ALMACEN CENTRAL
 UBICACIÓN DE ALMACEN: Calle Tenorias 103 - Urb San Justo - San Sebastián - Cusco
 TEMPERATURA DE AMBIENTE: 17°C HUMEDAD RELATIVA DE AMBIENTE: 36%
 TEMPERATURA DE SACOS CONTENIENDO HOJA DE COCA: 17°C
 CANTIDAD DE HOJA DE COCA (KG/TONELADAS):
 TIEMPO DE ALMACENAMIENTO DE HOJA DE COCA:
 PROCEDENCIA DE HOJA DE COCA: QUILLABAMBA / KOSNIPTA / Quebrada

	SI	No	Necesita atención
Cuenta con sistema de medición de temperatura y humedad relativa	X		Si
Cuenta con desecadores (sistema de absorción de humedad relativa de almacén)		X	Si
La infraestructura de los almacenes se encuentran en buen estado (techo, puertas y paredes sin grietas)		X	Si
Observaciones: Almacén propio / Hay aberturas en techos de techo (ventilación natural)			

No hay mantenimiento

N° SACOS MUESTREADOS	TIPO DE HOJA/ PROCEDENCIA	CANTIDAD (KILOGRAMOS)	LOTE/ TIEMPO DE ALMACENAM.	DOCUMENTOS REFERENCIA
Total de 2 almacenes	QUILLABAMBA	776701.10	→ 67,539 @	
	KOSNIPTA	238428.67	→ 20,732 @	
2020	Quillabamba	18,713	@ - Quillabamba	
2021	Quebrada	17,934	@ - Quebrada	
2020	Quillabamba	3223	@ - Quillabamba	
2021	Quebrada	3195	@ - Quebrada	
2020	Kosnipta	14593	@ - Kosnipta	
2020	A granel Quillabamba	1253.69	kg	

*Nota: Al momento del muestreo se solicitara las guías de remisión o documento donde conste el tipo de hoja de coca o procedencia presente en el almacén.

Por la Empresa
Nombre y Cargo

DNI: 44828129


 Firma:

Por la Entidad
Nombre y Cargo

DNI:

Firma:


 Firma:

Almacen Alquilado (Nº2) - Cusco

 ENACC Entidad Nacional de Aseguramiento de Calidad	INSPECCION DE ALMACENES DE HOJA DE COCA	Código: P - 012
		Versión 01
		Fecha: Julio 2020

EMPRESA: ENACO S.A. RUC: 20114883230
 MATERIAL y/o SERVICIO QUE PROVEE: Hoja de Coca
 RESPONSABLE DEL ESTABLECIMIENTO: Raul Quispe Cutre CARGO: Responsable de almacen
 FECHA: 15-06-21
 NOMBRE DE ALMACEN: Almacen alquilado (Nº2)
 UBICACIÓN DE ALMACEN: Urb. Versailles Fraccion B Lote 22 - San Jeronimo Cusco
 TEMPERATURA DE AMBIENTE: 15 °C HUMEDAD RELATIVA DE AMBIENTE: 35 %
 TEMPERATURA DE SACOS CONTENIENDO HOJA DE COCA: 19-20 °C
 CANTIDAD DE HOJA DE COCA (KG/TONELADAS): ~~25,000 @~~ 25,640 @
 TIEMPO DE ALMACENAMIENTO DE HOJA DE COCA: Agosto 2020 (más antiguo)
 PROCEDENCIA DE HOJA DE COCA: Kosripata, Quebrada, Quillabamba (a granel y @)

	SI	No	Necesita atención
Cuenta con sistema de medición de temperatura y humedad relativa		X	
Cuenta con desecadores (sistema de absorción de humedad relativa de almacén)		X	
La infraestructura de los almacenes se encuentran en buen estado (techo, puertas y paredes sin grietas)		X	
Observaciones: Local alquilado / puerta con ranuras (luz sem transparente) sin protección			

Nº SACOS MUESTREADOS	TIPO DE HOJA/ PROCEDENCIA	CANTIDAD (KILOGRAMOS)	LOTE/ TIEMPO DE ALMACENAM.	DOCUMENTOS REFERENCIA
	Kosripata	5460 @	- Año 2020	Agosto/Septiembre
	Quebrada	10,000 @	- Año 2021	(En proceso)
	Quillabamba	10,000 @	- Año 2021	(En proceso)
	Quillabamba	14,644 Kg (a granel)	- Cosecha - Año 2020	Agosto

*Nota: Al momento del muestreo se solicitara las guías de remisión o documento donde conste el tipo de hoja de coca o procedencia presente en el almacén.

Por la Empresa
 Nombre y Cargo
 Raul Quispe Cutre / Resp. Almacen



[Firma manuscrita]

Por la Entidad Judith Quilla / Silverio Pango
 Nombre y Cargo
 Control de Calidad / Pimeria técnica

DNI: 44888129 Firma:



DNI: 70435027 Firma:

[Firma manuscrita]



ANEXO 2

FORMATO F-006 ACTA DE INSPECCION SANITARIA A PROVEEDORES

**ENACC**

Fecha: Julio 2017

Almacén Alquilado (Nº2) - Cusco

 ENACC Entidad Nacional de Aseguramiento de Calidad	FORMATO F-006	Código: P - 011
		Versión 04
		Fecha: Julio 2017
ACTA DE INSPECCION SANITARIA A PROVEEDORES		

EMPRESA: ENACO S.A. RUC: 20114883230
 MATERIAL y/o SERVICIO QUE PROVEE: UJOS DE CACA
 RESPONSABLE DEL ESTABLECIMIENTO: RAUL QUISEPE CUELLAR Responsable de almacén
 DIRECCION: Via V. 15-06-21 Financiera A - Lote 22 - San Jeronimo - Cusco
 FECHA: 15-06-21

VÍAS DE ACCESO, ZONA DE DESPERDICIOS Y ALREDEDORES

	Si	No	Necesita atención
Existen animales domésticos en el interior de la planta.		X	
Las vías de acceso están limpias y bien mantenidas		X	
La zona de desperdicios se encuentra limpia y la basura esta en sus respectivos facos y dentro del contenedor cerrado		X	
Los alrededores se encuentran limpios sin acumulación de basura		X	Hay desperdicios
Observaciones			

ALMACENES

	Si	No	Necesita atención
Los almacenes se encuentran en correcto estado de limpieza y mantenimiento.		X	Si
Los productos están sobre parruelas y apilados correctamente.		X	Si
La rotación de productos es correcta (PEPS).	X		
Los almacenes están bien mantenidos sin señales de infestación (insectos y roedores)		X	Si
Observaciones			

Hay JSSE dentro pero clausurados y poner letrero
 Hay desmonte / Herramientas de limpieza

Controles La mayor cantidad de arbores se encuentran sobre ramas / la mitad sobre parruelas.

	Si	No
Tienen programa de higiene y saneamiento		
Fecha del último tratamiento de desinsectación		
Fecha del último tratamiento de desratización		
Registra y controla cada lote		
Fichas técnicas de cada producto		

Por la Empresa
 Nombre y Cargo

Raul Quiroga / Ing. Agrónomo

DNI: 44228129

Firma:



Por la Entidad
 Nombre y Cargo

Judith Valtin / S. Leonor Poma
 Control de Calidad / Dirección Técnica

DNI: 70725087

Firma:



ANEXO 3

IMÁGENES DE ALMACEN 1-AGENCIA CUSCO

















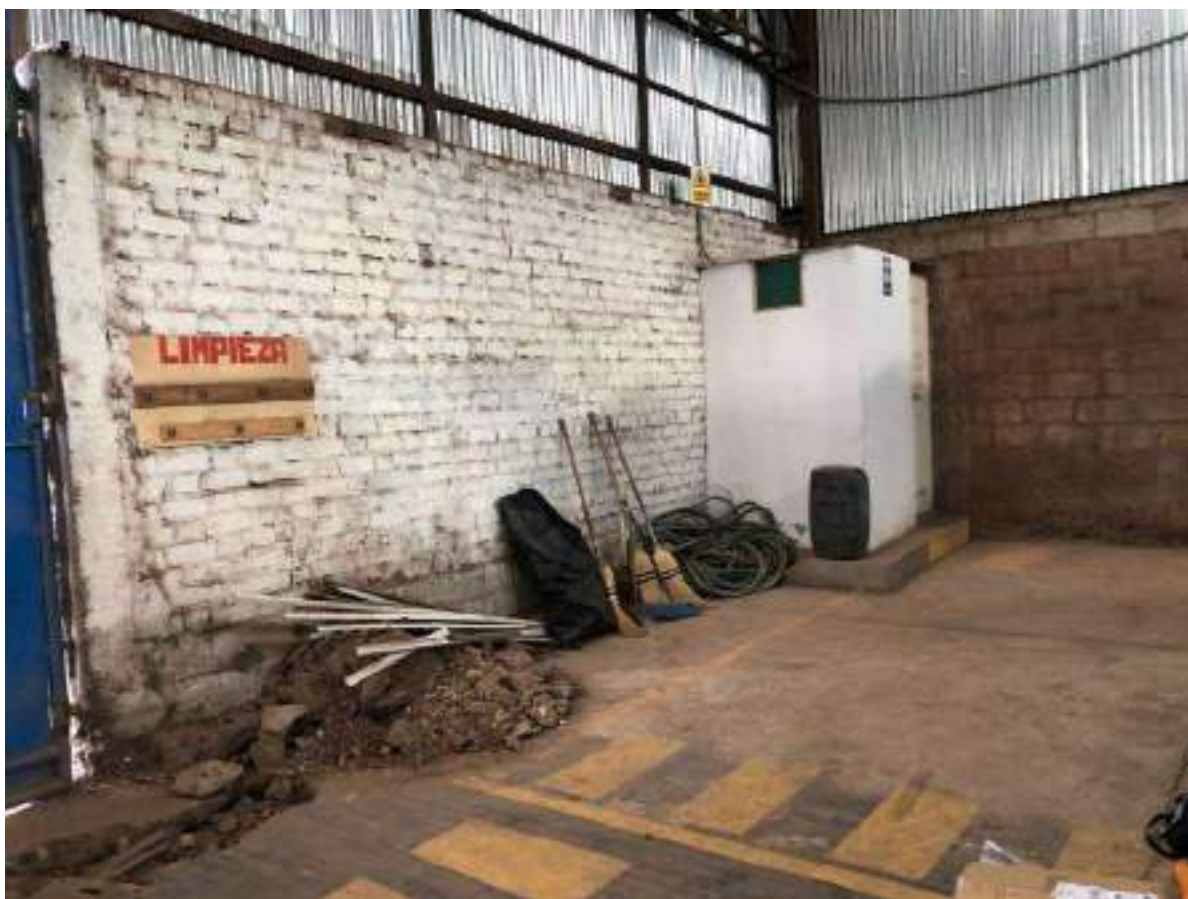




ANEXO 4

IMÁGENES DE ALMACEN 2-AGENCIA CUSCO















INFORME N° 083 - 2021 - ENACO S.A. /OCIND-DTEC

A : Cristian E. Galarza Mesías
Gerencia General (e)

De : QF. Silveria Dongo Gonzales
Químico Farmacéutica – CQFP Nro. 03638
Oficina de Comercio Industrial - Directora Técnica

Asunto: Proyecciones complementarias al Plan Comercial Canal Industrial que se adopta con el objeto de Minimizar riesgos de altos niveles de Stock de Hoja Coca -2020

Referencia: Solicitud de la Gerencia General

Fecha : Lima, 20 de Diciembre, 2021

En atención a la solicitud realizada por su Gerencia, me dirijo a usted para presentar las Proyecciones Complementarias al Plan Comercial 2022 sobre el uso de la Hoja de Coca 2020 en el canal industrial-Oficina de Comercio Industrial – OCIND.

PROYECCIONES COMPLEMENTARIAS AL PLAN COMERCIAL 2022 - CANAL INDUSTRIAL QUE SE ADOPTA CON EL OBJETO DE MINIMIZAR RIEZGOS DE ALTOS NIVELES DE STOCK DE HOJA DE COCA- 2020			
Producto	Unidades	Cant. HC (kg)	Valor de hc (\$/)
Exportación Cola(2022 y I Semestre 2023)	330	120,000	1,200,000
	330	120,000	1,200,000
	330	120,000	1,200,000
Hoja de coca para Exportación 2022-Parte I	150,000	150,000	1,500,000
Hoja de coca para Exportación 2022-Parte II	150,000	150,000	1,500,000
SUB TOTAL		660,000	6,600,000
Otros productos derivados de hoja de coca (Polvo atomizado, Concentrado, Licor, Hoja Micropulverizada, Filtrantes, Hoja picada, otros)	100,000	100,000	1,000,000
SUB TOTAL		100,000	1,000,000
TOTAL		760,000	7,600,000

Como se puede observar en el cuadro presente, el nivel de inventario de Hoja de Coca-2020 al cierre del año 2022 se verá reducido casi en su totalidad aprovechando esta materia prima para transformación industrial en cada una de las líneas de producción desarrolladas por la Oficina de Comercio Industrial - OCIND, logrando un valor agregado y rentabilidad muy significativa para nuestra empresa

Así mismo la Hoja de Coca - 2020 será empleada para la exportación a nuestro cliente Stepan Company-US quienes mantienen con nosotros el compromiso de adelantar los Permisos de Importación para dar inicio las exportaciones en el mes de Enero-2022.

Del mismo modo el cliente Macfarlan Smith Ltd. – Reino Unido, se encuentra a la espera del Insumo Cola 92, trámite que en función a lo coordinado por el cliente se dará inicio en los primeros días del mes de enero 2022.

La Oficina de Comercio Industrial al mes de diciembre - 2021, al día 20/12/2021 muestra un acumulado de ventas de productos industriales a nivel nacional de S/ 7,020,037 correspondiendo solo a Lima S/ 6,769,305 tal como se puede observar en el cuadro de Ventas Productos Industriales Año 2021.

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	% DE PARTICIPACIÓN
LIMA	171,039	31,838	1,017,015	1,022,623	85,949	619,581	2,695,233	548,328	143,534	59,768	305,397	69,000	6,769,305	96%
PROVINCIA	23,985	17,256	23,194	18,333	18,553	19,645	25,396	23,871	26,601	19,664	22,447	11,787	250,732	4%
	195,024	49,094	1,040,209	1,040,956	104,502	639,226	2,720,629	572,199	170,135	79,432	327,844	80,787	7,020,037	

La Oficina de Comercio Industrial – OCIND al haber marcado un nuevo hito durante el ejercicio 2021 asume el reto de superar este indicador en el año 2022 para lo que cuenta con todo el esfuerzo del equipo de trabajo – OCIND, del apoyo y dedicación de nuestro Gerente General; así mismo, se requiere del compromiso y acción de la Gerencia de Comercio Tradicional optimizando el recurso humano a su cargo con la finalidad de incrementar las niveles de ventas de productos industrializados a nivel nacional.

Se adjunta Plan Comercial año 2022

Atentamente;



ENACO
EMPRESA NACIONAL
DE LA COCA

Cod. Documento: 160034

Cod. Expediente: 116442

INFORME N° 055-2021-ENACO S.A./OCIND – VENT.

A : Dra. Silveria Dongo Gonzales
JEFE DE LA OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL (E)

DE : Mariela Balcázar Abanto
COORDINADORA COMERCIAL (E)

ASUNTO : PLAN COMERCIAL 2022

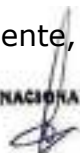
FECHA : LIMA 27 DE OCTUBRE

Mediante el presente hago llegar el plan comercial de la Oficina de Comercial Industrial – ventas periodo 2022.

El mismo comprende de los siguientes puntos:

- I. Objetivos
- II. Mapa de productos según mercado
- III. Target
- IV. Valor diferencial
- V. Problemática
- VI. Acciones

Atentamente,

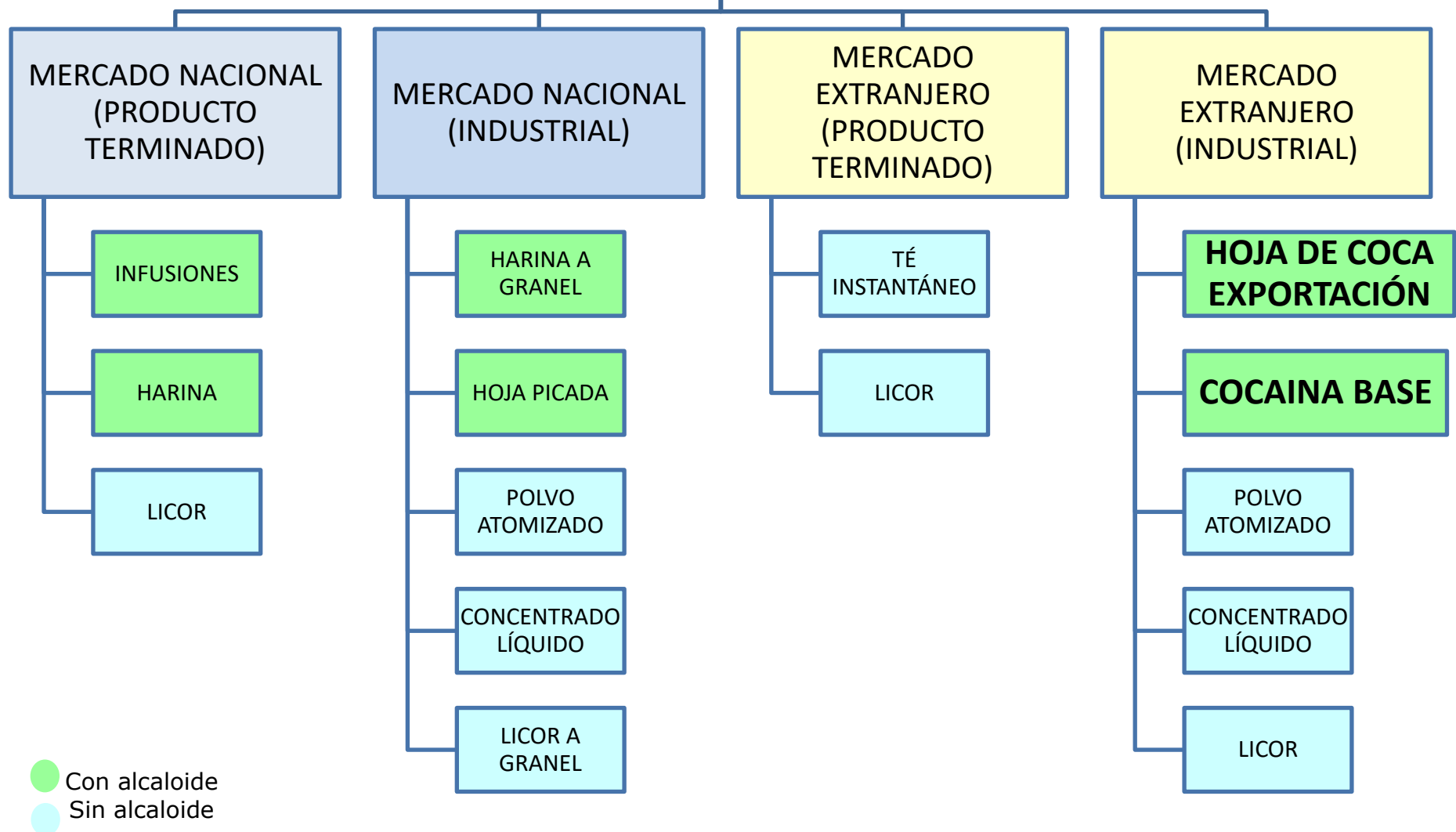

EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.

MARIELA BALCAZAR ABANTO
Coordinadora Comercial (E)

I. OBJETIVOS

- ✓ “Incrementar los niveles de venta de productos derivados industriales de la hoja de coca”
- ✓ “Incrementar la presencia de productos derivados industriales de la hoja de coca en el mercado nacional e internacional”
- ✓ “Promover el consumo de hoja de coca legal para fines industriales”

II. MAPA DE PRODUCTO



III. TARGET – HOJA DE COCA

DELISSE COMERCIAL:



"Marca comercial de ENACO de alimentos saludables"

Ofrece a todos aquellos que buscan un momento de bienestar, una selección de alta calidad de hierbas naturales nativas del Perú.

Buyer persona: Mujeres y hombres entre 18 y 34 años que cuidan mucho su alimentación, salud y valoran el cuidado físico.



DELISSE INDUSTRIAL:

Proveemos de insumos industriales a base de hoja de coca, a empresas legales a nivel nacional e internacional, que buscan el desarrollo de nuevos productos en líneas de alimentos, bebidas, otros



ENACO FARMA:

ENACO provee a nivel internacional de insumo dirigido a la industria farmacéutica, siendo el único productor autorizado en la región.

IV. VALOR DIFERENCIAL:

ÚNICA EMPRESA PERUANA FACULTADA



ENACO, única empresa facultada para atender la demanda legal de la hoja de coca, formando parte de la política nacional de lucha contra las drogas. lo que permite poseer un control completo de procedencia de la hoja certificando su uso legal.

SOMOS ESPECIALISTAS EN HOJA DE COCA

ENACO cuenta con un equipo especializado en elaboración, asesoramiento en nuevos productos, análisis y comercialización interna y externa de productos derivados de hoja de coca.

PRODUCTOS EXCLUSIVOS PARA EL MERCADO

ENACO posee una cartera de productos de desarrollo exclusivo en la región, tales como la oferta de extractos de hoja de coca sin alcaloide o la cocaína base al 92% dirigido a la línea farmacéutica.



USO DE TRATAMIENTOS ESPECIALES EN LA ELABORACIÓN DE NUESTROS PRODUCTOS

ENACO realiza un cuidado exhaustivo durante la elaboración productos dirigidos a la industria alimentaria (procesos de inocuidad-ionización); los mismos que contribuyen a la conservación y limpieza.

V. PROBLEMÁTICA:

VENTAS Y POSICIONAMIENTO

- Limitado posicionamiento de productos derivados de hoja de coca a nivel nacional en puntos de venta retail tales como farmacias, tiendas por conveniencias y otros.
- Bajo precio de la hoja de coca y productos industrializados de procedencia ilegal, situación que es aprovechada por empresas industriales y comerciantes ilegales.
- Limitado acceso de productos derivados de hoja de coca a nuevos mercados del extranjero y/o de la región.

OPERACIONAL

- Limitación en la exportación de cocaína base a Reino Unido, a raíz de la negativa de las aerolíneas y navieras.
- Problemas en el transporte marítimo para el envío de productos comercializados por ENACO (Demora en la asignación de contenedores para el envío de la carga).

VI. ACCIONES

1. FORTALECIMIENTO COMERCIAL, POSICIONAMIENTO Y PRESENCIA DE PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS A NIVEL NACIONAL

✓ Comercialización a través de Distribuidores

Negociar acuerdos comerciales con Distribuidoras especializadas y de consumo masivo; la cuales a través de la experiencia y recursos (logística, equipo comercial, mercado) permita obtener; mayor cobertura de clientes, mayor nivel de rotación de nuestros productos e incremento de los niveles de venta.

✓ Cadenas de Farmacias

Negociación e ingreso a diferentes cadenas de farmacias, con el objetivo de obtener mayor nivel de ventas en nuevos nichos.

✓ Canales Retail (Supermercados y tiendas naturistas)

Ingreso a nuevos supermercados y tiendas naturales (Flora y Fauna, Zanahoria, etc.)

SOPORTE

Nueva línea Delisse premium el cual permitirá:

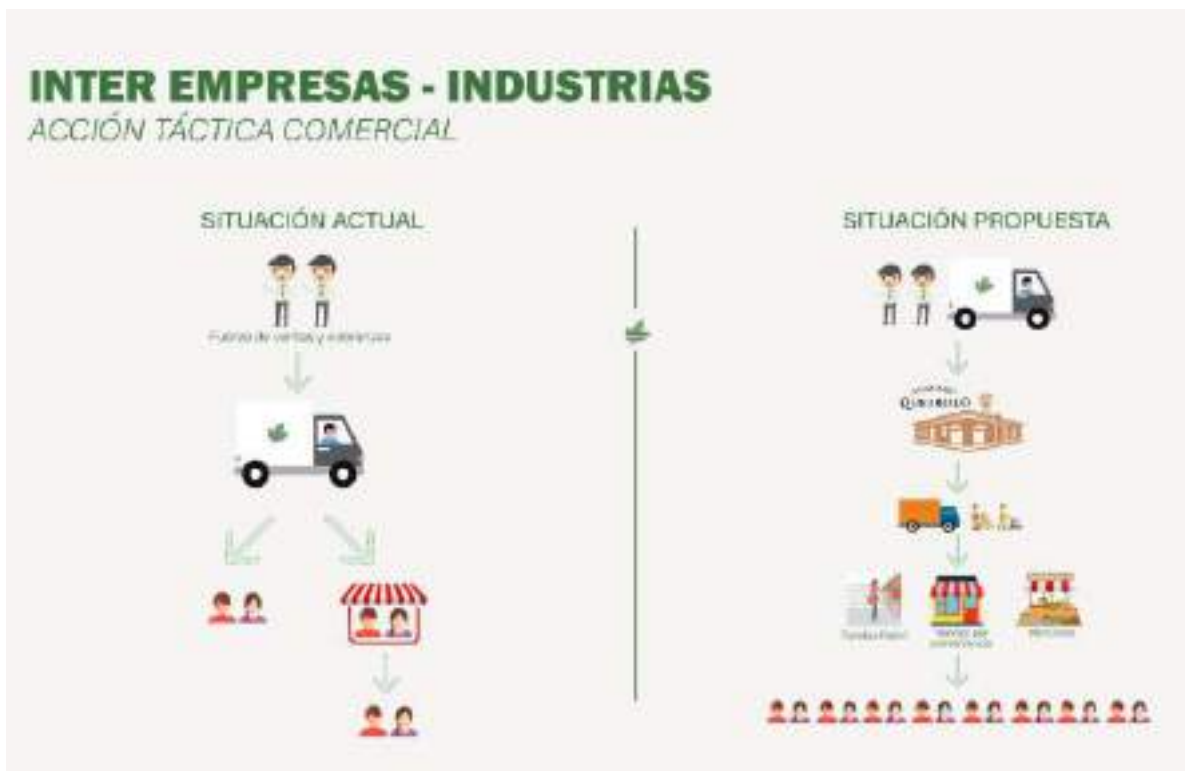
- Ingresar a nuevos nichos de mercado de consumo de productos naturales y saludables.
- Nos brinda poder de negociación con canales de venta, para la obtención de mayores márgenes.
- Expansión de productos Delisse a nivel nacional.



2. FORTALECIMIENTO DE LA OFERTA INDUSTRIAL

✓ Alianzas Inter-empresas

Negociar y proponer a empresas industriales de diferentes rubros, empresas con potencial de desarrollo y ventas de productos elaborados con nuestros insumos; apalancándonos de sus capacidades comerciales, operacionales y logísticas.



✓ **Búsqueda de nuevos clientes industriales a nivel nacional e internacional**

- Búsqueda de nuevos clientes del sector industrial (Alimentos, bebidas y otros) a través de la participación activa en ferias y eventos relacionados al rubro (CCL, Promperu, ADEX y otros).
- Buscar alianzas con países y/o entidades internacionales (cancillería, embajadas, otras) en búsqueda del ingreso de nuestros productos derivados de hoja de coca con o sin alcaloides a países de la región.



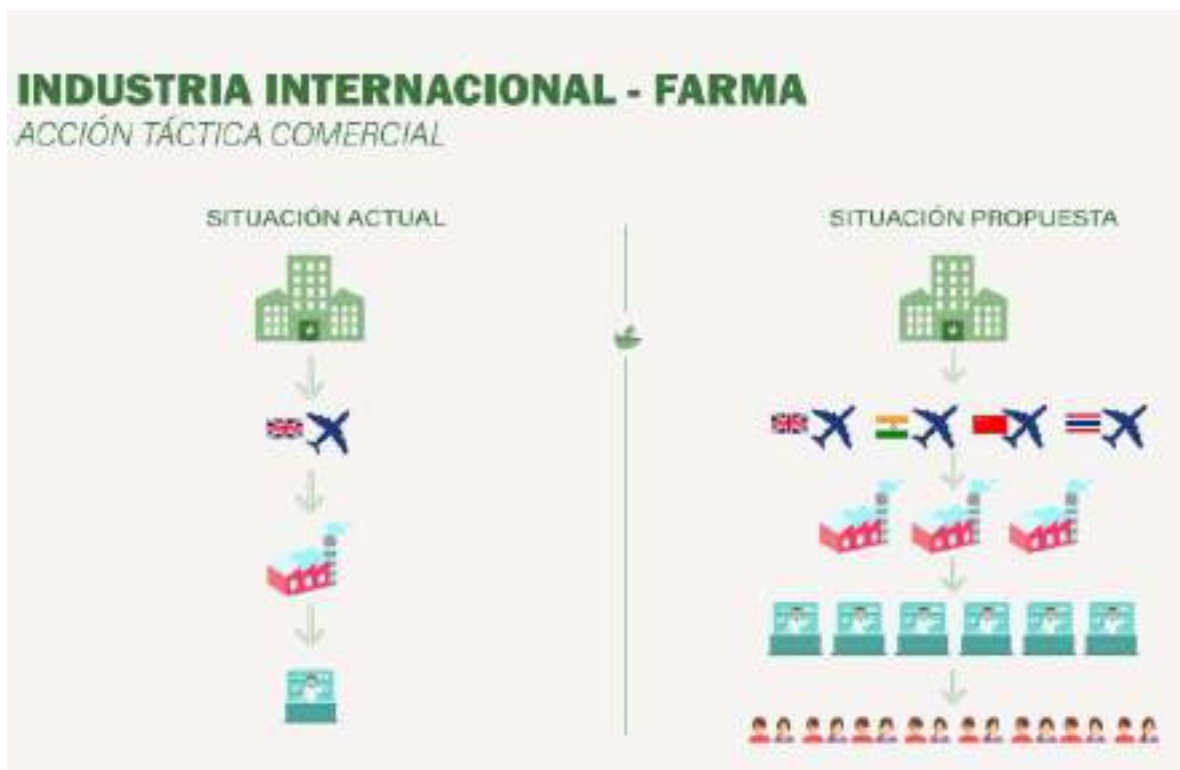
✓ **OTRAS ACCIONES:**

- Elaboración de estudios técnicos que permitan posicionar los productos derivados de hoja de coca en nuevos mercados.
- Generación de nuevos productos en base a tendencias del mercado.

3. APERTURA DE NUEVOS MERCADOS INTERNACIONALES -LINEA FARMA

Buscamos promover a nivel internacional la venta de productos derivados con énfasis en la cocaína base al 92% dirigida a la industria farmacéutica.

- ✓ Búsqueda de nuevos mercados con énfasis en India, China y Tailandia
- ✓ Búsqueda de nuevos contactos o socios estratégicos para el desarrollo de nuevos mercados.



4. ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO Y MARKETING

- ✓ Soporte de especialistas en salud, nutrición, alimentación a través de la figura de influencers, que busca la difusión de la marca a través de figuras de interés con alto impacto en redes sociales, quienes son considerados un referente o modelo a seguir de sus seguidores.
- ✓ Optimizar las campañas con inversión publicitaria para mayor alcance en redes sociales.
- ✓ Fortalecimiento y mejora de imagen a través de actualización de piezas gráficas (logo y material de comunicación).



ANEXO 7

INFORME N° 036-2022-ENACO S.A./OFICINA DE RECURSOS HUMANOS

A : Cristian E. Galarza Mesías.
GERENTE GENERAL (E)

DE : Max J. Quiñonez Vargas
JEFE DE OFICINA RECURSOS HUMANOS

ASUNTO : **INFORME DE REINTEGROS POR PAGO DE ASIGNACIÓN FAMILIAR**

Referencia : INFORME N° 003 - 2021-ENACO S.A./JCCHCC
INFORME N° 21-2022 GUIRAL GROUP S.A./ALE CUSCO
INFORME N° 115-2022-ENACO S.A./OFICINA ASESORÍA JURÍDICA
INFORME NRO. 0006-2022-ENACO/SHUA-AL-EXT

Fecha : 27 de Junio del 2022.

Previo cordial saludo, me dirijo a usted a fin de informar sobre el estado actual en el que se encuentra las obligaciones de la empresa respecto al Reintegro del Pago de Asignación Familiar, ello por la omisión del pago de Asignación Familiar ocasionado por gestiones anteriores.

Antecedentes:

Conforme al Informe N° 013-2020-ENACO S.A./OAJ-ANSJU y el MEMORÁNDUM N° 589-2019-ENACO S.A./OFICINA RECURSOS HUMANOS, establecen que en el año 1999 la empresa implementó Convenios de Simplificación Remunerativa a los trabajadores de la empresa el cual obedeció a las disposiciones contenidas en el artículo 11 del Decreto de Urgencia a N° 011-99 por el cual "Otorgan bonificación especial a favor de personal del Sector Público" que estableció lo siguiente:

Artículo 11.- Las Entidades comprendidas en el Artículo 12 de la Ley N° 27013, regirán su política remunerativa durante el ejercicio 1999, para el personal no sujeto y sujeto a negociación colectiva, a través del otorgamiento de una bonificación única por productividad que no tendrá carácter remunerativo. Esta política se determinará por las disposiciones que emita el Ministerio de Economía y Finanzas, mediante Resolución Ministerial."

Y mediante Resolución Ministerial N° 075-99-EF/15, se establecieron normas para el otorgamiento de una bonificación única por productividad y sobre la simplificación del sistema remunerativo de trabajadores comprendidos en el artículo 12 de la Ley N°

27013; precisándose que las entidades comprendidas en dicha normativa debían: i) efectuar una simplificación del sistema remunerativo y ii) suscribir convenios de remuneración integral cuando así corresponda. En ese orden a través del Informe N° 058-99-ENACO S.A./ABOGADO del 14 de mayo de 1999, el abogado Irwing Gary Pinares Silva, emitió opinión respecto a la Simplificación del Sistema Remunerativo, resaltando que, para revestir de formalidad dicho trámite y evitar futuros conflictos y/o controversias, era recomendable la suscripción de convenios con cada uno de los trabajadores. Por todo ello y en cumplimiento de lo establecido por ley, se ejecutó la implementación del Convenio de Simplificación Remunerativa.

A partir del año 2017 diferentes trabajadores de la empresa y también el SINTEC demandan judicialmente a la empresa en con la pretensión del PAGO DE ASIGNACIÓN FAMILIAR Y EL REINTEGRO DE BENEFICIOS SOCIALES REDUCIDOS POR OMISION DE ASIGNACIÓN FAMILIAR, en el cual los diferentes jueces de los diversos juzgados en donde se entablaron las demandas cuestionaban los Convenios de Simplificación Remunerativa suscritos en 1999, debido a que los montos determinados en dichos convenios no tuvieron los respectivos ajustes por el incremento de la RMV por más de 20 años, considerando también la diferencia de conceptos consignados que se evidencian en las boletas de pago, frente a aquellos que no suscribieron los convenios de simplificación remunerativa y en el que sí tienen consignado expresamente el concepto de Asignación familiar en sus boletas con los reajustes correspondientes a la RMV, por lo que hace ver un trato diferenciado entre los trabajadores por más de 20 años.

A la fecha existen sentencias firmes que ordenan el cumplimiento de la Ley N° 25129 – Ley de Asignación Familiar, como es el caso número 1462-2017-0-1001-JR-LA-01, donde el Poder Judicial ha reconocido el derecho de 15 trabajadores de ENACO, y es con este mismo argumento de demanda, que varios otros trabajadores han ejercido la misma reclamación y el Poder Judicial, también les ha otorgado la razón.

Conclusión

Conforme a lo establecido en la Ley N° 25129 – Ley de Asignación Familiar, y tomando en consideración el INFORME N° 163-2021-ENACO S.A./OFICINA ASESORIA JURÍDICA, la Oficina de Recursos Humanos a partir de 01 de enero del 2022, viene cumpliendo en realizar el pago de Asignación Familiar del personal que firmó el Convenio de Simplificación Remunerativa. Con este cumplimiento se pone fin a las futuras demandas por omisión de Pago de Asignación Familiar que puedan darse después del 01 de enero del 2022, por lo que la empresa viene cumpliendo la normativa

vigente respecto al pago de Asignación Familiar, reduciendo las contingencias laborales respecto a ese tema.

Los juzgados amparan las demandas del personal, respecto a la pretensión del PAGO DE ASIGNACIÓN FAMILIAR Y EL REINTEGRO DE BENEFICIOS SOCIALES REDUCIDOS POR OMISION DE ASIGNACIÓN FAMILIAR, por considerar que hubo omisión del pago de asignación familiar.

Conforme a lo informado por el Analista de Compensaciones (E) INFORME N° 003 - 2021-ENACO S.A./JCCHCC, y con los cálculos realizados a este mes, se tiene que existe dos grupos de colaboradores, el primer grupo constituido por 17 trabajadores que demandaron a la empresa bajo la pretensión de PAGO DE ASIGNACIÓN FAMILIAR Y EL REINTEGRO DE BENEFICIOS SOCIALES REDUCIDOS POR OMISION DE ASIGNACIÓN FAMILIAR y cuya pretensión aún se encuentran en el Poder Judicial por un monto total de 217,584.03 (Doscientos diecisiete mil quinientos ochenta y cuatro con 03/100 Soles). Por otro lado se tiene el segundo grupo constituido por 40 trabajadores que aún no iniciaron su demanda a la empresa y con quienes se tendría una obligación aproximada de S/ 386,165.75 (Trescientos ochenta y seis mil ciento sesenta y cinco con 75/100) por concepto de Asignación Familiar y reintegro de beneficios sociales.

Considerando el INFORME N° 163-2021-ENACO S.A./OFICINA ASESORIA JURÍDICA, en el que concluye que cuando esta problemática se judicializa, no solo se pagan los derechos laborales correspondientes, sino también se tiene un impacto económico generando egresos adicionales a la institución como el pago de intereses y de costas y costos procesales, se ha solicitado a los asesores legales externos indicar el monto correspondiente al pago de intereses y de cosas y costos procesales de aquellos casos que fueron demandados en la vía Judicial, los cuales se adjuntan al presente informe.

Por todo lo mencionado, se tendría una deuda que ya se encuentra confirmada y sentenciada por el órgano judicial, y se tiene otra deuda que de llegar al órgano judicial esta sería confirmada y requerida a la empresa, por lo que en este último caso se podría llegar a un acuerdo con los trabajadores a fin que desistan realizar un proceso judicial y que la empresa se comprometa en realizar los pagos en cuotas de acuerdo a la disponibilidad de presupuesto que se tenga, todo ello con la finalidad de reducir los procesos judiciales que la empresa pueda tener, así como los gastos que estos ocasionan. Cabe señalar que de las conversaciones que se tuvo con el secretario del Sindicato de la empresa, indica que el personal al que se le adeuda el pago de asignación familiar, estaría de acuerdo previa conversación con el pago en cuotas de la deuda que se tiene pendiente.

Atentamente.-



Mesa de Partes <mesadepartes@enaco.com.pe>

INFORME NRO. 0006-2022-ENACO/SHUA-AL-EXT.

3 mensajes

Verena Guevara <vguevara@enaco.com.pe>

27 de mayo de 2022, 13:09

Para: Mesa de Partes <mesadepartes@enaco.com.pe>

CC: Freddy Ticona <fticona@enaco.com.pe>

Buenas tardes estimada Glorita:

Por favor se requiere ingresar vía TDE el Informe presentado por la Asesoría Legal Externa de la Sucursal Huancayo, a cargo de la Abog. Rosa Elizabeth Galarza Núñez. Es para la atención de la Oficina de Recursos Humanos (solicitante), con copia para conocimiento de nuestra Oficina de Asesoría Jurídica.

Se remite con los detalles de la información solicitada y rectificando su número de informe.
Gracias.

Saludos cordiales.

Verena Argelia Guevara Peña

Jefe de la Oficina de Asesoría Jurídica (E)

Analista de la Oficina de Asesoría Jurídica

Empresa Nacional de la Coca - ENACO S.A.

Calle Tenerías N° 103, distrito de San Sebastián, **Cusco - Perú**

<https://www.enaco.com.pe/>

----- Forwarded message -----

De: **ELIZABETH GALARZA** <roelganu@hotmail.com>

Date: vie, 27 may 2022 a la(s) 12:59

Subject: RE: Carta circular 001-2022-E/OAJ (Plazo máx: Vie 27 mayo 2022)

To: Verena Guevara <vguevara@enaco.com.pe>, Max Quiñonez Vargas <mquinonez@enaco.com.pe>

Cc: Carlos Cordero <ccordero@enaco.com.pe>, Freddy Ticona <fticona@enaco.com.pe>

Estimada Dra. Verena Guevara:

Cumplo con detallar la información solicitada y rectificar número de informe, adjunto al presente.

Atte.,

Rosa Galarza

Asesora Externa

De: Verena Guevara [mailto:vguevara@enaco.com.pe]

Enviado el: jueves, 19 de mayo de 2022 07:05 p.m.

Para: ELIZABETH GALARZA <roelganu@hotmail.com>; Max Quiñonez Vargas <mquinonez@enaco.com.pe>

CC: Carlos Cordero <ccordero@enaco.com.pe>; Freddy Ticona <fticona@enaco.com.pe>

Asunto: Carta circular 001-2022-E/OAJ (Plazo máx: Vie 27 mayo 2022)

Estimada doctora Rosa Galarza buenas noches:

Se remite el pedido de la Oficina de Recusos Humanos, cuyo plazo máximo de entrega es el viernes 27 de mayo del 2022.

Agradeceremos se sirva remitir la información a más tardar en dicha fecha.

Cualquier duda o consulta, quedamos atentos.

Saludos cordiales

Verena Argelia Guevara Peña

Jefe de la Oficina de Asesoría Jurídica (E)

Analista de la Oficina de Asesoría Jurídica

Empresa Nacional de la Coca - ENACO S.A.

Calle Tenerías N° 103, distrito de San Sebastián, **Cusco - Perú**



006 MONTOS ADICIONALS.docx

48K

Mesa de Partes <mesadepartes@enaco.com.pe>

27 de mayo de 2022, 15:52

Para: Verena Guevara <vguevara@enaco.com.pe>

Estimada Verenita el informe se encuentra en el TDE Reg. 169928 Exp. 121850 derivado a RR HH, OAJ,

Atte.

MESA DE PARTES VIRTUAL

ENACO S.A.

[Texto citado oculto]

Verena Guevara <vguevara@enaco.com.pe>

27 de mayo de 2022, 16:10

Para: Mesa de Partes <mesadepartes@enaco.com.pe>

Buenas tardes Glorita:

Muchas gracias.

Saludos cordiales.

Verena Argelia Guevara Peña

Jefe de la Oficina de Asesoría Jurídica (E)

Analista de la Oficina de Asesoría Jurídica

Empresa Nacional de la Coca - ENACO S.A.

Calle Tenerías N° 103, distrito de San Sebastián, **Cusco - Perú**

<https://www.enaco.com.pe/>

[Texto citado oculto]

INFORME NRO. 0006-2022-ENACO/SHUA-AL-EXT.

A : CPC. CARLOS CORDERO CAMPOS
JEFE DE LA SUCURSAL HUANCAYO

DE : ABOG. ROSA ELIZABETH GALARZA NUÑEZ
ASESORA LEGAL EXTERNA

ASUNTO : Informe sobre los Montos Adicionales al concepto de asignación familiar y al integro de beneficios sociales reducidos por la omisión de dicho pago.

REF. : Carta Circular N°001-2022-ENACO S.A./OFICINA ASESORIA JURIDICA

FECHA : Huancayo, 23 de mayo del 2022.

Por el presente, estando al documento de la referencia cumplo emitir el informe sobre los montos adicionales al concepto de asignación familiar y al integro de beneficios sociales reducidos por la omisión de dicho pago.

De los legajos judiciales entregados bajo inventario a mi persona, en condición de archivados tenemos la siguiente información:

1.- EXP. 00839-2016-0-1501-JR-LA-02

DEMANDANTE: ALIAGA DAVILA JULIO CESAR

DEMANDADO: EMPRESA NACIONAL DE LA COCA SA

Asig. Fami	Costos	Costas	Intereses	Fondo Mutuo
5,308.50	3,000.00	532.40	3,832.11	150.00

2.- EXP. 00199-2000-0-1201-JM-LA-02

DEMANDANTE: PACO SANCHEZ CESAR AUGUSTO

DEMANDADO: EMPRESA NACIONAL DE LA COCA SA

Asig. Fami	Costos	Costas	Intereses	Intereses Laborales	Fondo Mutuo
2,852.00			17,264.53	71,874.56	

Es todo cuanto informo con respecto a la contrastación de los expedientes solicitados.



Rosa E. Galarza Nuñez
ABOGADO
CACN 0634



TDE - ENACO S.A.	
Cód. Documento	N° 170237
Cód. Expediente	N° 51217

INFORME N° 115-2022-ENACO S.A./OFICINA ASESORÍA JURÍDICA

A : Carlos Enrique Cordero Campos
JEFE DE LA SUCURSAL HUANCAYO

DE : Verena Argelia Guevara Peña
JEFE DE LA OFICINA DE ASESORÍA JURÍDICA (E)

ASUNTO : Coordinación: Informe del servicio de Asesoría Legal Externa
Sucursal HUANCAYO - Período del 1 al 31 de MAYO del 2022.

REF. : (a) Informe N° 004-2022/ALEXTERNA, remitido el 31-05-2022.
(b) Contrato N° 020-2022-ENACO S.A.
(c) Carta N° 77-2022-ENACO S.A./OAJ (Doc. 170236, Exp. 51217)

FECHA : Cusco, 3 de junio de 2022.

De mi consideración:

Previo un cordial saludo, me dirijo a usted en virtud del informe mensual remitido por la Dra. Rosa Elizabeth Galarza Núñez sobre los servicios de Asesoría Legal Externa de la Sucursal Huancayo correspondientes al mes de MAYO 2022.

Revisado el Informe, la Oficina de Asesoría Jurídica verificó la correcta prestación de los servicios legales externos por dicho período. Por ende, según con la Cláusula Quinta del Contrato N° 020-2022-ENACO S.A., corresponde a su despacho -como área usuaria- otorgar la conformidad del servicio y proseguir con los trámites correspondientes, debiendo solicitar a la indicada profesional la presentación de la factura electrónica por el servicio correspondiente al mes de abril 2022, según el importe mensual fijado en el contrato de la referencia (b).

Sin perjuicio de lo indicado, la Oficina de Asesoría Jurídica, por intermedio de su despacho, envía una Carta a la Asesoría Legal Externa de Huancayo y zonas de acción para que considere algunas recomendaciones para la entrega de los sucesivos informes legales, por lo que agradeceremos a su administración hacer llegar dicha misiva y remitirnos el cargo, físico o virtual, para el seguimiento respectivo.

Sin otro particular, le manifiesto las consideraciones de mi estima personal.

Atentamente.

EMPRESA NACIONAL DE LA CIECA S.A.

VERENA ARGELIA GUEVARA PEÑA
JEFE OFICINA ASESORIA JURIDICA (E)

Cc.
Archivo.

INFORME N° 21-2022 GUIRAL GROUP S.A./ALE CUSCO

A : **Dra. Verena Guevara**
Jefe de Asesoría Legal

De : **GUIRAL GROUP S.A.A ASESORIA EXTERNA.**
Yajayra Giraldo Pastor
Gerente General Guiral Group S.A

Asunto: Remite informe sobre los montos adicionales a la obligación principal, que pago ENACO S.A. en procesos concluidos por asignación familiar y el reintegro de beneficios sociales reducidos por la omisión de dicho concepto laboral.

Ref. : CARTA CIRCULAR N° 001-2022-ENACO S.A./OFICINA ASESORIA JURÍDICA
CARTA N° 76-2022-ENACO S.A./OFICINA ASESORIA JURIDICA de 27.05.2022

Fecha : Cusco, 26 de mayo del 2022.

Me dirijo a usted con la finalidad de emitir informe legal respecto a la información solicitada, de acuerdo a la "CARTA CIRCULAR N° 001-2022-ENACO S.A./OFICINA ASESORIA JURIDICA de 19 de mayo de 2022, se solicitó:

*"(...) informe **sobre los montos adicionales al concepto de asignación familiar y al reintegro de beneficios sociales reducidos por la omisión de dicho pago**, que pagó ENACO S.A. en **procesos judiciales concluidos**, vale decir, los montos adicionales por costas y costos procesales, pago de intereses legales y otros que hubiere a consecuencia de dichos procesos." (el resaltado y subrayado es agregado). Es decir, que se nos pide información respecto de:*

- a. Procesos concluidos sobre asignación familiar y reintegro de derechos laborales derivados de la omisión del pago de asignación familiar.

Procedemos a absolver lo requerido mediante CARTA N° 76-2022-ENACO S.A./OFICINA ASESORIA JURIDICA de 27 de mayo de 2022 en el siguiente sentido:

- 1. EXP N° 05049-2012-0-1001-JR-LA-0:** Proceso en trámite no concluido, pendiente resolución de recurso de casación, conforme informado en el Informe Mensual del mes de abril de procesos correspondientes a Cusco. Por tanto, no es uno que debe ser informado.
- 2. EXP N° 04600-2012-0-1001-JR-LA-01:** Proceso es sobre reconocimiento de relación laboral y como consecuencia de ello, reintegro de remuneraciones y beneficios sociales no pagados. Es decir, no se trata propiamente sobre asignación familiar y reintegro de derechos laborales derivados de la omisión del pago de asignación familiar. Si bien uno de los conceptos a ser reintegrados es la asignación familiar, no debe confundirse ello, como si la pretensión de asignación familiar sea la pretensión principal, sino que se trata de una pretensión accesorio derivada de la declaración previa de la existencia de relación laboral. Es por ello que este proceso no fue informado, dado lo estrictamente solicitado. Sin perjuicio de ello, precisamos que el monto total estimado en la sentencia

por el total de las pretensiones es de S/. 64,404.12, estando pendiente la determinación de los intereses, costas y costos procesales.

3. **EXP N° 00039-2016-0-1001-JR-LA-04:** Proceso es sobre reconocimiento de relación laboral y como consecuencia de ello, reintegro de remuneraciones y beneficios sociales no pagados. Es decir, no se trata propiamente sobre asignación familiar y reintegro de derechos laborales derivados de la omisión del pago de asignación familiar. Si bien uno de los conceptos a ser reintegrados es la asignación familiar, no debe confundirse ello, como si la pretensión de asignación familiar sea la pretensión principal, sino que se trata de una pretensión accesoria derivada de la declaración previa de la existencia de relación laboral. Es por ello que este proceso no fue informado, dado lo estrictamente solicitado. Sin perjuicio de ello, precisamos que el monto total estimado en la sentencia por el total de las pretensiones es de S/. 85,320.56, estando pendiente la determinación y/o aprobación de los intereses, costas y costos procesales.
4. **EXP N° 03174-2013-0-1001-JR-LA-01:** Proceso es sobre **Reintegro de remuneraciones indebidamente reducidas producto de la inobservancia de la Escala Remunerativa de ENACO S.A. durante los periodos del 10/02/2009 hasta el 28/02/2010; y del 24/04/2011 hasta la fecha de ejecución de sentencia. ii. Pago de remuneraciones no pagadas correspondientes al periodo laborado entre el 01/03/2010 y el 23/04/2010. iii. Pago y reintegro de beneficios laborales y otras pretensiones.** Es decir, no se trata propiamente sobre asignación familiar y reintegro de derechos laborales derivados de la omisión del pago de asignación familiar. Si bien uno de los conceptos a ser reintegrados es la asignación familiar, no debe confundirse ello, como si la pretensión de asignación familiar sea la pretensión principal, sino que se trata de una pretensión accesoria derivada de la declaración previa de la existencia de relación laboral. Es por ello que este proceso no fue informado, dado lo estrictamente solicitado. Sin perjuicio de ello, precisamos que el monto total estimado en la sentencia por el total de las pretensiones es de S/. 77,275.9, S/. 7,016.00 por intereses, y S/. 7,350.00 por costos procesales.
5. **EXP N° 00470-2017-0-1001-JR-LA-01:** Proceso en trámite, pendiente resolución de recurso de casación, conforme informado en el Informe Mensual del mes de abril de procesos correspondientes a Cusco. Por tanto, no es un proceso concluido.
6. **EXP N° 1047-2021-0-1001-JP-LA-01:** Proceso en trámite, pendiente emisión de sentencia de vista, conforme informado en el Informe Mensual del mes de abril de procesos correspondientes a Cusco. Por tanto, no es un proceso concluido.
7. **EXP N° 2343-2021-0-1001-JP-LA-02:** Proceso en trámite, pendiente realización de vista de causa y emisión de sentencia de vista. Por tanto, no es un proceso concluido.

Sin perjuicio a ello, para mejor entendimiento le mandamos un resumen sobre el estado de los procesos de asignación familiar o que lamenos una de sus pretensiones también se solicitó acumulativamente este beneficio, donde podrá observar que en su mayoría no se tiene procesos concluidos conforme a lo solicitado.

N o.	Expediente	Demandante	Demandado	Capital amparado	Interés	Costas	Costos	Observación
1	00810-2020-0-1001-JR-LA-06	Leonardo Toribio Cconocui ca	ENACO SA	S/. 4,922.63	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costos	Casación
2	0809-2020-0-1001-JR-LA-01	Roberto Henry Copacondori García	ENACO SA	S/. 2,560.00	pendiente	Sin condena de Costas	Sin condena de Costos	Casación
3	0320-2022-0-1001-JR-LA-02	Melecio Benigno Quispe Flores	ENACO SA	S/. 21,144.89	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costos	apelado
4	02733-2019-0-1001-JR-LA-04	Zenón Lupo Quispe	ENACO SA	S/. 6,793.50	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costos	casación
5	01065-2021-0-1001-JR-LA-01	Lila Rossnery Frisancho Portugal	ENACO SA	S/. 3,485.00	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costos	Ejecución
6	01065-2021-0-1001-JR-LA-01	Juana Lupe Tito Quispe	ENACO SA	S/. 6,726.00	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costos	Ejecución
7	03858-2017-0-1001-JR-LA-01	Hilario Guillen Valencia	ENACO SA	S/. 10,742.00	pendiente	Con condena de Costas	Con condena de Costos	Casacion
8	00375-2020-0-1001-JP-LA-02	Felix M. Lopez Aguilar	ENACO SA	S/. 6,365.62	S/.2,178 .81	Sin costas	Con costos pendiente	Ejecución
9	1455-2021-0-1001-JP-LA-02	Martha Isabel Arias Vega De Lujan	ENACO SA	S/. 9,133.19	pendiente	Sin costas	Con costos pendiente	Ejecución
10	1463-2021-0-1001-JP-LA-02	Carmen Elena Santa María Perez	ENACO SA	S/. 10,490.07	pendiente	Sin costas	Con costos pendiente	Ejecución
11	1462-2021-0-1001-JP-LA-01	Lourdes Sandra Csas Barboza	ENACO SA	Pendiente liquidar	pendiente	Sin costas	Con costos pendiente	Tramite
12	0357-2020-0-1001-JP-LA-02	Salomon Cutipa Añamuro	ENACO SA	S/. 14,140.25	S/. 3,447.61	Sin costas	Con costos pendiente	ejecución

13	00360-2021-0-1001-JP-LA-01	Yoni Farfan Gaciut	ENACO SA	S/. 13,617.61	S/. 3,387.85	Sin costas	Con costos pendiente	Ejecución
14	01689-2019-0-1001-JP-LA-01	Bety Aurelia Escobar De Baisaga	ENACO SA	S/. 10,534.75	pendiente	Sin costas	Con costos pendiente	Ejecución
15	01856-2016-0-1001-JP-LA-01	Martha Cruz Sansur	ENACO SA	S/. 9,036.16	S/. 2,366.21	Sin costas	S/.3,150.00	Ejecución
16	01389-2019-0-1001-JP-LA-01	Luis Alberto Matias Luna	ENACO SA	S/. 9,106.55	S/. 2,582.73	Sin costas	Con costos pendiente	Ejecución
17	1353-2019-0-1001-JP-LA-01	Juan De Dios Delgado Hermosa	ENACO SA	S/. 15,276.36	S/. 3,423.16	Sin costas	Con costos	Casación
18	01802-2019-0-1001-JP-LA-02	Andres Alarcon Yaribay	ENACO SA	S/.2,853.19	S/. 959.00	Sin costas	Con costos pendiente	Ejecución
19	01352-2019-0-1001-JP-LA-02	Juan Antonio Palma Quispe	ENACO SA	S/.16,723.25	S/. 3,498.02	Sin costas	Con costos pendiente	Ejecución
20	01462-2017-0-1001-JR-LA-01	Sindicato Único De Trabajadores De Naco S.A	ENACO SA	S/.129,548.53	pendiente	Con condena de Costas	Con condena de Costas	Ejecución
21	00376-2020-0-1001-JP-LA-01	Martina Ticona Mamani	ENACO SA	S/.15,415.99	pendiente	Con condena de Costas	Con condena de Costas	Ejecución
22	00605-2020-0-1001-JP-LA-01	Silvia Antonieta Mar Farfán	ENACO SA	S/.13,763.86	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costas	Ejecución
23	00612-2021-0-1001-JP-LA-01	Yolanda Isabel Cornejo Valladares	ENACO SA	S/.13,775.68	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costas	Ejecución
24	00979-2021-0-1001-JP-LA-01	Jaime Ulises Yovanni Loo Cavalier	ENACO SA	S/. 9,331.58	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costas	Ejecución

25	00971-2021-0-1001-JP-LA-02	Ana Victoria Castillo Mostacero	ENACO SA	S/.11,910.28	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costas	Ejecución
26	01201-2015-0-1001-JR-LA-01	Francisco Jaime Huacallo Riveros	ENACO SA	S/. 143,290.25	S/. 37,617.46	Sin condena de Costas	S/. 8,400.00	Ejecución
27	00470-2017-0-1001-JR-LA-01	Celso Mendoza Huamanorcco	ENACO SA	S/. 110,575.58	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costas	tramite
28	02343-2021-0-1001-JP-LA-02	Beltran G. Olivera Torres	ENACO SA	S/. 17,169.44	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costas	tramite
29	01047-2021-0-1001-JP-LA-01	Gladis Soledad Santa Maria Perez	ENACO SA	S/. 12,406.18	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costas	tramite
30	00561-2018-0-1001-JR-LA-01	Willy Bravo Aparicio	ENACO SA	S/.11,500.00	Sin interés solo para esta pretensión	Con condena de costas	Con condena de Costas	Conciliado únicamente esta pretensión (tramite)
31	04628-2012-0-1001-JR-LA-01	Edwin Diaz Merma	ENACO SA	S/.155,029.11	S/.3070.00		S/. 6840.31	Ejecución
32	03249-2014-0-1001-JR-LA-01	Fernando Cuba Gutierrez	ENACO SA	S/56,035.17	pendiente	pendiente	pendiente	Ejecución
33	02138-2013-0-1001-JR-LA-01	Alcides Andres Gonzales Vila, Otros	ENACO SA	S/.145,196.03	pendiente	pendiente	pendiente	Ejecución
34	03174-2013-0-1001-JR-LA-01	Miguel Angel Umeres Alvarez	ENACO SA	S/. 75,116.57	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costas	Ejecución
35	05049-2012-0-1001-JR-LA-01	Dionicio Flores Taype	ENACO SA	S/. 65,997.06	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costas	casación

Es cuanto Puedo Informar.

Atentamente,

 ESTUDIO JURIDICO GUIRAL GROUP
RUC: 20605251375


Yajayra Giraldo Pastor
GERENTE

INFORME NRO. 0006-2022-ENACO/SHUA-AL-EXT.

A : CPC. CARLOS CORDERO CAMPOS
JEFE DE LA SUCURSAL HUANCAYO

DE : ABOG. ROSA ELIZABETH GALARZA NUÑEZ
ASESORA LEGAL EXTERNA

ASUNTO : Informe sobre los Montos Adicionales al concepto de asignación familiar y al integro de beneficios sociales reducidos por la omisión de dicho pago.

REF. : Carta Circular N°001-2022-ENACO S.A./OFICINA ASESORIA JURIDICA

FECHA : Huancayo, 23 de mayo del 2022.

Por el presente, estando al documento de la referencia cumplo emitir el informe sobre los montos adicionales al concepto de asignación familiar y al integro de beneficios sociales reducidos por la omisión de dicho pago.

De los legajos judiciales entregados bajo inventario a mi persona, en condición de archivados tenemos la siguiente información:

1.- EXP. 00839-2016-0-1501-JR-LA-02

DEMANDANTE: ALIAGA DAVILA JULIO CESAR

DEMANDADO: EMPRESA NACIONAL DE LA COCA SA

Asig. Fami	Costos	Costas	Intereses	Fondo Mutuo
5,308.50	3,000.00	532.40	3,832.11	150.00

2.- EXP. 00199-2000-0-1201-JM-LA-02

DEMANDANTE: PACO SANCHEZ CESAR AUGUSTO

DEMANDADO: EMPRESA NACIONAL DE LA COCA SA

Asig. Fami	Costos	Costas	Intereses	Intereses Laborales	Fondo Mutuo
2,852.00			17,264.53	71,874.56	

Es todo cuanto informo con respecto a la contrastación de los expedientes solicitados.



Rosa E. Galarza Nuñez
ABOGADO
CACN 0634

**INFORME DE PROCESO CON PRETENSIÓN DE ASIGNACIÓN FAMILIAR EN SEDE LIMA Y DEMÁS BENEFICIOS SOCIALES
DEVENGADOS POR OMISIÓN EN EL PAGO DE LA ASIGNACIÓN FAMILIAR**

N°	N° EXPEDIENTE	DEMANDANTE(S)	DEMANDADO	IMPORTE DEMANDADO	IMPORTE AMPARADO	INTÉRÉS LEGAL	COSTAS	COSTOS
01	10499-2001-0-1801-JR-LA-13	Juan Rodolfo Bustios López. Ulises Flores Vivar. Pablo Alejandro Soto Arana. Gloria Elizabeth Parra Terrazos. Agustín Germán Gonzáles Huamán. Alejandro Rubio Medina. Rene Tércobich Sanes Cárdenas. María Virginia Huamani Flores. Carlos Jara Casafranca. Eliseo Meneses Bautista.	ENACO S.A.	S/ 139,332.80	Pendiente	Pendiente	Pendiente	Pendiente



DOC : 170254
EXP : 121850

Mesa de Partes <mesadepartes@enaco.com.pe>

Fwd: Carta circular 001-2022-E/OAJ (Plazo máx: Vie 27 mayo 2022)

1 mensaje

Verena Guevara <vguevara@enaco.com.pe>
Para: Mesa de Partes <mesadepartes@enaco.com.pe>
CC: Freddy Ticona <fticona@enaco.com.pe>

3 de junio de 2022, 21:59

Buenas noches estimados:

Llegó el Informe del Estudio Guiral Group Cusco y por favor solicitamos que se ingrese vía mesa de partes. Asimismo, por favor para la trazabilidad del tema solicitado por RR.HH, el N° de Expediente es: 121850. Es un pedido de la Oficina de Recursos Humanos (para su atención), con copia a nuestra OAJ.

Muchas gracias.

Saludos cordiales.

Verena Argelia Guevara Peña
Jefe de la Oficina de Asesoría Jurídica (E)
Analista de la Oficina de Asesoría Jurídica
Empresa Nacional de la Coca - ENACO S.A.
Calle Tenerías N° 103, distrito de San Sebastián, **Cusco - Perú**
<https://www.enaco.com.pe/>

----- Forwarded message -----

De: **guiral group** <guiralgrouplaw@gmail.com>
Date: mié, 1 jun 2022 a la(s) 19:43
Subject: Re: Carta circular 001-2022-E/OAJ (Plazo máx: Vie 27 mayo 2022)
To: Verena Guevara <vguevara@enaco.com.pe>
Cc: Freddy Ticona <fticona@enaco.com.pe>

Dres. Buenas tardes:
Envio informacion solicitada.
Saludos.



Telf. 994603729
Guiralgrouplaw@gmail.com
Dir. Jr. Cuba D-10-B Of. 301 3er Piso.
Urb. Magisterial II

El vie, 27 may 2022 a las 15:00, Verena Guevara (<vguevara@enaco.com.pe>) escribió:
Buenas tardes estimados doctores del Guiral Group:

Se remite la Carta N° 76-2022-E/OAJ para completar la información solicitada por favor. Gracias

Saludos cordiales.

Verena Argelia Guevara Peña
Jefe de la Oficina de Asesoría Jurídica (E)
Analista de la Oficina de Asesoría Jurídica
Empresa Nacional de la Coca - ENACO S.A.
Calle Tenerías N° 103, distrito de San Sebastián, **Cusco - Perú**
<https://www.enaco.com.pe/>

El jue, 26 may 2022 a la(s) 16:09, guiral group (guiralgrouplaw@gmail.com) escribió:

Dres, Buenas tardes:
Cumpló con enviar lo solicitado.
Saludos.



Telf. 994603729
Guiralgrouplaw@gmail.com
Dir. Jr. Cuba D-10-B Of. 301 3er Piso.
Urb. Magisterial II

----- Forwarded message -----

De: **guiral group** <guiralgrouplaw@gmail.com>
Date: jue, 26 may 2022 a las 15:32
Subject: Re: Carta circular 001-2022-E/OAJ (Plazo máx: Vie 27 mayo 2022)
To: Verena Guevara <vguevara@enaco.com.pe>
Cc: Max Quiñonez Vargas <mquinonez@enaco.com.pe>, Freddy Ticona <fticona@enaco.com.pe>

Dres, Buenas tardes:
Cumpló con enviar lo solicitado.
Saludos.



Telf. 994603729
Guiralgrouplaw@gmail.com
Dir. Jr. Cuba D-10-B Of. 301 3er Piso.
Urb. Magisterial II

El jue, 19 may 2022 a las 19:03, Verena Guevara (<vguevara@enaco.com.pe>) escribió:
Estimados doctores del Guiral Group buenas noches:

Se remite el pedido de la ORH, cuyo plazo máximo de entrega es el viernes 27 de mayo del 2022.

Agradeceremos se sirvan remitir la información a más tardar en dicha fecha.

Cualquier duda o consulta, quedamos atentos.

Saludos cordiales.

Verena Argelia Guevara Peña
Jefe de la Oficina de Asesoría Jurídica (E)
Analista de la Oficina de Asesoría Jurídica
Empresa Nacional de la Coca - ENACO S.A.
Calle Tenerías N° 103, distrito de San Sebastián, Cusco - Perú
<https://www.enaco.com.pe/>



INFORME N° 21-2022 GUIRAL GROUP S.A.-ALE CUSCO.pdf
209K

INFORME N° 21-2022 GUIRAL GROUP S.A./ALE CUSCO

A : **Dra. Verena Guevara**
Jefe de Asesoría Legal

De : **GUIRAL GROUP S.A.A ASESORIA EXTERNA.**
Yajayra Giraldo Pastor
Gerente General Guiral Group S.A

Asunto: Remite informe sobre los montos adicionales a la obligación principal, que pago ENACO S.A. en procesos concluidos por asignación familiar y el reintegro de beneficios sociales reducidos por la omisión de dicho concepto laboral.

Ref. : CARTA CIRCULAR N° 001-2022-ENACO S.A./OFICINA ASESORIA JURÍDICA
CARTA N° 76-2022-ENACO S.A./OFICINA ASESORIA JURIDICA de 27.05.2022

Fecha : Cusco, 26 de mayo del 2022.

Me dirijo a usted con la finalidad de emitir informe legal respecto a la información solicitada, de acuerdo a la "CARTA CIRCULAR N° 001-2022-ENACO S.A./OFICINA ASESORIA JURIDICA de 19 de mayo de 2022, se solicitó:

*"(...) informe **sobre los montos adicionales al concepto de asignación familiar y al reintegro de beneficios sociales reducidos por la omisión de dicho pago**, que pagó ENACO S.A. en **procesos judiciales concluidos**, vale decir, los montos adicionales por costas y costos procesales, pago de intereses legales y otros que hubiere a consecuencia de dichos procesos." (el resaltado y subrayado es agregado). Es decir, que se nos pide información respecto de:*

- a. Procesos concluidos sobre asignación familiar y reintegro de derechos laborales derivados de la omisión del pago de asignación familiar.

Procedemos a absolver lo requerido mediante CARTA N° 76-2022-ENACO S.A./OFICINA ASESORIA JURIDICA de 27 de mayo de 2022 en el siguiente sentido:

- 1. EXP N° 05049-2012-0-1001-JR-LA-0:** Proceso en trámite no concluido, pendiente resolución de recurso de casación, conforme informado en el Informe Mensual del mes de abril de procesos correspondientes a Cusco. Por tanto, no es uno que debe ser informado.
- 2. EXP N° 04600-2012-0-1001-JR-LA-01:** Proceso es sobre reconocimiento de relación laboral y como consecuencia de ello, reintegro de remuneraciones y beneficios sociales no pagados. Es decir, no se trata propiamente sobre asignación familiar y reintegro de derechos laborales derivados de la omisión del pago de asignación familiar. Si bien uno de los conceptos a ser reintegrados es la asignación familiar, no debe confundirse ello, como si la pretensión de asignación familiar sea la pretensión principal, sino que se trata de una pretensión accesoria derivada de la declaración previa de la existencia de relación laboral. Es por ello que este proceso no fue informado, dado lo estrictamente solicitado. Sin perjuicio de ello, precisamos que el monto total estimado en la sentencia

por el total de las pretensiones es de S/. 64,404.12, estando pendiente la determinación de los intereses, costas y costos procesales.

3. **EXP N° 00039-2016-0-1001-JR-LA-04:** Proceso es sobre reconocimiento de relación laboral y como consecuencia de ello, reintegro de remuneraciones y beneficios sociales no pagados. Es decir, no se trata propiamente sobre asignación familiar y reintegro de derechos laborales derivados de la omisión del pago de asignación familiar. Si bien uno de los conceptos a ser reintegrados es la asignación familiar, no debe confundirse ello, como si la pretensión de asignación familiar sea la pretensión principal, sino que se trata de una pretensión accesoria derivada de la declaración previa de la existencia de relación laboral. Es por ello que este proceso no fue informado, dado lo estrictamente solicitado. Sin perjuicio de ello, precisamos que el monto total estimado en la sentencia por el total de las pretensiones es de S/. 85,320.56, estando pendiente la determinación y/o aprobación de los intereses, costas y costos procesales.
4. **EXP N° 03174-2013-0-1001-JR-LA-01:** Proceso es sobre **Reintegro de remuneraciones indebidamente reducidas producto de la inobservancia de la Escala Remunerativa de ENACO S.A. durante los periodos del 10/02/2009 hasta el 28/02/2010; y del 24/04/2011 hasta la fecha de ejecución de sentencia. ii. Pago de remuneraciones no pagadas correspondientes al periodo laborado entre el 01/03/2010 y el 23/04/2010. iii. Pago y reintegro de beneficios laborales y otras pretensiones.** Es decir, no se trata propiamente sobre asignación familiar y reintegro de derechos laborales derivados de la omisión del pago de asignación familiar. Si bien uno de los conceptos a ser reintegrados es la asignación familiar, no debe confundirse ello, como si la pretensión de asignación familiar sea la pretensión principal, sino que se trata de una pretensión accesoria derivada de la declaración previa de la existencia de relación laboral. Es por ello que este proceso no fue informado, dado lo estrictamente solicitado. Sin perjuicio de ello, precisamos que el monto total estimado en la sentencia por el total de las pretensiones es de S/. 77,275.9, S/. 7,016.00 por intereses, y S/. 7,350.00 por costos procesales.
5. **EXP N° 00470-2017-0-1001-JR-LA-01:** Proceso en trámite, pendiente resolución de recurso de casación, conforme informado en el Informe Mensual del mes de abril de procesos correspondientes a Cusco. Por tanto, no es un proceso concluido.
6. **EXP N° 1047-2021-0-1001-JP-LA-01:** Proceso en trámite, pendiente emisión de sentencia de vista, conforme informado en el Informe Mensual del mes de abril de procesos correspondientes a Cusco. Por tanto, no es un proceso concluido.
7. **EXP N° 2343-2021-0-1001-JP-LA-02:** Proceso en trámite, pendiente realización de vista de causa y emisión de sentencia de vista. Por tanto, no es un proceso concluido.

Sin perjuicio a ello, para mejor entendimiento le mandamos un resumen sobre el estado de los procesos de asignación familiar o que lamenos una de sus pretensiones también se solicitó acumulativamente este beneficio, donde podrá observar que en su mayoría no se tiene procesos concluidos conforme a lo solicitado.

N o.	Expediente	Demandante	Demandado	Capital amparado	Interés	Costas	Costos	Observación
1	00810-2020-0-1001-JR-LA-06	Leonardo Toribio Cconocui ca	ENACO SA	S/. 4,922.63	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costos	Casación
2	0809-2020-0-1001-JR-LA-01	Roberto Henry Copacondori García	ENACO SA	S/. 2,560.00	pendiente	Sin condena de Costas	Sin condena de Costos	Casación
3	0320-2022-0-1001-JR-LA-02	Melecio Benigno Quispe Flores	ENACO SA	S/. 21,144.89	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costos	apelado
4	02733-2019-0-1001-JR-LA-04	Zenón Lupo Quispe	ENACO SA	S/. 6,793.50	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costos	casación
5	01065-2021-0-1001-JR-LA-01	Lila Rossnery Frisancho Portugal	ENACO SA	S/. 3,485.00	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costos	Ejecución
6	01065-2021-0-1001-JR-LA-01	Juana Lupe Tito Quispe	ENACO SA	S/. 6,726.00	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costos	Ejecución
7	03858-2017-0-1001-JR-LA-01	Hilario Guillen Valencia	ENACO SA	S/. 10,742.00	pendiente	Con condena de Costas	Con condena de Costos	Casacion
8	00375-2020-0-1001-JP-LA-02	Felix M. Lopez Aguilar	ENACO SA	S/. 6,365.62	S/.2,178 .81	Sin costas	Con costos pendiente	Ejecución
9	1455-2021-0-1001-JP-LA-02	Martha Isabel Arias Vega De Lujan	ENACO SA	S/. 9,133.19	pendiente	Sin costas	Con costos pendiente	Ejecución
10	1463-2021-0-1001-JP-LA-02	Carmen Elena Santa María Perez	ENACO SA	S/. 10,490.07	pendiente	Sin costas	Con costos pendiente	Ejecución
11	1462-2021-0-1001-JP-LA-01	Lourdes Sandra Csas Barboza	ENACO SA	Pendiente liquidar	pendiente	Sin costas	Con costos pendiente	Tramite
12	0357-2020-0-1001-JP-LA-02	Salomon Cutipa Añamuro	ENACO SA	S/. 14,140.25	S/. 3,447.61	Sin costas	Con costos pendiente	ejecución

13	00360-2021-0-1001-JP-LA-01	Yoni Farfan Gaciut	ENACO SA	S/. 13,617.61	S/. 3,387.85	Sin costas	Con costos pendiente	Ejecución
14	01689-2019-0-1001-JP-LA-01	Bety Aurelia Escobar De Baisaga	ENACO SA	S/. 10,534.75	pendiente	Sin costas	Con costos pendiente	Ejecución
15	01856-2016-0-1001-JP-LA-01	Martha Cruz Sansur	ENACO SA	S/. 9,036.16	S/. 2,366.21	Sin costas	S/.3,150.00	Ejecución
16	01389-2019-0-1001-JP-LA-01	Luis Alberto Matias Luna	ENACO SA	S/. 9,106.55	S/. 2,582.73	Sin costas	Con costos pendiente	Ejecución
17	1353-2019-0-1001-JP-LA-01	Juan De Dios Delgado Hermosa	ENACO SA	S/. 15,276.36	S/. 3,423.16	Sin costas	Con costos	Casación
18	01802-2019-0-1001-JP-LA-02	Andres Alarcon Yaribay	ENACO SA	S/.2,853.19	S/. 959.00	Sin costas	Con costos pendiente	Ejecución
19	01352-2019-0-1001-JP-LA-02	Juan Antonio Palma Quispe	ENACO SA	S/.16,723.25	S/. 3,498.02	Sin costas	Con costos pendiente	Ejecución
20	01462-2017-0-1001-JR-LA-01	Sindicato Único De Trabajadores De Naco S.A	ENACO SA	S/.129,548.53	pendiente	Con condena de Costas	Con condena de Costas	Ejecución
21	00376-2020-0-1001-JP-LA-01	Martina Ticona Mamani	ENACO SA	S/.15,415.99	pendiente	Con condena de Costas	Con condena de Costas	Ejecución
22	00605-2020-0-1001-JP-LA-01	Silvia Antonieta Mar Farfán	ENACO SA	S/.13,763.86	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costas	Ejecución
23	00612-2021-0-1001-JP-LA-01	Yolanda Isabel Cornejo Valladares	ENACO SA	S/.13,775.68	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costas	Ejecución
24	00979-2021-0-1001-JP-LA-01	Jaime Ulises Yovanni Loo Cavalier	ENACO SA	S/. 9,331.58	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costas	Ejecución

25	00971-2021-0-1001-JP-LA-02	Ana Victoria Castillo Mostacero	ENACO SA	S/.11,910.28	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costas	Ejecución
26	01201-2015-0-1001-JR-LA-01	Francisco Jaime Huacallo Riveros	ENACO SA	S/. 143,290.25	S/. 37,617.46	Sin condena de Costas	S/. 8,400.00	Ejecución
27	00470-2017-0-1001-JR-LA-01	Celso Mendoza Huamanorcco	ENACO SA	S/. 110,575.58	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costas	tramite
28	02343-2021-0-1001-JP-LA-02	Beltran G. Olivera Torres	ENACO SA	S/. 17,169.44	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costas	tramite
29	01047-2021-0-1001-JP-LA-01	Gladis Soledad Santa Maria Perez	ENACO SA	S/. 12,406.18	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costas	tramite
30	00561-2018-0-1001-JR-LA-01	Willy Bravo Aparicio	ENACO SA	S/.11,500.00	Sin interés solo para esta pretensión	Con condena de costas	Con condena de Costas	Conciliado únicamente esta pretensión (tramite)
31	04628-2012-0-1001-JR-LA-01	Edwin Diaz Merma	ENACO SA	S/.155,029.11	S/.3070.00		S/. 6840.31	Ejecución
32	03249-2014-0-1001-JR-LA-01	Fernando Cuba Gutierrez	ENACO SA	S/56,035.17	pendiente	pendiente	pendiente	Ejecución
33	02138-2013-0-1001-JR-LA-01	Alcides Andres Gonzales Vila, Otros	ENACO SA	S/.145,196.03	pendiente	pendiente	pendiente	Ejecución
34	03174-2013-0-1001-JR-LA-01	Miguel Angel Umeres Alvarez	ENACO SA	S/. 75,116.57	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costas	Ejecución
35	05049-2012-0-1001-JR-LA-01	Dionicio Flores Taype	ENACO SA	S/. 65,997.06	pendiente	Sin condena de Costas	Con condena de Costas	casación

Es cuanto Puedo Informar.

Atentamente,

 ESTUDIO JURIDICO GURAL GROUP
RUC: 20605251375


Yajayra Giraldo Pastor
GERENTE

INFORME N° 034-2022-ENACO S.A./OFICINA DE RECURSOS HUMANOS

A : Cristian E. Galarza Mesías
Gerente General (E)

DE : Max J. Quiñonez Vargas
JEFE DE OFICINA RECURSOS HUMANOS

ASUNTO : **Emite informe del personal que se encuentra por Recibos por Honorarios en el área de Comercio Tradicional.**

REFERENCIA : INFORME N° 063-2022-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL
INFORME N° 001-2022-ENACO S.A./OFICINA DE RECURSOS HUMANOS

Fecha : 27 de Junio del 2022.

Por medio del presente documento me dirijo a Ud. con la finalidad de informar respecto al personal que se encuentra por Recibos por Honorarios en el Area de Comercio Tradicional el cual constituye un riesgo y contingencia latente para la empresa la cual se generó en gestiones anteriores pese a que este tipo de contrataciones están prohibidas para la empresa, es así que inicialmente se dio a conocer en el INFORME N° 001-2022-ENACO S.A./OFICINA DE RECURSOS HUMANOS la cantidad de personal que realizó trabajos por Recibos por Honorarios en el área de Comercio Tradicional desde enero del 2017 a diciembre del 2022, observándose la continuidad que se presentaba en la realización de actividades en el área mencionada, así mismo en el informe se presentan alternativas que se ponen a consideración de la Gerencia General a fin de mitigar los riesgos presentados, y mientras se tome la decisión se procedió a recomendar la no contratación de personal por recibos por honorarios (locación de servicios) de manera continua ni permanente.

De acuerdo a las reuniones que se tuvieron con la Gerencia General, se observó la posibilidad de incluir en planilla al personal que tenía mayor tiempo laborando por Recibos por Honorarios y por ende mayor riesgo para la empresa, por lo que se procedió a solicitar un informe a la Gerencia de Comercio Tradicional, a fin de conocer la situación actual en la que se encuentran dicho personal, es así que se adjunta el INFORME N° 063-2022-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL, en el que se indica la cantidad actual de personal por recibos por honorarios que vienen prestando servicios en el área de Comercio Tradicional, el cual se pone a su consideración y conocimiento para que se ejecute las decisiones correspondientes a fin de mitigar los riesgos que se originaron en gestiones anteriores.

Atentamente.-



Firmado digitalmente por:
QUINONEZ VARGAS Max John
FAU 20114883230 hard
Fecha y hora: 27.06.2022
23:31:35

INFORME N° 001-2022-ENACO S.A./OFICINA DE RECURSOS HUMANOS

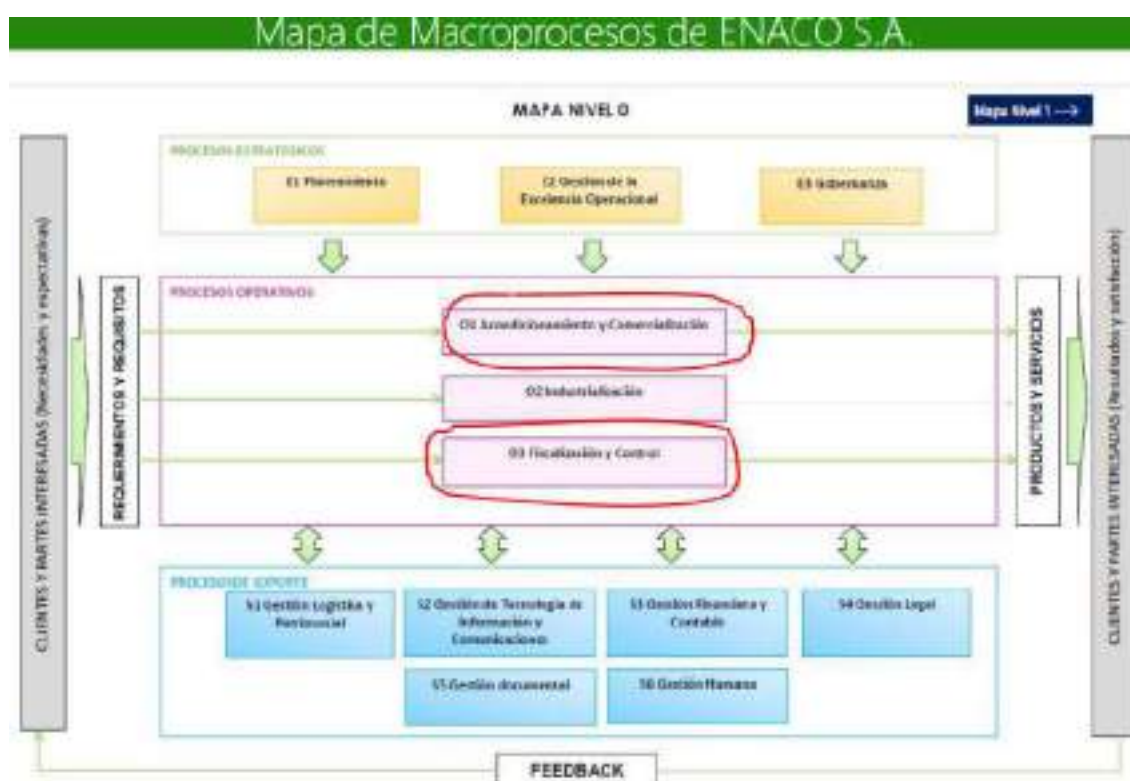
A : Cristian E. Galarza Mesías.
GERENTE GENERAL (E)

DE : Max J. Quiñonez Vargas
JEFE DE OFICINA RECURSOS HUMANOS

ASUNTO : **INFORME SERVICIOS BRINDADOS EN LA PARTE COMERCIAL
RETRIBUIDOS CON RECIBO POR HONORARIOS**

Fecha : 05 de enero del 2022.

Por medio del presente documento me dirijo a Ud. con la finalidad de informar el estado actual en el que se encuentra el personal contratado por Recibos por Honorarios, quienes vienen realizando actividades de empaclado y almacenaje de hojas de coca así como también actividades en las intervenciones y operativos de fiscalización y control realizados por ENACO con apoyo de la Policía Nacional del Perú en el control del comercio ilegal de hoja de coca. Todas estas actividades son realizadas de manera recurrente y forman parte de las actividades del proceso operativo descrito en el Mapa de Procesos de ENACO (Figura 1), siendo así que la actividad de empaclado y almacenaje se encuentra dentro del proceso operativo de Acondicionamiento y Comercialización, y las actividades de intervenciones y operativos de fiscalización se encuentra dentro del proceso operativo de Fiscalización y Control, por esta razón la locación de servicios para estas actividades principales de la empresa puede ser considerada como desnaturalización de contrato de trabajo.



Las actividades que se desarrollan por Locación de Servicios y que son retribuidas por medio de Recibos por Honorarios, están enmarcadas dentro de los contratos de naturaleza civil y no laboral, específicamente en el Artículo 1764 y siguientes del Código Civil que establece que “por el contrato de locación de servicios el locador se obliga, sin estar subordinado al comitente, a prestarle servicios por cierto tiempo o para un trabajo determinado a cambio de una retribución”, y para efectos de la configuración efectiva de la relación civil, los servicios contratados deberán ser ejecutados por el Locador de manera autónoma sin subordinación y por un plazo determinado, lo que conlleva a que se configuren, entre otros, los siguientes supuestos:

- El propio Locador determina el modo de ejecutar el servicio, siguiendo únicamente las directrices generales dispuestas por el Comitente. (No se cumple)
- El Locador proporciona las herramientas de trabajo requeridas para la ejecución adecuada del servicio. (No se cumple ya que ENACO es quien provee las herramientas para el trabajo del locador)
- El Locador asume los riesgos inherentes a la ejecución del servicio. Dichos riesgos comprenden, entre otros, las consecuencias existentes en caso de incumplimiento o realización inadecuada del servicio, y eventuales incumplimientos de pago por parte del Comitente. (No se cumple)
- El Locador determina el momento oportuno para la ejecución del servicio, sin perjuicio del plazo máximo pactado con el Comitente. Es decir, el Locador no se encuentra sujeto a una jornada de trabajo. (No se cumple)
- El Locador no debe tener un espacio de trabajo permanente dentro de la organización, ya que comprobaría que hay relación de dependencia. (No se cumple)
- El artículo 1768 del Código Civil establece que el contrato de locación de servicios tendrá un plazo máximo de seis años, si se trata de servicios profesionales, y de tres años, en el caso de otra clase de servicios. (No se cumple hay trabajadores que tienen más de 5 años en la empresa)

Por lo expuesto, en términos generales, se concluye que en el marco de una contratación civil de locación de servicios, el Comitente será mayoritariamente ajeno al desarrollo del servicio, no pudiendo fiscalizar o dirigir la manera en que el Locador ejecuta sus labores.

En nuestra empresa se solicitó al área comercial, que alcance la relación de personal que se encontraba bajo recibo por honorarios en las diferentes sucursales y agencias de la empresa, y que realice actividades de empaque y de apoyo en fiscalización, alcanzando un total de 91 personas que realizan esa actividad, de las cuales se procedió a revisar uno por uno las actividades que estas personas realizaban, el periodo

que estas personas vienen brindando el servicio a la empresa así como el número de recibos por honorarios que estas personas emitieron a la empresa y el motivo y actividad que estas consideran en los recibos por honorarios, ello con el fin de establecer la posible contingencia laboral que se pueda presentar al darse una desnaturalización de contrato de trabajo, cabe señalar que en la desnaturalización de contrato de trabajo se presume la existencia de una relación de trabajo entre las partes, aplicando el principio de primacía de la realidad; también cuando existen rasgos de laboralidad, como, por ejemplo: indicios de subordinación y/o prestación personal de los servicios frente al empleador que hacen presumir la existencia de una relación laboral encubierta; control sobre la prestación o la forma en que ésta se ejecuta; prestación ejecutada dentro de un horario determinado; prestación de cierta duración y continuidad; suministro de herramientas y materiales al locador para la prestación del servicio; pago de remuneración al locador.

En ese sentido en el presente informe se le hace llegar las alertas respectivas sobre las posibles contingencias laborales que se pudieran bajo esta figura y que se pudiera generar con el personal que se tiene por locación de servicios bajo recibo por honorarios.

A continuación se presenta cuadros resúmenes respecto del personal que se tiene en las diferentes sucursales de la empresa, indicando para cada uno el riesgo existente:

Caso Juliaca

NOMBRES Y APELLIDOS	Agencia Sucur	UNIDAD ORGANI	DONDE SE ENCUENTR	Total Recib	Meses Facturad	LABOR QUE DESEMPEÑA
QUISPE ARIAS RICHARD CRISTIAN	JULIACA	JULIACA	JULIACA	11	8	Apoyo a la PNP, control al comercio ilegal
CARRION QUISPE JOSE JOSE	JULIACA	JULIACA	JULIACA	30	7	Apoyo a la PNP, control al comercio ilegal
SILVA VIZA KAREN MELIZA	JULIACA	JULIACA	JULIACA	9	4	Apoyo a la PNP, control al comercio ilegal
MAMANI MAMANI NICACIO MOISES	JULIACA	JULIACA	JULIACA	15	4	Apoyo a la PNP, control al comercio ilegal
HUAMAN MEDINA JAIME ERNESTO	JULIACA	JULIACA	JULIACA	5	2	Apoyo a la PNP, control al comercio ilegal

[illegible]

Para el presente caso se tienen 5 personas que están por recibos por honorarios, realizando labores de apoyo a las intervenciones y operativos de fiscalización y control, revisando la información respecto a los recibos de honorarios que se emitieron a nombre de ENACO estos fueron emitidos durante el año 2021 no habiendo recibos por honorarios de años anteriores, y no existe una continuidad mensual marcada en la prestación de servicios debido a que estos guardan periodos de un mes o dos de discontinuidad, por lo que el riesgo ante una contingencia laboral es bajo.

Caso Ayacucho

NOMBRES Y APELLIDOS	Agencia Sucur	UNIDAD ORGANI	DONDE SE ENCUENTR	Total Recib	Meses Facturad	LABOR QUE DESEMPEÑA
ANTONIO FLORES AGUILAR	AYACUCHO	AYACUCHO	LLOCHEGUA	14	10	APOYO ALMACEN Y COMPRAS
KENER HUAMAN CRUZ	AYACUCHO	SAN FRANCISCO	PICHARI	13	10	APOYO ALMACEN Y COMPRAS
WILBER PARIONA BELLIDO	AYACUCHO	AYACUCHO	SANTA ROSA	0	0	APOYO ALMACEN Y COMPRAS

[illegible]

Para el caso de Ayacucho, se tienen 3 personas que estuvieron por recibos por honorarios desde el 2019 al 2020, no teniendo recibos por honorarios en el 2021, en ese sentido el riesgo para esta sede es bajo siempre y cuando se evite contratar a este mismo personal en el futuro.

Caso Huancayo

NOMBRES Y APELLIDOS	Agencia Sucur	UNIDAD ORGANIZ	DONDE SE ENCUENTR	Total Recib	Meses Facturad	LABOR QUE DESEMPEÑA
PINEDO TORRES DARWIN	HUANCAYO	TINGO MARIA	HUANUCO	43	11	VENTAS MOVILES, TRASLADO DE HOJA DE COCA, APOYO EN OPERATIVO

[illegible]

Para el caso de Huancayo se tiene a 01 persona contrata por recibos por honorarios por 11 meses entre los años 2020 y 2021, por lo que el riesgo es bajo siempre y cuando ya no se contrate a esta misma persona por el año 2022 en adelante.

Caso Trujillo

NOMBRES Y APELLIDOS	Agencia Sucur	UNIDAD ORGANI	DONDE SE ENCUENTR	Total Recib	Meses Facturad	LABOR QUE DESEMPEÑA
ACOSTA ALIAGA INOCENTE	TRUIJILLO	TRUIJILLO (COM/VE	CELENDIN	169	51	EMPACADO, APOYO EN VENTA, APOYO EN COMPRAS Y OPERATIVO DE CONTROL
INFANTES RAMIREZ ANTERO DANIEL	TRUIJILLO	TRUIJILLO (COM/VE	RANCHO GRA	59	51	EMPACADO, APOYO EN COMPRAS
PILCO SERVAN ARTURO	TRUIJILLO	CHACHAPOYAS (C	CHACHAPOY	49	45	EMPACADO, APOYO EN VENTA, APOYO EN COMPRAS Y OPERATIVO DE CONTROL
OLIVA SALDAÑA JORGE LUIS	TRUIJILLO	TRUIJILLO (COM/VE	TRUIJILLO	131	40	EMPACADO, APOYO EN VENTA, APOYO EN COMPRAS Y OPERATIVO DE CONTROL
APARICIO DIAZ ALEJANDRO MELQUIADES	TRUIJILLO	HUARAZ	HUARAZ	78	37	EMPACADO, APOYO EN VENTA Y OPERATIVO DE CONTROL
SANCHEZ RUIZ INESTOR BENIGNO	TRUIJILLO	TRUIJILLO (COM/VE	HUAMACHU	52	36	EMPACADO, APOYO EN VENTA, APOYO EN COMPRAS Y OPERATIVO DE CONTROL
BENITEZ AVILA SANTOS LEOCADIO	TRUIJILLO	TRUIJILLO (COM/VE	CALLANCAS	36	36	EMPACADO, APOYO EN COMPRAS
GISERRERO YAURI JOHN RAYMUNDO	TRUIJILLO	HUARAZ	HUARAZ	47	29	EMPACADO, APOYO EN VENTA Y OPERATIVO DE CONTROL
ISHIKAWA HOYLE JUAN CARLOS	TRUIJILLO	TRUIJILLO (COM/VE	TRUIJILLO	79	17	EMPACADO, APOYO EN VENTA, APOYO EN COMPRAS Y OPERATIVO DE CONTROL

[illegible]

Para el caso de Trujillo se tienen 9 personas contratadas por recibos por honorarios, y todas estas personas fueron contratadas por recibos por honorarios desde el 2017 al 2021, en muchos de los casos mantienen continuidad en todos los meses salvo en el 2020 en el que hay algunos meses de discontinuidad, por lo que el riesgo para este caso es alto, ya que se demuestra con los recibos por honorarios la continuidad de la labor en actividades propias de la empresa, por lo que estas personas pueden demandar la desnaturalización de contrato de trabajo por primacía de la realidad y solicitar la

incorporación a la planilla de la empresa, teniendo la posibilidad de ganar dicha pretensión tanto en SUNAFIL como en el Poder Judicial. Por lo que es imprescindible tomar una decisión que reduzca o elimine el riesgo cuanto antes.

Caso Agencia Cusco

NOMBRES Y APELLIDOS	Agencia Sucur.	UNIDAD ORGANI	DONDE SE ENCUENTR	Total Recib	Meses Facturad	LABOR QUE DESEMPEÑA
PAUCAR HUAMAN JORGE	CUSCO	AGENCIA CUSCO	AGENCIA CUS	198	55	ALMACEN Y OPERATIVOS
CHILLIHUANI GONZALO CLAUDIO	CUSCO	AGENCIA CUSCO	AGENCIA CUS	166	52	ALMACEN Y OPERATIVOS
CCAPCHA LUNA JIMMYJHOEL	CUSCO	AGENCIA CUSCO	AGENCIA CUS	178	50	ALMACEN Y OPERATIVOS
LEON ANAYA JOEL LEONARDO	CUSCO	AGENCIA CUSCO	AGENCIA CUS	132	46	ALMACEN Y OPERATIVOS
CALANI HUALLPA FREDI	CUSCO	AGENCIA CUSCO	AGENCIA CUS	107	37	ALMACEN Y OPERATIVOS
PUMACHARA CAYULLA KARLO ANDREE	CUSCO	AGENCIA CUSCO	AGENCIA CUS	87	34	ALMACEN Y OPERATIVOS
ROQUE SUNI ESBEN	CUSCO	AGENCIA CUSCO	AGENCIA CUS	86	30	ALMACEN Y OPERATIVOS
MAMANI CONDORI BENIGNO	CUSCO	AGENCIA CUSCO	AGENCIA CUS	91	28	ALMACEN Y OPERATIVOS
OROSCO MAMANI JUAN VICTORIANO	CUSCO	AREQUIPA	U.O.C.KCOSÑ	37	23	U.O.C.KCOSÑIPATA
PUMACHARA QUISPE EDWAR SALOMON	CUSCO	AGENCIA CUSCO	AGENCIA CUS	48	22	ALMACEN Y OPERATIVOS
PAUCAR AIQUE PERCY	CUSCO	AGENCIA CUSCO	AGENCIA CUS	49	21	ALMACEN Y OPERATIVOS
ORDOÑEZ MAMANI MIGUEL ANGEL	CUSCO	AGENCIA CUSCO	AGENCIA CUS	55	20	ALMACEN Y OPERATIVOS
RIOS ROQUE ESTEBAN	CUSCO	QUILLABAMBA	AGENCIA CUS	49	18	ALMACEN Y OPERATIVOS
PAUCAR QUISPE RAUL	CUSCO	AGENCIA CUSCO	AGENCIA CUS	35	14	ALMACEN Y OPERATIVOS

[illegible]

Para el caso de la Agencia Cusco, se tienen a un total de 14 personas por recibos por honorarios, y de estas las 8 primeras vienen laborando prácticamente de manera continua (con unos pocos meses de discontinuidad) desde el 2017 hasta el 2021, por lo que el riesgo de una contingencia laboral es muy alta, sumado a ello las 7 personas restantes mantienen una continuidad en la actividad de manera marcada durante el 2020 y 2021, por lo que el riesgo de una contingencia laboral para este grupo es alta. Para ambos grupos es factible demostrar (con los recibos por honorarios) la continuidad de la labor en actividades propias de la empresa, por lo que estas personas pueden también demandar la desnaturalización de contrato de trabajo por primacía de la realidad y solicitar la incorporación a la planilla de la empresa, teniendo una alta posibilidad de ganar dicha pretensión tanto en SUNAFIL como en el Poder Judicial. Por lo que se demanda realizar acciones inmediatas para la disminución de dicho riesgo.

Caso Quebrada

NOMBRES Y APELLIDOS	Agencia Sucur	UNIDAD ORGANI	DONDE SE ENCUENTR	Total Recib	Meses Facturad	LABOR QUE DESEMPEÑA
CRUZ MELO LORENZO	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	100	37	APOYO EN DECOMISO
SANTOS HUALLPA EDMUNDO	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	77	32	APOYO EN DECOMISO
SANTA CRUZ FIGUEROA JUAN RICHARD	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	77	30	APOYO EN DECOMISO
POLIDO PILCO MARCO ANTONIO	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	79	27	APOYO EN DECOMISO
APAZA ALMANZA LUZGARDO	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	62	25	APOYO EN DECOMISO
QUISPE CHACMANI JORGE ALFREDO	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	57	23	APOYO EN DECOMISO
MACHACCA MUÑOZ WILSON	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	51	22	APOYO EN DECOMISO
QUISPE HUILLCA REYNALDO	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	50	21	APOYO EN DECOMISO
HUAHUATICO SORIA EFRAIN	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	40	18	APOYO EN DECOMISO
FIGUEROA DURAN JHOSEP	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	29	18	APOYO EN DECOMISO
MEDINA SORIA RENE	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	17	16	APOYO EN DECOMISO
ROJAS GUTIERREZ RONAL	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	32	13	APOYO EN DECOMISO
MENDEZ CASTILLO JULIO JAVIER	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	26	12	APOYO EN DECOMISO
TTITO CACERES ALEXANDRO	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	41	12	APOYO EN DECOMISO
ZAVALA NAVARRO JOSE MANUEL	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	26	11	APOYO EN DECOMISO
MOINA MACHACA FRANCISCO JAVIER	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	16	10	APOYO EN DECOMISO
QUISPE MONTALVO ALAIN	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	15	9	APOYO EN DECOMISO
LAYME VERA RICHARD	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	14	9	APOYO EN DECOMISO
VILLAFUERTE BOCANGEL GUIDO NELSON	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	19	9	APOYO EN DECOMISO
MEZA TORRABLA LIZANDRO	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	13	8	APOYO EN DECOMISO
TECSI TORRES TOMAS	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	11	6	APOYO EN DECOMISO
CHOQUEHUAYTA INQUILTUPA OSCAR	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	12	5	APOYO EN DECOMISO
QUISPE SALAS JUAN ALCIDES	QUILLABAMBA	QUEBRADA	QUEBRADA	13	5	APOYO EN DECOMISO

[illegible]

Para el caso de Quebrada se tienen a 23 personas que se encuentran por recibo por honorarios que tuvieron una actividad casi constante durante los años 2019 y 2020, observándose que en algunos casos hubieron personas que no emitieron recibos de honorarios durante el 2021, situación que favorece a la empresa siempre y cuando no se vuelva a contratar a esas personas, reduciendo así la contingencia que pudiera existir, por lo que el riesgo para esta sede es medio, pudiéndose tomar acciones que conduzcan a evitar la recontratación de las mismas personas.

Caso Quillabamba

Para el caso de Quillabamba se tienen un total de 35 personas, de las cuales estas se dividen en 02 grupos:

Grupo con actividad esporádica

NOMBRES Y APELLIDOS	Agencia Sucur	UNIDAD ORGANI	DONDE SE ENCUENTR	Total Recib	Meses Facturad	LABOR QUE DESEMPEÑA
QUISPE FLOREZ FREDY	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	TEMPORAL	59	30	APOYO EN EMPACADO Y ENSACADO
COPACONDORI HUAMANGA FRANZ YOCID	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	TEMPORAL	70	29	APOYO EN EMPACADO Y ENSACADO
CANSAYA HUANCA MICHAEL	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	TEMPORAL	50	26	APOYO EN EMPACADO Y ENSACADO
GARCIA TINTA PABLO JOSE.	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	TEMPORAL	117	26	APOYO EN EMPACADO Y ENSACADO
CUTIPA FARFAN JOSE	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	TEMPORAL	46	24	APOYO EN EMPACADO Y ENSACADO
BAZAN PACHECO S. LEONARDO	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	TEMPORAL	59	23	APOYO EN EMPACADO Y ENSACADO
VALER RAMOS ADRIEL	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	TEMPORAL	22	18	APOYO EN EMPACADO Y ENSACADO
CHOQUE GAYOSO JORGE	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	TEMPORAL	40	17	APOYO EN EMPACADO Y ENSACADO
OCAMPO KQUENTA RONALD	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	TEMPORAL	24	16	APOYO EN EMPACADO Y ENSACADO
ATAUSINCHI BERRIOS JOSIP LETSMAR	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	TEMPORAL	27	16	APOYO EN EMPACADO Y ENSACADO
HUERTAS FERREL RIVER ALVARO	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	TEMPORAL	30	13	APOYO EN EMPACADO Y ENSACADO
COHAILA HUAMAN OLMEDO	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	TEMPORAL	21	13	APOYO EN EMPACADO Y ENSACADO
HUAMAN GUZMAN EDZON	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	TEMPORAL	30	12	APOYO EN EMPACADO Y ENSACADO
ILLA DUEÑAS JUAN UVALDO	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	TEMPORAL	14	7	APOYO EN EMPACADO Y ENSACADO
QUISPE ARAGON JOHAN	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	TEMPORAL	14	5	APOYO EN EMPACADO Y ENSACADO
NAVARRETE VIZARRETA SADAN YOJALIN	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	TEMPORAL	10	4	APOYO EN EMPACADO Y ENSACADO
TINOCO DELGADO CARLOS IRWING	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	TEMPORAL	11	4	APOYO EN EMPACADO Y ENSACADO

PERSONAS POR RECIBOS POR HONORARIOS			2017												2018												2019												2020												2021											
NOMBRES Y APELLIDOS	Total Recib	Meses Facturad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12												
QUISPE FLOREZ FREDY	59	30	1	1	1	2	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1												
COPACONDORI HUAMANGA FRANZ YOCID	70	29	3	5	3	2	4	3	3	1	3	3	3	1	3	2	2	1	1	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1											
CANSAYA HUANCA MICHAEL	50	26	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3												
GARCIA TINTA PABLO JOSE.	117	26	3	4	4	#5	7	7	4	4	4	4	5	2	1	3	6	5	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1											
CUTIPA FARFAN JOSE	46	24	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1												
BAZAN PACHECO S. LEONARDO	59	23	3	4	3	4	1	1	3	2	5	2	6	2	3	3	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1												
VALER RAMOS ADRIEL	22	18	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1												
CHOQUE GAYOSO JORGE	40	17	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1												
OCAMPO KQUENTA RONALD	24	16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1												
ATAUSINCHI BERRIOS JOSIP LETSMAR	27	16	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1												
HUERTAS FERREL RIVER ALVARO	30	13	2	2	1	5	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1												
COHAILA HUAMAN OLMEDO	21	13	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1												
HUAMAN GUZMAN EDZON	30	12	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1												
ILLA DUEÑAS JUAN UVALDO	14	7	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1												
QUISPE ARAGON JOHAN	14	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1												
NAVARRETE VIZARRETA SADAN YOJALIN	10	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1												
TINOCO DELGADO CARLOS IRWING	11	4	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1												

Este grupo esporádico de 17 personas que realiza actividades temporales en apoyo de empacado y ensacado, los cuales han tenido actividades esporádicas desde el 2017 al 2020, reduciendo su actividad en el 2021, por lo que a este grupo ya no se debería de contratarse en el 2022 y con ello disminuir la contingencia laboral por tanto el riesgo para este caso es medio.

Grupo con actividad frecuente

NOMBRES Y APELLIDOS	Agencia Sucur	UNIDAD ORGANI	DONDE SE ENCUENTR	Total Recib	Meses Facturad	LABOR QUE DESEMPEÑA
SELIS MENDOZA YURI EMERZON	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	144	47	APOYO EN DECOMISO
CORDOVA SOLIS WALTER	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	72	40	APOYO EN DECOMISO
MENDOZA PASTOR JAVIER	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	45	25	APOYO EN DECOMISO
AYALA QUISPE WASHINGTON	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	39	22	APOYO EN DECOMISO
APAZA GUZMAN POOL ANTHONY	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	42	22	APOYO EN DECOMISO
ATAUSINCHI HUAMAN DENNIS DAJUL	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	53	22	APOYO EN DECOMISO
RIOS ROQUE ESTEBAN	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	49	18	APOYO EN DECOMISO
ZANABRIA ABARCA JHINO CHIRSTHIAN	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	52	18	APOYO EN DECOMISO
MOZO SONCCO ELVIS	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	33	18	APOYO EN DECOMISO
MEZA PAUCCAR RONY	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	41	18	APOYO EN DECOMISO
LUCERO OLARTE JAIME SEBASTIAN	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	31	16	APOYO EN DECOMISO
GARCIA GUTIERREZ EDY	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	47	15	APOYO EN DECOMISO
ANARA GALINDO DEIVIS	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	27	14	APOYO EN DECOMISO
SOLIS CHUMBES ELARD	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	22	13	APOYO EN DECOMISO
BARRIENTOS CCAHUA FERNANDO	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	19	12	APOYO EN DECOMISO
ESQUIVEL NUÑEZ ALFREDO	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	19	11	APOYO EN DECOMISO
ROJAS BROWN NIELS JULIAN	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	24	10	APOYO EN DECOMISO
QUISPE AGUILAR CRISTHIAN	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	QUILLABAMBA	10	9	APOYO EN DECOMISO

[illegible]

Este último grupo presenta a 18 personas, de las cuales las 4 primeras presentan actividades frecuentes desde el 2017 hasta el 2020 y durante el 2021 se ha reducido su actividad en algunos casos, y mientras que las 14 personas restantes ha tenido una actividad casi permanente durante el 2019 y 2020, reduciéndose su actividad durante el 2021, por lo que en este caso se puede reducir la contingencia si durante el 2022 en adelante se deje de contratar a dichas personas, tomando en consideración para cada una de ellas el tiempo y regularidad que tuvieron durante los años anteriores, por lo que el riesgo para el grupo de personas que tiene vinculación desde el 2017 es alto y medio para el grupo de personas que fue contratada desde el 2019.

Conclusiones y Recomendaciones

Como puede observarse la actividades de empaqueo y almacenamiento de hojas de coca y las actividades de intervención y operativos de fiscalización y control realizados por ENACO, son actividades que forman parte del proceso operativo descrito en el Mapa de Procesos de ENACO, y al ser actividades de carácter permanente y necesarias para la operatividad de la empresa no pueden ser desarrolladas por locación de servicios bajo recibo por honorarios, por lo que de enfrentar una demanda laboral por desnaturalización de contrato de trabajo, tanto en las dependencias de la SUNAFIL como el Poder Judicial, podrían determinar la existencia de la misma, no solo requiriendo el ingreso a la planilla de aquel personal que demuestre que la actividad realizada es permanente y forma parte del proceso productivo principal de la empresa, sino también ordenando el pago de beneficios sociales y laborales los mismos que podrían ser cuantiosos, por lo que para prevenir ese escenario, se presentan las siguientes recomendaciones:

- No se debería de contar personal por locación de servicios para actividades principales de la empresa, y más aún cuando existe alto riesgo de desnaturalización de contrato de trabajo. Sumado a ello se debe de considerar la LEY N° 31298, LEY QUE PROHÍBE A LAS ENTIDADES PÚBLICAS CONTRATAR PERSONAL MEDIANTE LA MODALIDAD DE LOCACIÓN DE SERVICIOS PARA



ACTIVIDADES DE NATURALEZA SUBORDINADA, la cual si bien es cierto es de aplicación a las Entidades Públicas, constituye un antecedente para evitar este tipo de contrataciones.

- Para el personal que viene laborando por locación de servicios de manera continua o casi continua desde el 2017 hasta el 2021 y según sea el caso, considerar la implementación de la tercerización de toda la actividad de almacenaje y empaque de hoja de coca, incluyendo en la tercerización la administración de almacenes, ello con la finalidad de separar toda esa actividad de la empresa. Mientras que el personal que realiza las actividades de apoyo en intervención y operativos de fiscalización podrían ser tercerizados con empresas que ofrecen servicios de seguridad y vigilancia los mismos que cuentan con personal capacitado y especializado para ese tipo de actividades, recomendación que se realiza debido a que existen casos en los que el personal ha sufrido agresiones por parte de las personas que realizan el comercio ilícito de hojas de coca, por lo que de ocurrir algún tipo de incidente fatal la empresa podría verse involucrada y afectada por permitir el trabajo de personas sin ningún tipo de seguro de vida.
- Finalmente como última alternativa, se puede evaluar la posibilidad de ingresar al personal que viene laborando de manera frecuente desde el año 2017 al 2021 a la planilla de la empresa, evaluando en cada caso el riesgo existente así como la factibilidad presupuestal.

Por todo lo expuesto, y mientras se espere la respuesta de la Gerencia General en cuanto a la decisión final para eliminar los riesgos medios y altos alertados y expuestos en el presente informe, se procederá a dar órdenes específicas a cada una de las sucursales y agencias para eliminar los riesgos bajos que se alertaron, para lo cual se ordenará que no se contrate personal por locación de servicios bajo recibos por honorarios de manera continua ni permanente, lo que permitirá eliminar los riesgos bajos que existentes, quedando solo los riesgos medios y altos que son puestos a consideración de la gerencia para definir la alternativa a seguir.


EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.
MAX JOHN QUIÑONEZ VARGAS
JEFE OFICINA DE RECURSOS HUMANOS



"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

INFORME N° 063-2022-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL

A : **Max Quiñonez Vargas**
Jefe Recursos Humanos

De : **Edgard Gutierrez Vargas**
Gerente de Comercio Tradicional

Asunto : Emite informe sobre el personal que se encuentra en la modalidad de Recibos por honorarios.

Referencia : Correo de fecha 17/05/2022 (mquinonez@enaco.com.pe)

Fecha : Cusco, 10 de junio del 2022

Previo un atento y cordial saludo, mediante el correo de la referencia, el área de Recursos humanos, solicita que se emita un informe sobre el personal que se encuentra brindando servicios bajo la modalidad de Recibos por Honorarios en las diferentes sedes de la empresa.

En este sentido, adjuntamos la información remitida por las distintas sedes y agencias que mantienen personal en este tipo de modalidad para su conocimiento y fines pertinentes.

Atentamente,

EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.
EDGARD GUTIERREZ VARGAS
GERENTE DE COMERCIO TRADICIONAL

EDGARD GUTIÉRREZ VARGAS
Gerente de Comercio Tradicional

CC.
ARCH.

PERSONAL POR RECIBO POR HONORARIOS**AGENCIA/SUCURSAL:****AYACUCHO**

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	LABOR QUE DESEMPEÑA	UNIDAD DONDE SE ENCUENTRA	PERIODO APROXIMADO QUE APOYA	OBSERVACION
1	Antanacia Flores Quispe	Limpieza de local	Ayacucho	Contrato Temporal 01-04-2022 Al: 31-12-2022	Orden de Servicios No. 040-2022
2	Kevin Laura Espinoza	Por empacado de hoja de coca	Ayacucho	Eventual	Recibo Honorarios

PERSONAL POR RECIBO POR HONORARIOS

AGENCIA CUSCO

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	LABOR QUE DESEMPEÑA	UNIDAD DONDE SE ENCUENTRA	PERIODO APROXIMADO QUE APOYA	OBSERVACION
1	Orosco Mamani, Juan Victoriano	72285655	VENTAS MOVILES, COMPRAS MOVILES, OPERATIVOS DE CONTROL Y TRABAJOS EN ALMACEN (estibaje, empacado, rumado, etc)	Kcosñipata	set. 19 a la fecha	Por las actividades propias de la empresa en el proceso de comercializacion se requiere personal adicional al CAP, en Kcosñipata contamos con dos plazas por coberturar, asimismo para almacen y operativos de control es indispensable personal para cumplimiento de objetivos. Se evalúe su contratación por tener continuidad de buen tiempo atras y evitar contingencias.
2	Paucar Huamani Jorge	48565048		Kcosñipata	feb. 19 a la fecha	
3	Calani Huallpa Fredy	41986704		Cusco	ene. 19 a la fecha	
4	Ccapcha Luna Jimmy Jhoel	47186717		Cusco	jun. 19 a la fecha	
5	Chillihuani Gonzalo Claudio	76584470		Cusco	ene. 19 a la fecha	
6	Leon Anaya Joel Leonardo	46487902		Cusco	ene. 19 a la fecha	
7	Mamani Condori Benigno	42726481		Cusco	feb. 19 a la fecha	
8	Ordoñez Mamani Miguel Angel	75816696		Cusco	mar. 19 a la fecha	
9	Paucar Aique Percy	48565048		Cusco	feb. 19 a la fecha	
10	Pumachara Quispe Edwar Salomon	48490903		Cusco	oct. 19 a la fecha	
11	Rios Roque Esteban	77378172		Cusco	dic. 20 a la fecha	
12	Pumachara Cayulla Karlo Andre	73664425		Cusco	ene. 19 a la fecha	

*Las personas mencionadas son personal constante que se encuentra girando recibos por honorarios

PERSONAL POR RECIBO POR HONORARIOS	
AGENCIA/SUCURSAL:	HUANCAYO

HUANCAYO

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	LABOR QUE DESEMPEÑA	UNIDAD DONDE SE ENCUENTRA	PERIODO APROXIMADO QUE APOYA	OBSERVACION
1	PINEDO TORRES DARWIN	22514378	VENTAS MOVILES, TRASLADO DE HOJA DE COCA, APOYO EN OPERATIVOS AL CONTROL DEL COMERCIO ILEGAL DE HOJA DE COCA.	HUANUCO	AÑO 2017 A LA FECHA	TRABAJO COMO VIGILANTE DESDE EL 2007 HASTA EL 2017 EN ENACO

NOTA: ESTA INFORMACION FUE PROPORCIONADA POR EL SR. RAFAEL VERGARA, RESPONSABLE DE LA UNIDAD OPERATIVA HUANUCO.

NECESIDAD
PERSONAL POR RECIBO POR HONORARIOS

PERSONAL POR RECIBO POR HONORARIOS

N°	CANTIDAD POR UNIDAD	DNI	LABOR QUE DESEMPEÑA	UNIDAD DONDE SE PROPONE	PERIODO APROXIMADO QUE APOYA	OBSERVACION
1	04 PERSONAS		OPERATIVOS, FISCALIZACION, VENTAS MOVILES.	HUANCAYO		
2	04 PERSONAS		OPERATIVOS, FISCALIZACION, VENTAS MOVILES.	HUANUCO		
3	02 PERSONAS		OPERATIVOS, FISCALIZACION, VENTAS MOVILES.	SAN RAMON		
4	02 PERSONAS		OPERATIVOS, FISCALIZACION, VENTAS MOVILES.	TINGO MARIA		

NOTA: HASTA EL AÑO 2016 LA SUCURSAL HUANCAYO CONTABA CON 13 PERSONAL DE APOYO.

NECESIDAD DE PERSONAL POR RECIBO POR HONORARIOS

AGENCIA/SUCURSAL:

JULIACA

N°	CANTIDAD POR UNIDAD	DNI	LABOR QUE DESEMPEÑA	UNIDAD DONDE SE PROPONE	PERIODO APROXIMADO QUE APOYA	OBSERVACION
1	02 PERSONAS		OPERATIVOS.	JULIACA		
2	01 PERSONA		OPERATIVOS, FISCALIZACION, VENTAS MOVILES.	AYAVIRI		
3	01 PERSONA		EMPACADO	JULIACA		

*La cantidad de personas son en relación a las necesidades de la Ag/Suc.

PERSONAL POR RECIBO POR HONORARIOS

AGENCIA/SUCURSAL:

SUCURSAL QUILLABAMBA y QUEBRADA

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	LABOR QUE DESEMPEÑA	UNIDAD DONDE SE ENCUENTRA	OBSERVACION
1	ESTRELLA VALENCIA VICTOR JOSE	46013976	SERVICIO DE VENTEO ENSACADO Y CARGUIO DE HOJAS DE COCA	UNIDAD OPERATIVA DE COMPRAS SANTA MARIA - SUC. QUILLABAMBA	
2	VALER RAMOS ADRIEL	46755322	SERVICIO DE VENTEO ENSACADO Y CARGUIO DE HOJAS DE COCA	UNIDAD OPERATIVA DE COMPRAS KITENI - SUC. QUILLABAMBA	
3	COHAILA HUAMAN OLMEDO	23854223	SERVICIO DE VENTEO ENSACADO Y CARGUIO DE HOJAS DE COCA	UNIDAD OPERATIVA DE COMPRAS COLCA PALTAYBAMBA - AGENCIA QUEBRADA	
4	CANSAYA HUANCA MICHAEL	48406360	SERVICIO DE VENTEO ENSACADO Y CARGUIO DE HOJAS DE COCA	UNIDAD OPERATIVA DE COMPRAS VERSALLES - AGENCIA QUEBRADA	
5	QUISPE FLOREZ FREDY	24991937	SERVICIO DE VENTEO ENSACADO Y CARGUIO DE HOJAS DE COCA	UNIDAD OPERATIVA DE COMPRAS PALMA REAL - SUC. QUILLABAMBA	
6	MORALES MONTERROSO HEBERT	40016929	SERVICIO DE VENTEO ENSACADO Y CARGUIO DE HOJAS DE COCA	UNIDAD OPERATIVA DE COMPRAS QUELLOUNO - SUC. QUILLABAMBA	
7	PEREZ SILVA GUILLERMO ENZO	45787849	SERVICIO DE VENTEO ENSACADO Y CARGUIO DE HOJAS DE COCA	UNIDAD OPERATIVA DE COMPRAS MARANURA - SUC. QUILLABAMBA	
8	CORDOVA SOLIS WALTER	24949775	SERVICIO DE VENTEO ENSACADO Y CARGUIO DE HOJAS DE COCA	UNIDAD OPERATIVA DE COMPRAS SANTA MARIA - SUC. QUILLABAMBA	
9	ATAUSINCHI HUAMAN DENNIS DAJUL	71372061		UNIDAD OPERATIVA DE COMPRAS ECHARATI - SUC. QUILLABAMBA	
10	HUAMAN GUZMAN EDWAR	71841758	SERVICIO DE VENTEO ENSACADO Y CARGUIO DE HOJAS DE COCA	UNIDAD OPERATIVA DE COMPRAS PUTUCUSI CHANCAMAYO - AGENCIA QUEBRADA	
11	QUISPE HUILLCA REYNALDO	71603842	SERVICIO DE VENTEO ENSACADO Y CARGUIO DE HOJAS DE COCA	COMPRA MOVIL KELCAYBAMBA - AGENCIA QUEBRADA	
12	HUAMAN GUZMAN EDWAR	71841758	SERVICIO DE VENTEO ENSACADO - EMPACADO Y CARGUIO DE HOJAS DE COCA	AGENCIA QUEBRADA	
13	FIGUEROA DURAN JHOSEP	72884526	SERVICIO DE VENTEO ENSACADO Y CARGUIO DE HOJAS DE COCA	AGENCIA QUEBRADA	
14	TECSI TORRES TOMAS	24491687	SERVICIO DE VENTEO ENSACADO Y CARGUIO DE HOJAS DE COCA	UNIDAD OPERATIVA DE COMPRAS SAN LORENZO - AGENCIA QUEBRADA	
15	MACHACCA MUÑOZ WILSON	48025153	PAGO POR SERVICIO DE VENTEO Y EMPACADO DE HOJA DE COCA	AGENCIA QUEBRADA	

*Las personas mencionadas son personal constante que se encuentra girando recibos por honorarios

PERSONAL POR RECIBO POR HONORARIOS**AGENCIA/SUCURSAL:****TRUJILLO**

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	LABOR QUE DESEMPEÑA	UNIDAD DONDE SE ENCUENTRA
1	ISHIKAWA HOYLE JUAN CARLOS	70877664	EMPACADO, APOYO EN VENTA, APOYO EN COMPRAS Y OPERATIVO DE CONTROL	TRUJILLO
2	OLIVA SALDAÑA JORGE LUIS	17918747	EMPACADO, APOYO EN VENTA, APOYO EN COMPRAS Y OPERATIVO DE CONTROL	TRUJILLO
3	NEIRA VASQUEZ ROXANA DEL SOCORRO	43102048	LIMPIEZA DE OFICINA ENACO TRUJILLO	TRUJILLO
4	PASCUAL ALVA SEGUNDO MANUEL	70355538	EMPACADO, APOYO EN COMPRAS	RANCHO GRANDE
5	BENITEZ AVILA SANTOS LEOCADIO	19091733	EMPACADO, APOYO EN COMPRAS	CALLANCAS
6	SANCHEZ RUIZ INESTOR BENIGNO	19558158	EMPACADO, APOYO EN VENTA, APOYO EN COMPRAS Y OPERATIVO DE CONTROL	HUAMACHUCO
7	ACOSTA ALIAGA INOCENTE	27058056	EMPACADO, APOYO EN VENTA, APOYO EN COMPRAS Y OPERATIVO DE CONTROL	CELENDIN
8	GUERRERO YAURI JOHN RAYMUNDO	44614620	EMPACADO, APOYO EN VENTA Y OPERATIVO DE CONTROL	HUARAZ
9	APARICIO DIAZ ALEJANDRO MELQUIADES	31628599	EMPACADO, APOYO EN VENTA Y OPERATIVO DE CONTROL	HUARAZ
10	PILCO SERVAN ARTURO	33430512	EMPACADO, APOYO EN VENTA, APOYO EN COMPRAS Y OPERATIVO DE CONTROL	CHACHAPOYAS

*Las personas mencionadas son personal constante que se encuentra girando recibos por honorarios

TRAMITE DEL DOCUMENTO 168769

cgalarza - 181.176.171.137

Documento	CEDULA DE NOTIFICACION 0 / 2022 BCO DE LA NACION
Asunto	Cobranza coactiva por multa SUNAFIL, pagado el 12.04.2022 la suma de S/. 50,267.19, liquidació de cobranza cancelada el 18.04.2022 por S/. 926.90
Expediente	119531
Fecha	2022-05-04
Unidad Orgánica	BANCO DE LA NACION
Firma	JUAN JOSE CASSARO RABANAL
Cargo	EJECUTOR COACTIVO BANCO DE LA NACION
Folios	1
Referencias	

Fecha	Operación	Origen	Persona origen	Proveido	Destino	Persona destino
2022-05-04 15:00:37	Registrado	CONTROL PATRIMONIAL - TRAMITE DOCUMENTARIO	GLORIA PEÑA CHALCO			
2022-05-04 15:16:58	Derivado	CONTROL PATRIMONIAL - TRAMITE DOCUMENTARIO	GLORIA PEÑA CHALCO	Para su conocimiento	OAJ-(JEFATURA)	
2022-05-04 15:16:58	Derivado	CONTROL PATRIMONIAL - TRAMITE DOCUMENTARIO	GLORIA PEÑA CHALCO	Para su atención, entrego en medio fisico el original	RH- JEFATURA	
2022-05-04 15:20:14	Registrado	OAJ-(JEFATURA)	VERENA ARGELIA GUEVARA PEÑA			
2022-05-05 09:28:48	Registrado	RH- JEFATURA	Max Quiñonez Vargas			
2022-05-05 11:02:57	Derivado	OAJ-(JEFATURA)	VERENA ARGELIA GUEVARA PEÑA	Para su conocimiento: La Oficina de Recursos Humanos debe cumplir con informar al Departamento de Contabilidad de ENACO S.A. el pago de dicha multa de SUNAFIL, dado que esa área contable registra y actualiza el rubro denominado "multas". Atte.	OAJ-(JEFATURA)	
2022-05-05 11:02:57	Derivado	OAJ-(JEFATURA)	VERENA ARGELIA GUEVARA PEÑA	Para su conocimiento: La Oficina de Recursos Humanos debe cumplir con informar al Departamento de Contabilidad de ENACO S.A. el pago de dicha multa de SUNAFIL, dado que esa área contable registra y actualiza el rubro denominado "multas". Atte.	GPPI-PRESUPUESTO	
2022-05-05 11:02:57	Derivado	OAJ-(JEFATURA)	VERENA ARGELIA GUEVARA PEÑA	Para su conocimiento: La Oficina de Recursos	GPPI-GERENCIA	

Fecha	Operación	Origen	Persona origen	Proveído	Destino	Persona destino
				Humanos debe cumplir con informar al Departamento de Contabilidad de ENACO S.A. el pago de dicha multa de SUNAFIL, dado que esa área contable registra y actualiza el rubro denominado "multas". Atte.		
2022-05-05 11:02:57	Derivado	OAJ-(JEFATURA)	VERENA ARGELIA GUEVARA PEÑA	Para su conocimiento: La Oficina de Recursos Humanos debe cumplir con informar al Departamento de Contabilidad de ENACO S.A. el pago de dicha multa de SUNAFIL, dado que esa área contable registra y actualiza el rubro denominado "multas". Atte.	GERENCIA DE ADMINISTRACION Y FINANZAS	
2022-05-05 11:02:57	Derivado	OAJ-(JEFATURA)	VERENA ARGELIA GUEVARA PEÑA	Para su atención prioritaria: Cumplir con informar al Departamento de Contabilidad de ENACO S.A. el pago de dicha multa de SUNAFIL, dado que esa área registra y actualiza el rubro denominado "multas". Atte.	RH- JEFATURA	
2022-05-05 11:07:18	Registrado	OAJ-(JEFATURA)	VERENA ARGELIA GUEVARA PEÑA			
2022-05-05 11:08:04	Archivado	OAJ-(JEFATURA)	VERENA ARGELIA GUEVARA PEÑA	Se tomó conocimiento.		
2022-05-05 11:41:55	Registrado	RH- JEFATURA	Max Quiñonez Vargas			
2022-05-05 11:43:44	Derivado	RH- JEFATURA	Max Quiñonez Vargas	Por favor emitir el documento correspondiente a la SUNAFIL, así mismo emitir el documento para el área de contabilidad indicando la realización del pago y descuento de la provisión correspondiente.	RH-Analista legal relaciones laborales	
2022-05-05 14:16:41	Registrado	GPPI-PRESUPUESTO	JHONNY HARTLEY SOBRINO			
2022-05-05 15:44:26	Registrado	GERENCIA DE ADMINISTRACION Y FINANZAS	MARIA VANESSA VELEZMORO ORMEÑO			
2022-05-05 15:59:24	Registrado	RH-Analista legal relaciones laborales	LINDA FRANCESCA BAQUERIZO NUÑEZ			
2022-05-06 10:44:54	Archivado	GPPI-PRESUPUESTO	JHONNY HARTLEY SOBRINO	Se tomó conocimiento		
2022-05-09 18:17:56	Archivado	RH-Analista legal relaciones laborales	LINDA FRANCESCA BAQUERIZO NUÑEZ	Se tomaron las acciones correspondientes, se envió el proyecto de		

Fecha	Operación	Origen	Persona origen	Proveido	Destino	Persona destino
				oficio para SUNAFIL. Respecto de las provisiones, ya fue retirado.		
2022-05-11 11:03:00	Derivado	GERENCIA DE ADMINISTRACION Y FINANZAS 	FABIOLA MONICA GALLEGOS GRADOS	Para su conocimiento	CONTABILIDAD	
2022-05-11 11:03:00	Derivado	GERENCIA DE ADMINISTRACION Y FINANZAS 	FABIOLA MONICA GALLEGOS GRADOS	Para su control	GERENCIA DE ADMINISTRACION Y FINANZAS	
2022-05-11 11:03:00	Derivación Eliminada	GERENCIA DE ADMINISTRACION Y FINANZAS	FABIOLA MONICA GALLEGOS GRADOS	ELIMINADO POR: Por error al seleccionar el destino A LA ACCION: Para su atención.- Por encargo de la GAF, sírvase considerar el proveido de la OAJ para futuras sit	OAJ-(JEFATURA)	
2022-05-11 11:11:51	Derivado	GERENCIA DE ADMINISTRACION Y FINANZAS	FABIOLA MONICA GALLEGOS GRADOS	Para su atención.- Por encargo de la GAF, sírvase considerar el proveido de la OAJ para futuras situaciones por ser este el conducto regular	RH- JEFATURA	
2022-05-11 12:44:11	Registrado	CONTABILIDAD 	Consuelo Guía Dueñas			
2022-05-11 17:51:16	Derivado	CONTABILIDAD	Consuelo Guía Dueñas	Para su conocimiento	CONTABILIDAD	SPIARES
2022-05-12 09:08:18	Registrado	RH- JEFATURA	Max Quiñonez Vargas			
2022-05-12 09:59:24	Registrado	GERENCIA DE ADMINISTRACION Y FINANZAS 	MARIA VANESSA VELEZMORO ORMEÑO			
2022-05-13 16:29:07	Registrado	GPPI-GERENCIA	CRISTIAN EDUARDO GALARZA MESÍAS			
2022-05-13 16:59:48	Derivado	GPPI-GERENCIA	CRISTIAN EDUARDO GALARZA MESÍAS	Para su conocimiento	OAJ-(JEFATURA)	
2022-05-13 16:59:48	Derivado	GPPI-GERENCIA	CRISTIAN EDUARDO GALARZA MESÍAS	Para su conocimiento	GERENCIA GENERAL	
2022-05-13 16:59:48	Derivado	GPPI-GERENCIA	CRISTIAN EDUARDO GALARZA MESÍAS	Para su atención, evaluar si existe la responsabilidad administrativa de algun colaborador o ex colaborador y activar las acciones que correspondan en coordinación con OAJ	RH- JEFATURA	
2022-05-16 08:26:04	Registrado	OAJ-(JEFATURA)	VERENA ARGELIA GUEVARA PEÑA			
2022-05-16 08:26:35	Archivado	OAJ-(JEFATURA)	VERENA ARGELIA GUEVARA PEÑA	Se tomó conocimiento		
2022-05-16 08:52:11	Registrado	CONTABILIDAD	SANDRA PILARES QUISPE			SPIARES
2022-05-16 09:07:39	Registrado	RH- JEFATURA	Max Quiñonez Vargas			

Fecha	Operación	Origen	Persona origen	Proveído	Destino	Persona destino
2022-05-16 10:30:52	Derivado	RH- JEFATURA	Max Quiñonez Vargas	Para su atención, evaluar si existe la responsabilidad administrativa de algún colaborador o ex colaborador por la multa impuesta a la empresa.	RH-Analista legal relaciones laborales	
2022-05-16 12:42:09	Derivado	GERENCIA DE ADMINISTRACION Y FINANZAS	MARIA VANESSA VELEZMORO ORMEÑO	Para su conocimiento.- Se hace notar que RRHH no informó del hecho a efecto de provisionar contablemente dicho gasto. Tomar las acciones correspondientes a fin de iniciar con el deslinde de responsabilidades para determinar el origen de la multa la cual perjudica a la empresa	GERENCIA GENERAL	
2022-05-16 12:42:09	Derivado	GERENCIA DE ADMINISTRACION Y FINANZAS	MARIA VANESSA VELEZMORO ORMEÑO	Para su atención.- Se hace notar que RRHH no informó del hecho a efecto de provisionar contablemente dicho gasto. Tomar las acciones correspondientes a fin de iniciar con el deslinde de responsabilidades para determinar el origen de la multa la cual perjudica a la empresa	RH- JEFATURA	
2022-05-16 14:24:54	Registrado	GERENCIA GENERAL	CRISTIAN EDUARDO GALARZA MESÍAS			
2022-05-16 14:40:55	Registrado	GERENCIA GENERAL	CRISTIAN EDUARDO GALARZA MESÍAS			
2022-05-16 15:20:38	Derivado	GERENCIA GENERAL	CRISTIAN EDUARDO GALARZA MESÍAS	Para su conocimiento	OFICINA DE CONTROL SELECTIVO - JEFE	
2022-05-16 15:20:38	Derivado	GERENCIA GENERAL	CRISTIAN EDUARDO GALARZA MESÍAS	Para su conocimiento	OAJ-(JEFATURA)	
2022-05-16 15:20:38	Derivado	GERENCIA GENERAL	CRISTIAN EDUARDO GALARZA MESÍAS	Para su atención, realizar como jefatura las indagaciones con la línea de tiempo correspondiente para el deslinde de responsabilidades de todo el tema administrativo y la razón por la cual no se impugno judicialmente el caso.	RH- JEFATURA	
2022-05-16 15:28:27	Registrado	OFICINA DE CONTROL SELECTIVO - JEFE	HENRY WILLIAM GIL HERRERA			
2022-05-16 15:34:57	Derivado	GERENCIA GENERAL	CRISTIAN EDUARDO GALARZA MESÍAS	Se tomaron las acciones correspondientes	GERENCIA GENERAL	LCASAS
2022-05-16 15:58:43	Registrado	OAJ-(JEFATURA)	VERENA ARGELIA GUEVARA PEÑA			

Fecha	Operación	Origen	Persona origen	Proveído	Destino	Persona destino
2022-05-16 16:19:16	Registrado	GERENCIA GENERAL	LOURDES CASAS BARBOZA			LCASAS
2022-05-16 16:20:03	Archivado	GERENCIA GENERAL	LOURDES CASAS BARBOZA	Derivado al Jefe de ORH, para las acciones correspondientes		
2022-05-16 16:38:50	Archivado	OAJ-(JEFATURA)	VERENA ARGELIA GUEVARA PEÑA	Se tomó conocimiento.		
2022-05-17 10:16:51	Registrado	RH- JEFATURA	Max Quiñonez Vargas			
2022-05-17 10:16:51	Registrado	RH- JEFATURA	Max Quiñonez Vargas			
2022-05-17 13:06:42	Registrado	RH-Analista legal relaciones laborales	LINDA FRANCESCA BAQUERIZO NUÑEZ			
2022-05-18 08:15:58	Archivado	OFICINA DE CONTROL SELECTIVO - JEFE	HENRY WILLIAM GIL HERRERA	Se tomó conocimiento		
2022-05-20 15:27:47	Archivado	CONTABILIDAD	SANDRA PILARES QUISPE	Se tomó conocimiento		
2022-06-03 16:32:37	Derivado	RH-Analista legal relaciones laborales	LINDA FRANCESCA BAQUERIZO NUÑEZ	Para su atención	RH-Analista legal relaciones laborales	LBAQUERIZO
2022-06-06 12:35:56	Archivado	RH- JEFATURA	Max Quiñonez Vargas	Atendido		
2022-06-06 13:44:37	Archivado	RH- JEFATURA	Max Quiñonez Vargas	Atendido		
2022-06-09 14:44:54	Registrado	RH-Analista legal relaciones laborales	LINDA FRANCESCA BAQUERIZO NUÑEZ			LBAQUERIZO
2022-06-20 09:30:07	Archivado	RH- JEFATURA	Max Quiñonez Vargas	Se tomó conocimiento		
2022-06-20 09:30:07	Archivado	RH- JEFATURA	Max Quiñonez Vargas	Se tomó conocimiento		
2022-07-01 10:50:44	Archivado	RH-Analista legal relaciones laborales	LINDA FRANCESCA BAQUERIZO NUÑEZ	Archivo temporal		

EJECUTORIA COACTIVA

Aux. Coactivo : Dr. Luis Felipe Ruiz Angulo
Expediente : 041195-2022-SUNAFIL
Asunto : Cobranza coactiva por multa
Ejecutante : Banco de la Nación
Acreedor : Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral - SUNAFIL
Deudor : Empresa Nacional de la Coca S.A.



CÉDULA DE NOTIFICACIÓN

SEÑORES : Empresa Nacional de la Coca S.A.
DIRECCIÓN : Calle Tenerías N° 103 - Distrito de San Sebastián - Cusco
E-MAIL : mquinonez@enaco.com.pe

Hago saber a ustedes que el señor Ejecutor Coactivo del Banco de la Nación ha proveído la siguiente resolución:

RESOLUCIÓN NÚMERO DOS

Lima, veintidós de abril de dos mil veintidós.-

ATENDIENDO: Primero.- Que conforme se acredita en autos, mediante liquidación de cobranza Nro. 20105, cancelada con fecha 12 de abril de 2022 por la suma total de S/. 50, 267.19 (Cincuenta Mil Doscientos Sesenta y Siete y 19/100 Soles) y liquidación de cobranza Nro. 20106, cancelada con fecha 18 de abril de 2022 por la suma total de S/. 926.90 (Novecientos Veintiséis y 90/100 Soles), más su respectivo comprobante de pago otorgado por el Banco de la Nación, la empresa obligada **ha cumplido con cancelar la deuda materia del presente procedimiento coactivo**, correspondiente a la resolución de sub intendencia Nro. 411-2020-SUNAFIL/IRE-CISCO; así como el interés moratorio y costas procesales conforme a ley.-
Segundo.- Que, conforme a lo dispuesto por el inciso a) del numeral 16.1° del artículo 16° del Texto Único Ordenado de la Ley Nro. 26979 – Ley de Procedimiento de Ejecución Coactiva, aprobado mediante Decreto Supremo número 018-2008-JUS; señala, **Suspensión del Procedimiento:** *"Ninguna autoridad administrativa o política podrá suspender el Procedimiento, con excepción del executor que deberá hacerlo, bajo responsabilidad, cuando: a) La deuda haya quedado extinguida o la obligación haya sido cumplida"*; por lo que se **RESUELVE: 1.- SUSPENDER** el procedimiento de ejecución coactiva seguido contra el **Empresa Nacional de la Coca S.A. (RUC N° 20114883230)**, por concepto de multa impuesta por la Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral – SUNAFIL.- **2.- NOTIFICAR** la presente resolución coactiva a la obligada a través del correo electrónico: mquinonez@enaco.com.pe, en el marco de las dificultades operativas, administrativas y de otra índole generadas por la Pandemia – COVID 19; disponiéndose el archivo de los presentes autos y la devolución de las resoluciones aludidas.- Fdo.- Juan José Cassaró Rabanal.- Ejecutor Coactivo.- Luis Felipe Ruiz Angulo.- Auxiliar Coactivo.- Lo que notifico a ustedes conforme a Ley.-

Lima, 22 de abril de 2022.


BANCO DE LA NACION
Mg. Juan José Cassaró Rabanal
Ejecutor Coactivo

ANEXO 8

PAGOS PENDIENTES A PROVEEDORES (Consolidado)								
Item	Oficina	Proveedor	Tipo	Detalle del bien o Servicio	Moneda (\$/o US\$)	Monto (incluye I.G.V.)	PAGADO / PENDIENTE	TOTAL
1	SEDE CENTRAL - CUSCO	CORPORACION RIO MANTARO S.A.C.	SERVICIO	SERVICIO DE ASEO Y LIMPIEZA EN INSTALACIONES DE ENACO SEDE CUSCO PERIODO:01/05/2022 AL 31/05/2022	Soles	S/. 4,451.24	PENDIENTE	S/. 216,160.02
2	SEDE CENTRAL - CUSCO	VIETTEL PERU S.A.C.	SERVICIO	SERVICIO DE INTERNET DEDICADO_CF CONTRATO Nro 025-2020-ENACO SA / CONTRATACION DE SERVICIO DE INTERCONEXIÓN ENTRE 8 OFICINAS DE PROVINCIAS Y LIMA DE ENACO S.A. (14/04/2022 - 13/05/2022)	Soles	S/. 14,793.58	PAGADO 06/07/2022	
3	SEDE CENTRAL - CUSCO	XPERTA GESTION EMPRESARIAL SAC	SERVICIO	CONTRATACION DEL SERVICIO DE CONSULTORIA PARA LA ELABORACION DEL PLAN ESTRATEGICO 2022-2026 DE ENACO S.A. UNICO ENTREGABLE.	Soles	S/. 31,000.00	PENDIENTE	
4	SEDE CENTRAL - CUSCO	FERNANDO AMAUT PAUCAR	SERVICIO	Prestación de servicios OCI - Abog. Fernando Amaut Paucar (Primer entregable).	Soles	S/. 3,000.00	PAGADO 06/07/2022	
5	SEDE CENTRAL - CUSCO	SERVICIOS POSTALES DEL PERU S.A.	SERVICIO	POR EL SERVICIO DE MENSAJERIA ABRIL 2022	Soles	S/. 41.20	PAGADO 06/07/2022	
6	SEDE CENTRAL - CUSCO	SERVICIOS POSTALES DEL PERU S.A.	SERVICIO	POR EL SERVICIO DE MENSAJERIA MAYO 2022	Soles	S/. 164.50	PAGADO 06/07/2022	
7	SEDE CENTRAL - CUSCO	MAPFRE COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS	SERVICIO	POR LA ADQUISICION DE 03 SOATS PERIODO MAYO 2022 AL MAYO 2023	Soles	S/. 510.00	PAGADO 06/07/2022	
8	SEDE CENTRAL - CUSCO	INETUM ESPAÑA S.A.	SERVICIO	ADJUDICACION SIMPLIFICADA N°005-2019-FONAFE - CONTRATACION DEL SERVICIO DE ARRENDAMIENTO DE EQUIPOS DE COMPUTO FASE 4 PARA LAS EMPRESAS DEL ESTADO BAJO EL AMBITO DE FONAFE (32/48) DEL 18/04/2022 AL 17/05/2022	DÓLARES AMERICANOS	S/. 2,351.33	PENDIENTE	
9	SEDE CENTRAL - CUSCO	INETUM ESPAÑA S.A.	SERVICIO	PRESTACION ACCESORIA 1 - ADJUDICACION SIMPLIFICADA N°005-2019-FONAFE - CONTRATACION DEL SERVICIO DE ARRENDAMIENTO DE EQUIPOS DE COMPUTO FASE 4 PARA LAS EMPRESAS DEL ESTADO BAJO EL AMBITO DE FONAFE (30/46) DEL 18/04/2022 AL 17/05/2022	DÓLARES AMERICANOS	S/. 184.14	PENDIENTE	
10	SEDE CENTRAL - CUSCO	FLORES RIBBECK HENRRY	SERVICIO	MANTENIMIENTO FISICO PREVENTIVO EN SERVIDORES HP PROLIANT DL 320	Soles	S/. 240.00	PAGADO 06/07/2022	
11	SEDE CENTRAL - CUSCO	INETUM ESPAÑA S.A.	SERVICIO	ADJUDICACION SIMPLIFICADA N°005-2019-FONAFE - CONTRATACION DEL SERVICIO DE ARRENDAMIENTO DE EQUIPOS DE COMPUTO FASE 4 PARA LAS EMPRESAS DEL ESTADO BAJO EL AMBITO DE FONAFE (32/48) DEL 18/05/2022 AL 17/06/2022	DÓLARES AMERICANOS	S/. 2,351.33	PENDIENTE	
12	SEDE CENTRAL - CUSCO	INETUM ESPAÑA S.A.	SERVICIO	PRESTACION ACCESORIA 1 - ADJUDICACION SIMPLIFICADA N°005-2019-FONAFE - CONTRATACION DEL SERVICIO DE ARRENDAMIENTO DE EQUIPOS DE COMPUTO FASE 4 PARA LAS EMPRESAS DEL ESTADO BAJO EL AMBITO DE FONAFE (30/46) DEL 18/05/2022 AL 17/06/2022	DÓLARES AMERICANOS	S/. 184.14	PENDIENTE	
13	SEDE CENTRAL - CUSCO	VERA AUDITORES Y ASOCIADOS SOC. CIV. DE R.L.	SERVICIO	TERCER Y CUARTO ENTREGABLE DEL SERVICIO DE ESTUDIO, REVISIÓN Y RECÁLCULO DEL PASIVO DIFERIDO CONFORME A LA NIC 12 Y EL IMPACTO EN LA DECLARACIÓN JURADA ANUAL DEL IMPUESTO A LA RENTA - PERIODO 2014-2020.	Soles	S/. 47,873.00	PENDIENTE	
14	SEDE CENTRAL - CUSCO	RENTAEQUIPOS LEASING PERÚ S.A.	SERVICIO	SERVICIO DE ARRENDAMIENTO DE 2 UNIDADES (AXS887, AXT715) DE ABRIL 2022. Periodo: 05/04/2022 AL 04/05/2022	Soles	S/. 4,111.12	PENDIENTE	
15	SEDE CENTRAL - CUSCO	RENTAEQUIPOS LEASING PERÚ S.A.	SERVICIO	SERVICIO DE ARRENDAMIENTO DE 3 UNIDADES (BHC877, BHD776,BHD908) DE ABRIL 2022. Periodo: 18/04/2022 AL 17/05/2022	DÓLARES AMERICANOS	S/. 1,932.70	PENDIENTE	
16	SEDE CENTRAL - CUSCO	SERVICIOS GENERALES SEGESTONGER S.A.C.	SERVICIO	SERVICIO DE SEGURIDAD Y VIGILANCIA PRIVADA PARA LAS INSTALACIONES DE LA SEDE CUSCO. PERIODO:06/05/2022 AL 05/06/2022	Soles	S/. 2,232.34	PENDIENTE	
17	SEDE CENTRAL - CUSCO	LATAM AIRLINES PEU S.A.	SERVICIO	POR LA ADQUISICION DE PASAJES AEREOS PARA EL SR. CRISTIAN EDUARDO GALARZA MESIAS. Ruta: Lima- Cusco	Soles	S/. 992.40	PENDIENTE	
18	SEDE CENTRAL - CUSCO	LATAM AIRLINES PEU S.A.	SERVICIO	POR LA ADQUISICION DE PASAJES AEREOS PARA EL SR. ANGEL CCARI GALINDO MESIAS. Ruta: Lima- Cusco	Soles	S/. 829.59	PENDIENTE	
19	SEDE CENTRAL - CUSCO	LATAM AIRLINES PEU S.A.	SERVICIO	POR LA ADQUISICION DE PASAJES AEREOS PARA EL SR. JUAN CARLOS GALDOS TEJADA MESIAS. Ruta: Cusco - Lima	Soles	S/. 751.79	PENDIENTE	
20	SEDE CENTRAL - CUSCO	LATAM AIRLINES PEU S.A.	SERVICIO	POR LA ADQUISICION DE PASAJES AEREOS PARA EL SR. GABRIEL VARGAS CASTILLO MESIAS. Ruta: Cusco - Lima	Soles	S/. 751.79	PENDIENTE	

21	SEDE CENTRAL - CUSCO	AMERICA MOVIL PERU S.A.C.	SERVICIO	POR EL SERVICIO DE TELEFONIA MOVIL. PERIODO: 01/05/2022 AL 31/05/2022	Soles	S/. 5,501.83	PENDIENTE
22	SEDE CENTRAL - CUSCO	SERVICIOS GENERALES SEGESTONGER S.A.C.	SERVICIO	POR EL SERVICIO DE FUMIGACION COVID 19 REALIZADO A LAS OFICINAS ADMINISTRATIVAS Y ALMACEN DE ENACO EFECTUADO EL 24 DE JUNIO 2022	Soles	S/. 800.00	PENDIENTE
23	SEDE CENTRAL - CUSCO	RICOH DEL PERU S.A.	SERVICIO	POR EL SERVICIO DE IMPRESIÓN MES DE ABRIL 2022	DÓLARES AMERICANOS	S/. 428.99	PENDIENTE
24	SEDE CENTRAL - CUSCO	JOSEFINA SENCIA VARGAS	BIENES	PAGO ADICIONAL POR BIELAS Y BATERIA REPARACION VEHICULO NISSAN FRONTIER X4E-935 SUCURSAL JULIACA	Soles	S/. 1,400.00	PENDIENTE
25	SEDE CENTRAL - CUSCO	JOSEFINA SENCIA VARGAS	SERVICIO	REPUESTOS PARA MONTAJE Y FUNCIONAMIENTO DE VEHICULO NISSAN FRONTIER X4E-935 SUCURSAL JULIACA	Soles	S/. 10,030.00	PENDIENTE
26	SEDE CENTRAL - CUSCO	RENTAEQUIPOS LEASING PERÚ S.A.	SERVICIO	POR EL SERVICIO DE ARRENDAMIENTO DE 02 VEHICULOS DE PLACAS AXT-775 Y AXS-887. PERIODO: 05/08/2021 AL 04/09/2021	Soles	S/. 4,111.12	PENDIENTE
27	SEDE CENTRAL - CUSCO	RENTAEQUIPOS LEASING PERÚ S.A.	SERVICIO	POR EL SERVICIO DE ARRENDAMIENTO DE 02 VEHICULOS DE PLACAS AXT-775 Y AXS-887. PERIODO: 05/09/2021 AL 04/10/2021	Soles	S/. 4,111.12	PENDIENTE
28	SEDE CENTRAL - CUSCO	RENTAEQUIPOS LEASING PERÚ S.A.	SERVICIO	POR EL SERVICIO DE ARRENDAMIENTO DE 02 VEHICULOS DE PLACAS AXT-775 Y AXS-887. PERIODO: 05/10/2021 AL 04/11/2021	Soles	S/. 4,111.12	PENDIENTE
29	SEDE CENTRAL - CUSCO	RICOH DEL PERU S.A.	SERVICIO	POR EL SERVICIO DE IMPRESIÓN MES DE MAYO 2022	DÓLARES AMERICANOS	S/. 428.99	PENDIENTE
31	SEDE CENTRAL - CUSCO	MAPFRE PERÚ COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	SERVICIO	PRIMERA CUOTA DEL SERVICIO DE SEGUROS PATRIMONIALES DEL CONTRATO 015-2022-ENACO S.A. (VIGENCIA 21/04/2022 al 21/04/2023)	Soles	S/. 47,266.89	PENDIENTE
32	SEDE CENTRAL - CUSCO	MAPFRE PERÚ COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	SERVICIO	SEGURO VIDA LEY SEGÚN DL. 688 (Declaración de trabajadores JUNIO (01/06/2022 al 30/06/2022))	Soles	S/. 7,094.12	PENDIENTE
33	SEDE CENTRAL - CUSCO	MAPFRE PERÚ COMPAÑÍA DE SEGUROS Y REASEGUROS S.A.	SERVICIO	SEGURO VIDA LEY SEGÚN DL. 688 (Declaración de trabajadores MAYO (01/05/2022 al 31/05/2022))	Soles	S/. 7,236.23	PENDIENTE
34	SEDE CENTRAL - CUSCO	RICOH DEL PERU S.A.	SERVICIO	POR EL SERVICIO DE IMPRESIÓN MES DE JUNIO 2022	DÓLARES AMERICANOS	S/. 428.99	PENDIENTE
1	AGENCIA CUSCO	TORRES GONZALES DANIEL	SERVICIO	ALQUILER OFICINA DE COMPRAS KOSÑIPATA ABRIL	SOLES	S/. 1,000.00	PENDIENTE
3	AGENCIA CUSCO	TORRES GONZALES DANIEL	SERVICIO	ALQUILER OFICINA DE COMPRAS KOSÑIPATA MAYO	SOLES	S/. 1,000.00	PENDIENTE
4	AGENCIA CUSCO	TORRES GONZALES DANIEL	SERVICIO	ALQUILER OFICINA DE COMPRAS KOSÑIPATA JUNIO	SOLES	S/. 1,000.00	PENDIENTE
5	AGENCIA CUSCO	NIETO BERMUDEZ NORMA	SERVICIO	ALQUILER OFICINA DE VENTAS SICUANI JUNIO	SOLES	S/. 1,350.00	PENDIENTE
6	AGENCIA CUSCO	APARICIO ESTRADA JUSTO PASTOR	SERVICIO	ALQUILER ALMACEN CUSCO JUNIO	SOLES	S/. 11,500.00	PENDIENTE
7	AGENCIA CUSCO	YAURI SALCEDO FULGENCIA MAR	SERVICIO	ALQUILER OFICINA DE VENTAS YAURI JUNIO	SOLES	S/. 1,000.00	PENDIENTE
8	AGENCIA CUSCO	OSCCO SULLCA FAUSTINO	SERVICIO	ALQUILER OFICINA DE VENTAS ANDAHUYLAS JUNIO	SOLES	S/. 1,200.00	PENDIENTE
9	AGENCIA CUSCO	ALENCASTRE MENDOZA MIGDALIA	SERVICIO	ALQUILER OFICINA DE VENTAS SANTO TOMAS JUNIO	SOLES	S/. 1,000.00	PENDIENTE
10	AGENCIA CUSCO	FERNADEZ CAHUANA FELICIANA.	SERVICIO	ALQUILER PUESTO DE CONTROL ROCOTAL JUNIO	SOLES	S/. 800.00	PENDIENTE
13	AGENCIA CUSCO	FGRIFO MAFER II	BIENES	COMBUSTIBLE MES DE JUNIO	SOLES	S/. 6,500.00	PENDIENTE
14	AGENCIA CUSCO	OSCCO CORDOVA FIDEL	SERVICIO	FLETE DE HOJA DE COCA KOSÑIPATA-CUSCO	SOLES	S/. 4,500.00	PENDIENTE
15	AGENCIA CUSCO	VARGAS PUMA GREGORIA	SERVICIO	MANTENIMIENTO Y REPARACION VEHICULO A20-843	SOLES	S/. 750.00	PENDIENTE
16	AGENCIA CUSCO	PEDRO WILFREDO PEÑA ALLENDE	SERVICIO	REMBOLSO DE CAJA DECOMISO PENDIENTE DE REMBOLSO	SOLES	S/. 17,000.00	PENDIENTE
17	AGENCIA CUSCO	DAYAN RODRIGUEZ HURTADO	SERVICIO	PENDIENTE DE REMBOLSO CAJA BOVEDA KOSÑIPATA PENDIENTE DE JUNIO	SOLES	S/. 25,252.00	PENDIENTE
18	AGENCIA CUSCO	VARGAS PUMA GREGORIA	SERVICIO	REPARACION DE VEHICULOS A20-839; EGO272;	SOLES	S/. 5,000.00	PENDIENTE
1	HUANCAYO	Mrg. Security S.A.C.	SERVICIO	SEGURIDAD Mrg. Security S.A.C. al 31.12.2014	SOLES	S/. 10,825.00	PENDIENTE
2	HUANCAYO	Tecnología y Seguridad S.A.C.	SERVICIO	SEGURIDAD Tecnología y Seguridad S.A.C. al 31.12.2014	SOLES	S/. 4,720.00	PENDIENTE
3	HUANCAYO	Mrg. Security S.A.C.	SERVICIO	SEGURIDAD Mrg. Security S.A.C. al 31.12.2014	SOLES	S/. 4,330.00	PENDIENTE
4	HUANCAYO	Provisión Mant. Equipos Cómputo	SERVICIO	IENTO DE EQUIPOS Provisión Mant. Equipos Cómputo al	SOLES	S/. 3,250.90	PENDIENTE
5	HUANCAYO	Leones de Oro SRL.	SERVICIO	SEGURIDAD Leones de Oro SRL. al 31.12.2014	SOLES	S/. 2,855.60	PENDIENTE

S/. 78,852.00

6	HUANCAYO	Leones de Oro SRL.	SERVICIO	SEGURIDAD Leones de Oro SRL. al 31.12.2014	SOLES	S/. 2,855.60	PENDIENTE	S/. 57,879.84
7	HUANCAYO	Leones de Oro SRL.	SERVICIO	SEGURIDAD Leones de Oro SRL. al 31.12.2014	SOLES	S/. 2,855.60	PENDIENTE	
8	HUANCAYO	Sugerlimp	SERVICIO	LIMPIEZA Sugerlimp Al 31.12.14 Provisionado	SOLES	S/. 1,026.60	PENDIENTE	
9	HUANCAYO	Mrg. Security S.A.C.	SERVICIO	SEGURIDAD Mrg. Security S.A.C. al 31.12.2014	SOLES	S/. 10,825.00	PENDIENTE	
10	HUANCAYO	Mrg. Security S.A.C.	SERVICIO	SEGURIDAD Mrg. Security S.A.C.al 31.12.2014	SOLES	S/. 10,825.00	PENDIENTE	
11	HUANCAYO	Líderes en Protec. S.A.C.	SERVICIO	SEGURIDAD Líderes en Protec. S.A.C. al 22.04.16	SOLES	S/. 7,506.65	PAGADO 05/07/2022	
12	HUANCAYO	Líderes en Protec. S.A.C.	SERVICIO	SEGURIDAD Líderes en Protec. S.A.C. al 22.04.16	SOLES	S/. 7,506.65	PAGADO 05/07/2022	
13	HUANCAYO	Líderes en Protec. S.A.C.	SERVICIO	SEGURIDAD Líderes en Protec. S.A.C. al 25.04.16	SOLES	S/. 7,506.65	PAGADO 05/07/2022	
14	HUANCAYO	Líderes en Protec. S.A.C.	SERVICIO	SEGURIDAD Líderes en Protec. S.A.C. al 11.05.16	SOLES	S/. 7,506.65	PAGADO 05/07/2022	
15	HUANCAYO	ANA MARIA ESTEBAN DE VILLABA	BIENES	COMBUSTIBLE - PETROLEO	SOLES	S/. 902.58	PENDIENTE	
16	HUANCAYO	ANA MARIA ESTEBAN DE VILLABA	BIENES	COMBUSTIBLE - PETROLEO	SOLES	S/. 370.04	PENDIENTE	
17	HUANCAYO	ANA MARIA ESTEBAN DE VILLABA	BIENES	COMBUSTIBLE - PETROLEO	SOLES	S/. 388.15	PENDIENTE	
18	HUANCAYO	ANA MARIA ESTEBAN DE VILLABA	BIENES	COMBUSTIBLE - PETROLEO	SOLES	S/. 180.25	PENDIENTE	
19	HUANCAYO	ANA MARIA ESTEBAN DE VILLABA	BIENES	COMBUSTIBLE - PETROLEO	SOLES	S/. 763.38	PENDIENTE	
20	HUANCAYO	ANA MARIA ESTEBAN DE VILLABA	BIENES	COMBUSTIBLE - PETROLEO	SOLES	S/. 387.65	PENDIENTE	
21	HUANCAYO	ANA MARIA ESTEBAN DE VILLABA	BIENES	COMBUSTIBLE - PETROLEO	SOLES	S/. 518.49	PENDIENTE	
1	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	IMPORTADORA EXPORTADORA G&G SOCIEDAD AN.	BIENES	Bolsa de cristal baja densidad 59.2 cm. X 69 cm	SOLES	S/. 2,046.33	PENDIENTE	S/. 285,319.28
2	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	AGROFIL HUYRO S.A.C.	SERVICIO	Servicio de envasado x maquila mate de coca	SOLES	S/. 8,750.00	PENDIENTE	
3	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	AGROFIL HUYRO S.A.C.	SERVICIO	Servicio de envasado x maquila mate de coca	SOLES	S/. 8,750.00	PENDIENTE	
4	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	AGROFIL HUYRO S.A.C.	SERVICIO	Servicio de envasado x maquila mate de coca	SOLES	S/. 5,817.60	PENDIENTE	
5	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	MEGAFONIA PERUANA E.I.R.L.	SERVICIO	Mantenimiento de pozos a tierra	SOLES	S/. 2,960.00	PENDIENTE / EN TRAMITE DE PAGO	
6	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	REFABELT EIRL	SERVICIO	Mantenimiento de maquinarias producción extractos	SOLES	S/. 3,481.00	PENDIENTE / EN TRAMITE DE PAGO	
7	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	TRANSP. NEG. Y MULTI-SERVI. SAN. DOM. D	SERVICIO	Eliminación de bagazo	SOLES	S/. 2,178.28	PENDIENTE	
8	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	TRANSP. NEG. Y MULTI-SERVI. SAN. DOM. D	SERVICIO	Eliminación de bagazo	SOLES	S/. 2,178.28	PENDIENTE	
9	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	SANEAMIENTO AMBIENTAL R & R S.A.C	SERVICIO	Servicio de fumigación de local	SOLES	S/. 472.00	PENDIENTE	
10	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	TRANSP. NEG. Y MULTI-SERVI. SAN. DOM. D	SERVICIO	Eliminación de bagazo	SOLES	S/. 2,178.28	PENDIENTE	
11	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	GRUPO TACTICO ALLIONS S.A.C	SERVICIO	Seguridad y vigilancia privada de local mes de abril	SOLES	S/. 6,041.67	PENDIENTE	
12	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	SANDOVAL ROSALES ABNER ABAD	SERVICIO	Servicios profesionales	SOLES	S/. 11,450.00	PENDIENTE	
13	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	TRANSP. NEG. Y MULTI-SERVI. SAN. DOM. D	SERVICIO	Eliminación de bagazo	SOLES	S/. 2,178.28	PENDIENTE	
14	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	J Y C MARKET SERVICIOS E.I.R.L	SERVICIO	Servicio de mercaderismo Mes de Abril	SOLES	S/. 1,888.01	PENDIENTE	
15	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	INSPECTION & TESTING SERVICES DEL PERU .	SERVICIO	Estudios de investigación	SOLES	S/. 658.44	PENDIENTE	
16	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	TRANSPORTES DENIS E.I.R.L.	SERVICIO	Flete transporte hoja de coca para ventas - gastos	SOLES	S/. 5,277.75	PENDIENTE	
17	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	TRANSPORTES DENIS E.I.R.L.	SERVICIO	Flete transporte hoja de coca para ventas - gastos	SOLES	S/. 6,373.83	PENDIENTE	
18	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	B.E.& M SERV.INVER.GRALES AME. ORIEN SAC	BIENES	Alambres o sunchos para exportación de h/c	SOLES	S/. 3,500.00	PENDIENTE	
19	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	TRANSP. NEG. Y MULTI-SERVI. SAN. DOM. D	SERVICIO	Eliminación de bagazo	SOLES	S/. 2,178.28	PENDIENTE	
20	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	ADUANERA CAPRICORNIO S.A. AG. DE ADUANAS	SERVICIO	Comisión de exportación 3er embarque	SOLES	S/. 8,387.50	PENDIENTE / EN TRAMITE DE PAGO	
21	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	ADUANERA CAPRICORNIO S.A. AG. DE ADUANAS	SERVICIO	Gastos por exportación 3er embarque	SOLES	S/. 18,098.20	PENDIENTE	
22	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	AGROFIL HUYRO S.A.C.	SERVICIO	Serv de envasado x maquila mixturas aromáticas	SOLES	S/. 19,199.97	PENDIENTE	
23	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	SANDOVAL ROSALES ABNER ABAD	SERVICIO	Mantenimiento sistema eléctrico	SOLES	S/. 36,084.40	PENDIENTE / EN TRAMITE DE PAGO	
24	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	CARFELI S.R.L.	SERVICIO	Mantenimiento de edificaciones	SOLES	S/. 26,066.50	PENDIENTE / EN TRAMITE DE PAGO	

25	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	TRANSP. NEG. Y MULTI-SERVI. SAN. DOM. D	SERVICIO	Eliminación de bagazo	SOLES	S/. 2,178.28	PENDIENTE
26	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	CLEANING HOUSE FUMIGACIONES S.R.LTDA	SERVICIO	Servicio de desinsectación del 5to y 6to embarque	SOLES	S/. 1,888.00	PENDIENTE
27	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	SERVICIOS EMPRESARIALES IMPLEMENTA S.A..	SERVICIO	Mant. Equipo/presion,registro,medicion y control	SOLES	S/. 513.30	PENDIENTE
28	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	CORPORACION RIO MANTARO SOCIEDAD ANONIMC	SERVICIO	Servicio de aseo y limpieza	SOLES	S/. 6,250.00	PENDIENTE
29	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	WALKER PROTECTION SOCIEDAD ANONIMA CER	SERVICIO	Servicio de portería mes de Mayo	SOLES	S/. 6,662.16	PENDIENTE
30	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	GRUPO TACTICO ALLIONS S.A.C	SERVICIO	Seguridad y vigilancia privada de local mes de mayo	SOLES	S/. 6,041.67	PENDIENTE
31	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	J Y C MARKET SERVICIOS E.I.R.L	SERVICIO	Servicio de mercaderismo mes de Mayo	SOLES	S/. 1,888.00	PENDIENTE
32	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	HECTOR SANTIBANEZ VALDIVIA	SERVICIO	Servicio de lijado, pintado y mantenimiento de motor de extractor de oficina de control de calidad	SOLES	S/. 2,050.00	PENDIENTE
33	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	HECTOR SANTIBANEZ VALDIVIA	SERVICIO	Servicio de cambio de cable a tierra del segundo pozo a tierra hasta el tablero de aire	SOLES	S/. 1,500.00	PENDIENTE
34	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	HECTOR SANTIBANEZ VALDIVIA	SERVICIO	Servicio de mantenimiento de Interetocutores	SOLES	S/. 700.00	PENDIENTE
35	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	ENEL	SERVICIO	Energía eléctrica local de san miguel	SOLES	S/. 2,950.00	PENDIENTE
36	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	ENEL	SERVICIO	Energía eléctrica local de Lima	SOLES	S/. 2,980.00	PENDIENTE
37	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	SEDAPAL	SERVICIO	Servicio de Agua local de San Miguel	SOLES	S/. 900.20	PENDIENTE
38	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	SEDAPAL	SERVICIO	Servicio de Agua local de Lima	SOLES	S/. 352.60	PENDIENTE
39	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	SEDAPAL	SERVICIO	Servicio de Agua local de Miraflores	SOLES	S/. 377.30	PENDIENTE
40	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	B.E. & M SERV.INVER.GRALES A.ME. ORIEN SAC	SERVICIO	Traslados de fardos del 5to y 6to embarque	SOLES	S/. 6,372.00	PENDIENTE
41	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	ADUANERA CAPRICORNIO S.A. AG. DE ADUANAS	SERVICIO	Comisión de exportación 4to embarque	SOLES	S/. 8,387.50	PENDIENTE
42	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	ADUANERA CAPRICORNIO S.A. AG. DE ADUANAS	SERVICIO	Gastos por exportación 4to embarque	SOLES	S/. 18,098.20	PENDIENTE
43	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	ADUANERA CAPRICORNIO S.A. AG. DE ADUANAS	SERVICIO	Comisión de exportación 5to embarque	SOLES	S/. 8,387.50	PENDIENTE
44	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	ADUANERA CAPRICORNIO S.A. AG. DE ADUANAS	SERVICIO	Gastos por exportación 5to embarque	SOLES	S/. 18,098.20	PENDIENTE
45	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	GLG INVERSIONES SAC	SERVICIO	Adquisición de combustible 2da quincena de junio	SOLES	S/. 719.02	PENDIENTE
46	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	GLG INVERSIONES SAC	SERVICIO	Adquisición de combustible 1era quincena de junio	SOLES	S/. 1,002.00	PENDIENTE
47	OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL - LIMA	GLG INVERSIONES SAC	SERVICIO	Adquisición de combustible 2da quincena demayo	SOLES	S/. 828.75	PENDIENTE
1	TRUJILLO	RAVECAR SAC	SERVICIO	MANTENIMIENTO DE VEHÍCULOS	SOLES	S/. 2,620.00	PENDIENTE
2	TRUJILLO	VILBO NEGOCIOS SAC	BIENES	CONSUMO DE COMBUSTIBLE 20/06 AL 30/06	SOLES	S/. 750.00	PENDIENTE
3	TRUJILLO	SATT	SERVICIO	IMPUESTOS PREDIAL AGENCIA TRUJILLO	SOLES	S/. 6,500.00	PENDIENTE
4	TRUJILLO	SATT HUARAZ	SERVICIO	IMPUESTO PREDIAL HUARAZ	SOLES	S/. 5,000.00	PENDIENTE
5	TRUJILLO	MUNICIPALIDAD CALLANCAS	SERVICIO	ALQUILERES	SOLES	S/. 1,050.00	PENDIENTE
6	TRUJILLO	LAYZA ACOSTA DE PALACIOS ANDREA	SERVICIO	ALQUILER MAYO	SOLES	S/. 1,100.00	PENDIENTE
7	TRUJILLO	VILBO NEGOCIOS SAC	BIENES	CONSUMO DE COMBUSTIBLE JUNIO	SOLES	S/. 1,651.57	PAGADO 30/06/2022
1	AYACUCHO	JULIO PALACIOS PEÑA	SERVICIO	ASESORIA LEGAL CONTRATO N° 037-2021-ENACO S.A. INICIO: 15/04/2021 FIN: 15/01/2022.	SOLES	S/. 8,400.00	PENDIENTE
2	AYACUCHO	JULIO PALACIOS PEÑA	SERVICIO	ASESORIA LEGAL. ADENDA AL CONTRATO N° 037-2021-ENACO S.A. INICIO:16/01/2022 FIN:28/02/2022	SOLES	S/. 1,800.00	PENDIENTE
3	AYACUCHO	JULIO PALACIOS PEÑA	SERVICIO	ASESORIA LEGAL. CONTRATO N° 029-2022-ENACO S.A. INICIO: 01/03/2022 FIN: 31/12/2022	SOLES	S/. 6,000.00	PENDIENTE
4	AYACUCHO	HUAMANI CARBAJAL ALBERTO	SERVICIO	POR EL SERVICIO DE ALQUILER LOCAL LLOCHEGUA	SOLES	S/. 1,900.00	PENDIENTE
5	AYACUCHO	VICTOR LAURA MENDOZA	SERVICIO	SERVICIO ESTIBADO	SOLES	S/. 1,370.00	PENDIENTE
-	QUILLABAMBA	NO TIENEN DEUDAS PENDIENTES AL 27/06/2022					
-	JULIACA	NO TIENEN DEUDAS PENDIENTES AL 27/06/2022					

S/. 17,020.00

S/. 19,470.00

CUADRO RESUMEN			
Nro.	SEDE	MONTO	OBS
1	LIMA	S/. 285,319.28	-
2	QUILLABAMBA	S/. -	NO REPORTA DEUDA AL 27/06/2022
3	JULIACA	S/. -	NO REPORTA DEUDA AL 27/06/2022
4	AYACUCHO	S/. 19,470.00	-
5	HUANCAYO	S/. 57,879.84	-
6	TRUJILLO	S/. 17,020.00	-
7	SEDE CUSCO	S/. 216,160.02	-
8	AGENCIA CUSCO	S/. 78,852.00	-
TOTAL		S/. 674,701.14	

ANEXO 9



Lima, 2 de febrero del 2022

OFICIO CIRCULAR N° 0004-2022-GPC-FONAFE

Señor

Gerente General

Presente. -

Asunto : 3ra extensión de plazo – Formulación de Planes Estratégicos Institucionales

De mi consideración:

Es grato dirigirme a usted, con la finalidad de informarle que, mediante Resolución de Dirección Ejecutiva N°009-2022/DE-FONAFE, se aprobó una tercera extensión del plazo establecido en el numeral 5.1.1. de la Directiva Corporativa de Gestión Empresarial del FONAFE, para la aprobación y presentación de los proyectos de Planes Estratégicos Institucionales (PEI) 2022-2026, hasta el 31 de julio del año 2022.

Sobre el particular, se recomienda culminar con el proceso de formulación, en un plazo que no exceda del mes de mayo del presente ejercicio, a fin de que la empresa disponga de tiempo suficiente para obtener la conformidad del sector al cual se encuentre adscrita, respecto a la visión, misión y objetivos estratégicos contenidos en la propuesta de plan estratégico institucional, y remitirlo a FONAFE en el plazo indicado en el párrafo precedente.

Sin otro particular, quedo de usted.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente

Héctor Buzaglo de Bracamonte

Gerente Corporativo de Planeamiento y Control de Gestión

Esta es una copia auténtica imprimible de un documento electrónico archivado por FONAFE, aplicando lo dispuesto por el Art. 25 de D.S. 070-2013-PCM y la Tercera Disposición Complementaria Final del D.S. 026-2016-PCM. Su autenticidad e integridad pueden ser contrastadas a través de la siguiente dirección web: <https://sied.fonafe.gob.pe/visorSIEDWeb/> usando el código: S670925

Av. Paseo de la República 3121, San Isidro, Lima 15047, Perú

[511] 440 4222

www.fonafe.gob.pe





Lima, 12 de agosto del 2021

OFICIO CIRCULAR N° 0017-2021-GPC-FONAFE

Señor
Gerente General
Presente. -

Asunto : Extensión de plazo para la aprobación y presentación de los proyectos de Planes Estratégicos Institucionales (PEI) 2022-2026

De mi consideración:

Es grato dirigirme a usted, con la finalidad de informarle que, mediante Resolución de Dirección Ejecutiva N°055-2021/DE-FONAFE, se aprobó la extensión del plazo establecido en el numeral 5.1.1. de la Directiva Corporativa de Gestión Empresarial del FONAFE, para la aprobación y presentación de los proyectos de Planes Estratégicos Institucionales (PEI) 2022-2026, hasta el 31 de diciembre del año en curso. El nuevo plazo permitirá a su representada contar con el debido tiempo para desarrollar y aprobar su respectivo proyecto de PEI, alineado al Plan Estratégico Corporativo (PEC) 2022-2026, el cual se encuentra en proceso de aprobación.

Sin otro particular, quedo de usted.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente
Héctor Buzaglo de Bracamonte
Gerente Corporativo de Planeamiento y
Control de Gestión

Esta es una copia auténtica imprimible de un documento electrónico archivado por FONAFE, aplicando lo dispuesto por el Art. 25 de D.S. 070-2013-PCM y la Tercera Disposición Complementaria Final del D.S. 026-2016-PCM. Su autenticidad e integridad pueden ser contrastadas a través de la siguiente dirección web: <https://sied.fonafe.gob.pe/visorSIEDWeb/> usando el código: S672454

Av. Paseo de la República 3121, San Isidro, Lima 15047, Perú

(511) 440 4222

www.fonafe.gob.pe





Lima, 22 de octubre del 2021

OFICIO CIRCULAR N° 0023-2021-GPC-FONAFE

Señor
Gerente General
Presente. -

Asunto : Segunda extensión de plazo para la aprobación y presentación de los proyectos de Planes Estratégicos Institucionales (PEI) 2022-2026

De mi consideración:

Es grato dirigirme a usted, con la finalidad de informarle que, mediante Resolución de Dirección Ejecutiva N°072-2021/DE-FONAFE, se aprobó una segunda extensión del plazo establecido en el numeral 5.1.1. de la Directiva Corporativa de Gestión Empresarial del FONAFE, para la aprobación y presentación de los proyectos de Planes Estratégicos Institucionales (PEI) 2022-2026, hasta el 31 de marzo del año 2022. El nuevo plazo permitirá a su representada contar con el debido tiempo para desarrollar y aprobar su respectivo proyecto de PEI, alineado al Plan Estratégico Corporativo (PEC) 2022-2026, el cual se encuentra en proceso de aprobación.

Sin otro particular, quedo de usted.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente
Héctor Buzaglo de Bracamonte
Gerente Corporativo de Planeamiento y
Control de Gestión

Esta es una copia auténtica imprimible de un documento electrónico archivado por FONAFE, aplicando lo dispuesto por el Art. 25 de D.S. 070-2013-PCM y la Tercera Disposición Complementaria Final del D.S. 026-2016-PCM. Su autenticidad e integridad pueden ser contrastadas a través de la siguiente dirección web: <https://sied.fonafe.gob.pe/visorSIEDWeb/> usando el código: S672454

Av. Paseo de la República 3121, San Isidro, Lima 15047, Perú

(511) 440 4222

www.fonafe.gob.pe



ANEXO 10



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

"Año de la Universalización de la Salud"

OFICIO N° 032-2020-ENACO S.A. /GERENCIA GENERAL

Lima, 07 de febrero del 2020

Señor

VICENTE ANTONIO ZEBALLOS SALINAS

PRESIDENTE DEL CONSEJO DE MINISTROS DE LA REPÚBLICA DEL PERÚ

Presente. -

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, por especial encargo del Presidente de Directorio de mi representada, a fin de hacer llegar a su despacho, el Oficio N° 002-2020-ENACO S.A./PRESIDENCIA DEL DIRECTORIO, para su conocimiento y fines que corresponda.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para renovarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente.

Rafael Canovas Petrozzi
Gerente General



“DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES”
“Año de la Universalización de la Salud”

OFICIO N° 002-2020-ENACO S.A./PRESIDENCIA DE DIRECTORIO

Lima, 06 de febrero de 2020

Señor

VICENTE ANTONIO ZEBALLOS SALINAS

Presidente del Consejo de Ministros de la República del Perú

Presente.-

Asunto : PRESENTAMOS INFORME SOBRE DIAGNÓSTICO Y PROPUESTA DE UN
NUEVO SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA EN
EL PERÚ

De mi consideración:

Me dirijo a usted, en virtud del asunto de la referencia, a fin presentarle el “Informe sobre Diagnóstico y Propuesta de un Nuevo Sistema de Comercialización de la Hoja de Coca en el Perú”, teniendo en consideración el Oficio N° 353-2019/DE-FONAFE del 8 de agosto de 2019, remitido por la Dirección Ejecutiva del FONAFE al Viceministro de Gobernanza Territorial de la Presidencia del Consejo de Ministros en el mes de agosto (el mismo que fue comunicado recién, el día 08 de noviembre del 2019 a ENACO).

Mediante el documento antes mencionado, la Dirección Ejecutiva del FONAFE expone un diagnóstico “...del modelo actual de comercialización de la hoja de coca, que tiene a ENACO S.A. como actor principal, elaborado por FONAFE” y concluye que “....es necesario replantear el actual rol de la empresa y del mencionado modelo de comercialización”, para lo cual adjunta un informe para consideración de la Presidencia del Consejo de Ministros, que propone convertir ENACO S.A. en Organismo Público Supervisor y Fiscalizador, para luego reducir sus operaciones o liquidar la empresa.

Esta propuesta se centra básicamente en la necesidad que el Estado Peruano, a través de ENACO S.A, deje de intervenir en fijar el precio de la hoja de coca legal y esta se rija por la oferta y la demanda (con nuevos controles) pues en la práctica el valor pagado por la empresa constituye el precio de refugio para que los agricultores “legales” negocien por el mercado ilegal la venta de la mayor parte de su producción. Este cambio sustancial de modelo, evitaría los hoy constantes conflictos con agricultores cocaleros haciendo más eficiente la participación del Estado en sujeción a los convenios internacionales que tiene suscritos. Como recordará por las exposiciones del Presidente



Ejecutivo de DEVIDA, el permitir que el mercado – y no el Estado - establezca el valor de compra y venta de hoja de coca, y que el sistema de controles para ello sea una adecuación del modelo boliviano se encuentra también alineado a la posición de esa institución. Con esta medida también se beneficia a los agricultores y a los comerciantes quienes tendrían oportunidad de pactar los precios que más les convengan.

El otro aspecto relevante de la propuesta que se alcanza es, es el cambio de operación al de una entidad supervisora y fiscalizadora en el marco de los tratados internacionales.

Es importante señalar que el contenido del informe adjunto a la presente y presentado a nombre del colegiado que presido, guarda relación con la Reunión entre el Gobierno Nacional, la Mancomunidad Amazónica y el Comité Central de Lucha de la Provincia de la Convención, convocada por su despacho en la ciudad de Quillabamba, y las Mesas de trabajo de órganos del Estado vinculados con el tema, que habiendo sido convocadas por el Viceministro de Gobernanza Territorial de la Presidencia del Consejo de Ministros, lamentablemente solo se realizaron dos (02) reuniones por falta de siguientes convocatorias.

Cabe señalar que en las reuniones previas convocadas por su despacho con anterioridad a su reunión en la ciudad de La Convención con los representantes cocalleros, se hizo de su conocimiento y de su equipo, la problemática del modelo normativo y comercial de la empresa, los factores críticos de éxito internos a la empresa de la cadena de comercialización de hoja de coca, la falta de articulación y coordinación de las agencias del Estado encargadas de mantener en la legalidad y debidamente controlado el mercado de la compra y venta de la hoja de coca para que ENACO S.A. pueda realizar sus operaciones y se le explicó el papel protagónico y estratégico de ENACO S.A. al definir la legalidad o ilegalidad de la hoja de coca dentro de la Lucha contra el Narcotráfico en el Perú, todo lo cual se explica en el documento que se le hace llegar.

Sin otro particular, hago propicia la oportunidad para presentar el informe del asunto en referencia y para renovar los sentimientos de mi especial deferencia y estima personal.

Atentamente,

EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.
CARLOS ALBERTO DE IZCUE ARNILLAS
Presidente del Directorio



DIAGNÓSTICO Y PROPUESTA DE UN NUEVO SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE HOJA DE COCA EN EL PERÚ

TABLA DE CONTENIDO

1. ANTECEDENTES	5
2. DIAGNÓSTICO DE LA OPERACIÓN DE ENACO S.A.	9
2.1 DIAGNÓSTICO DEL MODELO ACTUAL CON LA PARTICIPACIÓN DE UNA EMPRESA ESTATAL	9
2.2 PADRÓN DE PRODUCTORES DE HOJA DE COCA:	13
2.3 POLÍTICA DE PRECIOS DE COMPRA DE HOJA DE COCA	17
2.4 VENTA DE HOJA DE COCA.....	21
2.5 PRECIOS DE VENTA	24
2.6 CONSUMIDORES FINALES DE HOJA DE COCA.....	25
2.7 PRECIOS DE HOJA DE COCA AL CONSUMIDOR FINAL	26
2.8 INCAUTACIÓN DE HOJA DE COCA	27
3. SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA EN BOLIVIA	30
3.1 SISTEMA DE PRECIOS DE HOJA DE COCA EN BOLIVIA	31
3.2 SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA EN BOLIVIA	31
3.3 COMPARACIÓN DE SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN DE BOLIVIA Y PERÚ	33
4. ESCENARIOS Y PROPUESTA GENERAL PARA MEJORAR EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA EN EL PERÚ	34
4.1 ESCENARIOS HACIA EL NUEVO MODELO DE COMERCIALIZACIÓN DE HOJA DE COCA.....	36
5. PRÓXIMOS PASOS PARA MEJORAR EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA.....	38

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1: PRODUCTORES Y REPRESENTANTES EMPADRONADOS	14
CUADRO N° 2: PRODUCTORES TITULARES Y REPRESENTANTES EMPADRONADOS, ENTREGA ANUAL DE HOJA DE COCA A ENACO S.A EN TM	14
CUADRO N° 3: NÚMERO DE PRODUCTORES TITULARES Y REPRESENTANTES ACTIVOS Y RANGO DE ENTREGAS A ENACO	15
CUADRO N° 4: COMPARATIVO DE PRECIOS DE HOJA DE COCA POR CALIDADES E INCREMENTOS EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES	18
CUADRO N° 5: NÚMERO DE COMERCIANTES MINORISTAS ACTIVOS POR OFICINA DE ENACO S.A	22
CUADRO N° 6: NÚMERO DE COMERCIANTES MINORISTAS ACTIVOS Y RANGO DE VENTAS DE ENACO S.A	23
CUADRO N° 7: ANÁLISIS DE PRECIOS DEL CONSUMIDOR FINAL DE HOJA DE COCA EN CUSCO (DEL 23 AL 29 DE OCTUBRE DE 2018).....	26
CUADRO N° 8: CUADRO COMPARATIVO DE LA SITUACIÓN DE HOJA DE COCA EN PERÚ Y BOLIVIA	30
CUADRO N° 9: EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE HOJA DE COCA EN LOS MERCADOS AUTORIZADOS EN US\$ POR KG	31
CUADRO N° 10: COMPARACIÓN DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA COCA EN BOLIVIA Y PERÚ	33

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1: DESTINO DE LA HOJA DE COCA PRODUCIDA EN EL TERRITORIO PERUANO.....	6
GRÁFICO N° 2: COMERCIO LEGAL (ENACO S.A) vs COMERCIO INFORMAL (CONTRABANDO).....	6
GRÁFICO N° 3: MODELO ACTUAL DE COMERCIALIZACIÓN DE HOJA DE COCA.....	9
GRÁFICO N° 4: COMPARACIÓN DE COMPONENTES DEL SISTEMA FORMAL E INFORMAL DEL MERCADO DE LA HOJA DE COCA	11
GRÁFICO N° 5: EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE CONSUMO DE HOJA DE COCA.....	11
GRÁFICO N° 6: VOLÚMENES ANUALIZADOS DE COMPRA DE HOJA DE COCA POR ENACO S.A	12
GRÁFICO N° 7: VOLÚMENES ANUALIZADOS DE VENTA DE HOJA DE COCA POR ENACO S.A	12
GRÁFICO N° 8: EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS Y VOLÚMENES COMPRAS DE HOJA DE COCA POR ENACO S.A.....	20
GRÁFICO N° 9: EVOLUCIÓN MENSUAL DE LOS PRECIOS DE COMPRA DE HOJA DE COCA SIN IGV REALIZADOS POR ENACO S.A Y POR EL SECTOR INFORMAL/CONTRABANDO	20
GRÁFICO N° 10: PRECIOS PROMEDIO DE COMPRA DE HOJA DE COCA REALIZADOS POR ENACO S.A Y POR EL SECTOR INFORMAL/CONTRABANDO A NIVEL NACIONAL – 2018.....	21
GRÁFICO N° 11: PRECIOS DE VENTA DE HOJA DE COCA REALIZADOS POR ENACO S.A Y POR EL SECTOR INFORMAL/CONTRABANDO A NIVEL NACIONAL – SEP 2018	24
GRÁFICO N° 12: CONSUMO LEGAL DE HOJA DE COCA ENCUESTA DE INEI 2013	25
GRÁFICO N° 13: EVOLUCIÓN DEL DECOMISO DE HOJA DE COCA EN PERÚ.....	28
GRÁFICO N° 14: SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE HOJA DE COCA EN BOLIVIA.....	32
GRÁFICO N° 15: NUEVO MODELO DE COMERCIALIZACIÓN DE HOJA DE COCA.....	34

DIAGNÓSTICO Y PROPUESTA DE UN NUEVO SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA EN EL PERÚ

1. ANTECEDENTES

En 1961, el Perú se constituye como miembro de la Convención Única de 1961 sobre Estupefacientes quedando sujeto a la normatividad internacional aplicable. En dicho marco, los Estados miembros están obligados a identificar y delimitar las zonas de cultivos y a contar con un sistema de fiscalización gestionado por uno o más organismos oficiales para comercialización, fabricación e industrialización. Todo aquello que no esté dentro de este mercado legal, debe ser erradicado.

En este contexto, se crea la Empresa Nacional de la Coca, en adelante ENACO S.A, mediante Decreto Ley N° 22370 de fecha 05.12.1978, como la única entidad peruana autorizada por el Estado Peruano para comercializar e industrializar la hoja de coca, en el mercado interno y externo.

Mediante Decreto Supremo N° 008-82-AG, de fecha 29.01.1982, ENACO S.A se constituye como una empresa estatal de derecho privado, bajo la forma de Sociedad Anónima, pasando al ámbito de FONAFE en 1999, con la Ley N° 27170. FONAFE posee el 100% de sus acciones.

En la Convención de las Naciones Unidas contra el tráfico ilícito de estupefacientes y sustancias sicotrópicas de 1988, artículo 14, se señaló que los países miembros adoptarán medidas para evitar el cultivo ilícito de plantas que contengan estupefacientes o sustancias sicotrópicas como la hoja de coca, y erradicar aquellas que se cultiven ilícitamente en su territorio.

En diciembre del 2002 el Congreso de la República declara que no se considera obligado a tipificar como delito penal el cultivo lícito e ilícito de hoja de coca y otros cultivos similares; en ese sentido, el Perú puede mantener vigente la masticación de la hoja de coca, que había sido prohibida por la citada Convención Única de 1961.

Mediante Decreto Legislativo N° 1241, de fecha 26.09.2015, que Fortalece la Lucha Contra el Tráfico Ilícito de Drogas, y su Reglamento aprobado mediante D.S. N° 006-2016-IN de fecha 25.06.2016, se establece roles y responsabilidades de los actores en la lucha contra el TID.

Uno de los ejes de la ENLCD 2017-2021 es la reducción de la oferta de drogas. Esta oferta tiene como origen la producción ilícita de cultivos de hoja de coca, que es la materia prima básica para la producción de drogas cocaínicas.

El Reporte de Monitoreo de Cultivos de Coca 2017 correspondiente al Perú, publicado en diciembre 2018, por la Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito – UNODC y por la Comisión Nacional para el Desarrollo y Vida sin Drogas – DEVIDA brinda datos importantes a tener en cuenta para esta sección, siendo los más relevantes:

- En el 2017, la superficie cultivada de hoja de coca en producción aumentó en 14% respecto al 2016, pasando de 43,900 ha a 49,900 ha¹.

¹ UNODC, "Perú Monitoreo de Cultivos de Coca 2017"

- Como se aprecia en el grafico N°1, a continuación, la producción nacional estimada de hoja seca al 2017, fue de 117,292 TM (11% superior al 2016), de la cual se estima que el 91% de las toneladas (106,401 TM) irían al narcotráfico mientras que solo el 9%, (10,891 TM) al mercado tradicional (10,728 TM para el consumo tradicional y 163 TM para uso industrial). De esas 10,891 TM que no van al narcotráfico, solo 1,600 TM fueron comercializadas por canal legal, constituyendo en estricto legal la diferencia también de origen ilegal.

Gráfico N° 1: Destino de la hoja de coca producida en el Territorio Peruano

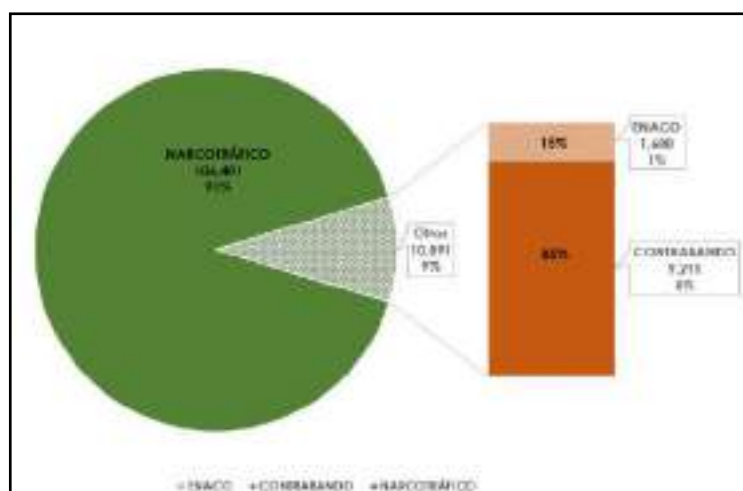


Fuente: Elaboración propia, en base a información DEVIDA a partir de Monitoreo de cultivos, INEI 2013 y UNODC (2018)

De acuerdo a ley toda la hoja de coca comercializada a través de ENACO S.A es legal, y el resto corresponde al comercio ilegal independientemente de su destino final (sea mercado tradicional ilegal (contrabando) o narcotráfico). En ese sentido, en el 2017 solo el 1.4% de toda la hoja de coca producida en el territorio peruano ha sido destinada al comercio legal.

Como se aprecia en el Grafico N° 2 de las 10,891 TM que se estima corresponden a la demanda del Mercado Tradicional, ENACO S.A solo atiende el 15% mientras que el comercio informal (contrabando) cubre el 85%.

Gráfico N° 2: Comercio Legal (ENACO S.A) vs Comercio Informal (Contrabando)



Fuente: Elaboración propia

La demanda legal de hoja de coca para usos tradicionales, es reconocida en los tratados y convenios internacionales suscritos por el Perú y con el fin de tener un control adecuado de este mercado legal el Estado Peruano opto por la creación de ENACO S.A.

La labor de ENACO S.A y del control del mercado legal de la hoja de coca se ha ido deteriorando año a año, y a la fecha solo controla alrededor del 15% del mercado legal. El sistema de comercialización de la hoja de coca ha colapsado por la desactualización de los datos de origen y la presencia de informales -que en estricta aplicación a la ley son ilegales- en la cadena de comercialización.

Esta situación complica los objetivos de la reducción de drogas porque:

- ▶ No es factible determinar qué producción de hoja de coca tiene destino legal;
- ▶ No es factible determinar que productor y que parcelas son las que atienden el mercado legal;
- ▶ No es factible controlar el desvío que hacen los productores cocaleros para la atención informal (contrabando) de la demanda legal y mucho menos el gran desvío para la producción de drogas; y,
- ▶ Al existir un supuesto monopolio del Estado a través de ENACO S.A, el precio de compra de la hoja de coca es fijado por el Estado y sirve de precio de refugio para la negociación de los agricultores con los ilegales. Los movimientos cocaleros todos los años realizan movilizaciones sociales para presionar por mayores precios de compra de la hoja de coca y por un nuevo empadronamiento de productores.

En este contexto, el desempeño de ENACO S.A se ha visto afectado por el modelo de comercialización de la hoja de coca que está sujeto a dos mandatos: i) el de empresa del Estado que debe de crear valor social, ambiental y económico² asegurando por lo menos ser auto sostenible ; y ii) el vinculado a la estrategia nacional de lucha contra las drogas cuya implementación requiere de normatividad clara que segregue y complemente funciones que permitan la participación coordinada de otras instituciones del Estado, de modo que ello brinde continuidad de visión estratégica y política sobre el tema.

Hace años se viene proponiendo la modernización de ENACO S.A para que pueda cumplir mejor su rol de controlar el mercado legal de la hoja de coca. En el año 2015 la Holding del Estado FONAFE (propietaria de ENACO S.A) dispuso siete mandatos para fortalecer ENACO S.A³, uno de ellos fue la reestructuración de acuerdo a sus necesidades, proyecto que se puso en marcha a mediados de 2016 y concluyó a fines de 2019 debiendo las buenas prácticas de gobierno corporativo, gestión por proceso y gestión de riesgos continuar en desarrollo como parte del día a día de la organización. Sin embargo, parte de la problemática revelada durante la puesta en marcha fue que el cambio del modelo comercial, debido a barreras normativas y legales, escapa a las posibilidades de la empresa por lo que es necesario

² FONAFE concentra su esfuerzo en la creación de valor social, ambiental y económico, en las empresas de la corporación a lo largo del territorio nacional, impulsando la mejora en la calidad de los bienes y servicios, soportado en la incorporación de buenas prácticas de gobernanza corporativa, gestión eficiente de proyectos y procesos, y el desarrollo del talento humano y cultura organizacional.

³ Oficio SIED N°150-2015/DE/FONAFE recibido el 30 de abril 2015

evaluar opciones que planteen una solución integral al sistema de comercialización de la hoja de coca legal, que permita a mediano plazo:

- ▶ Redefinir el modelo de operación y potenciar el control del Estado sobre la cadena comercial de la hoja de coca legal, reafirmando que la hoja de coca que circula fuera del sistema comercial de ENACO S.A. es ilegal, y en esa medida debe de ser tratada conforme a ley y a los compromisos internacionales adquiridos por el Perú.
- ▶ Liberalizar el precio de la hoja de coca para que sea determinado en función a la oferta y demanda. De esta manera, se elimina el permanente enfrentamiento del Estado con los cocaleros que reclaman un mayor precio.
- ▶ Reducir la informalidad/contrabando del mercado de la hoja de coca.
- ▶ Actualizar el Padrón de Productores, con la identificación formal de productores, predios y producción de coca en estos.
- ▶ Actualizar el Registro de Mayoristas y Minoristas de la coca y monitorear el destino de la misma.
- ▶ Establecer los lineamientos de un sistema de transporte de hoja de coca debidamente controlado y fiscalizado.

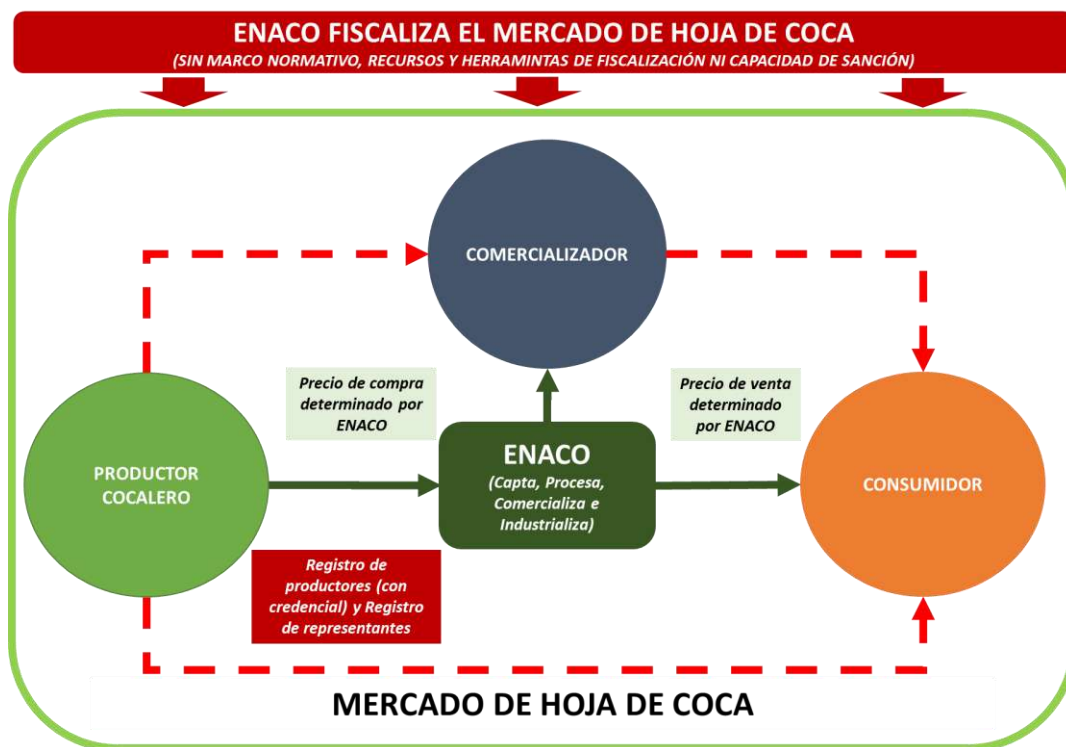
2. DIAGNÓSTICO DE LA OPERACIÓN DE ENACO S.A

2.1 Diagnóstico del modelo actual con la participación de una empresa estatal

El modelo actual de comercialización de hoja de coca para el mercado legal, en el Perú, es producto de los compromisos del Estado peruano frente a la Convención Única de 1961 sobre Estupefacientes, que regulan el cultivo, captación, tratamiento, industrialización y comercialización de la hoja de coca y de sus derivados permitidos, teniendo en cuenta que el Estado declaró que existía uso ancestral y cultural de la hoja de coca en su territorio. Es importante notar que este compromiso está relacionado a asegurar acceso legal a la hoja de coca por parte de los usuarios, y para ello se requiere cuantificar la demanda de este consumo, para a su vez determinar la extensión de los cultivos que abastecerán esta demanda. De cara a la Convención Única de 1961 sobre Estupefacientes, solo serían permitidos los cultivos para abastecer la demanda legal, realidad totalmente diferente a la actual, en la que existen más de 49,900 Ha sembradas en el Perú.

En base a ello, el modelo tiene como actor principal a la empresa estatal ENACO S.A, quien está bajo el ámbito de FONAFE y no está adscrita a ningún sector. Los principales roles empresariales de ENACO S.A dentro del modelo son: (1) Comercializar, investigar e industrializar la hoja de coca y sus derivados y (2) Fiscalizar la posesión y comercialización de la hoja de coca con intervención de otros actores. El modelo actual de la comercialización de la hoja de coca en el Perú se esquematiza en el siguiente gráfico.

Gráfico N° 3: Modelo Actual de Comercialización de Hoja de Coca



Fuente: FONAFE

En tal sentido, el modelo actual de comercialización de la hoja de coca supone adquirir el 100% de la hoja de coca cultivada y vendida por productores y representantes autorizados,

procesarla y obtener productos para su comercialización. Paralelamente debe fiscalizar la cadena comercial para asegurar el origen y destino de la hoja de coca legal para uso tradicional, constatando que no existan productores y/o representantes autorizados que vendan al mercado informal e ilegal, ni que existan compradores que adquieran hoja de coca de comerciantes informales, para ello no cuenta con facultades autónomas y requiere legalmente de la participación de la PNP, el Ministerio Público y la SUNAT. En el desarrollo de estas funciones ENACO S.A debe cumplir con los requisitos de rentabilidad y éxito en diversos indicadores establecidos anualmente por el MEF para las empresas del Estado bajo el ámbito de FONAFE, con el rol subsidiario contemplado en la Constitución para las empresas del Estado⁴, así como con las restricciones comerciales internacionales impuestas para la hoja de coca en las que aun en su versión natural (sin procesar) se encuentra totalmente prohibida y penalizada.

En los últimos 5 años, a pesar de su pequeña participación en el mercado, ENACO S.A ha recibido por intermedio de Indecopi denuncias por supuesta conducta anticompetitiva tramitadas por empresas nacionales que han considerado que el incrementar nuestra actividad comercial (fin prioritario de toda empresa) afecta sus intereses y derechos constitucionales. La presencia de ENACO S.A como única entidad que puede adquirir la hoja de coca y comercializarla interna y externamente por este motivo tiene barreras legales que impiden crecer sin competir con privados.

La razón de ser de ENACO S.A tiene un fin marcadamente superior y supremo que el competir en el mercado para obtener rentabilidad o auto sostenimiento económico, al constituirse en un mecanismo de intervención del Estado que contribuye a sus políticas nacionales, las que responden a obligaciones adquiridas en las Convenciones relacionadas al control de estupefacientes pero respetando aspectos de orden cultural y tradicional de la hoja de coca en nuestro país.

Del mismo modo, el modelo descrito previamente se ve impactado por la Estrategia Nacional de Lucha Contra las Drogas (ENLCD) liderada por DEVIDA la misma que no contempla aspectos empresariales, y en la que todas las instituciones participantes, a excepción de ENACO S.A, operan con presupuestos públicos asignados. La ENLCD 2017-2021 se despliega en 4 ejes estratégicos: 1) Desarrollo Alternativo, Integral y Sostenible, 2) Reducción de la Oferta de Drogas, 3) Reducción de la Demanda de Drogas y 4) Responsabilidad Común y Compartida.

El Eje 3 – Reducción de la Demanda de Drogas cuenta con un objetivo específico centrado en disminuir los cultivos de coca con fines ilícitos para lo cual propone algunas líneas de acción que afectan a los actores del modelo, como es el caso de: 1) Reducir los cultivos de coca ilícitos a nivel nacional, evitando su expansión a nuevas áreas y 2) Modernizar ENACO S.A encargada del control de la producción y comercio legal de hoja de coca que atienda la demanda legal, en concordancia con los convenios internacionales.

Ambos modelos presuponen que en algún momento ENACO debería de comprar la totalidad de la producción de hoja de coca destinada para el comercio tradicional⁵, lo que implicaría también tener la capacidad de ejercer el monopolio de su comercialización, es decir reemplazar a los actuales comerciantes a nivel nacional(o tener efectivo control sobre ellos).

⁴ "Art. 60.- (...) Sólo autorizado por ley expresa, el Estado puede realizar subsidiariamente actividad empresarial, directa o indirecta, por razón de alto interés público o de manifiesta conveniencia nacional. (...)".

⁵ Ver Gráfico N°1 en el presente documento.

producir diversidad de productos y colocarlos en el mercado. Ello en la práctica implicaría decisión y capacidad del Estado para hacerlo lo cual sería generador de mayores conflictos sociales.

Es importante comprender el modelo formal (ENACO S.A) contra el modelo informal o de contrabando. Para lo cual se presenta el siguiente gráfico en el que se comparan los componentes de cada modelo.

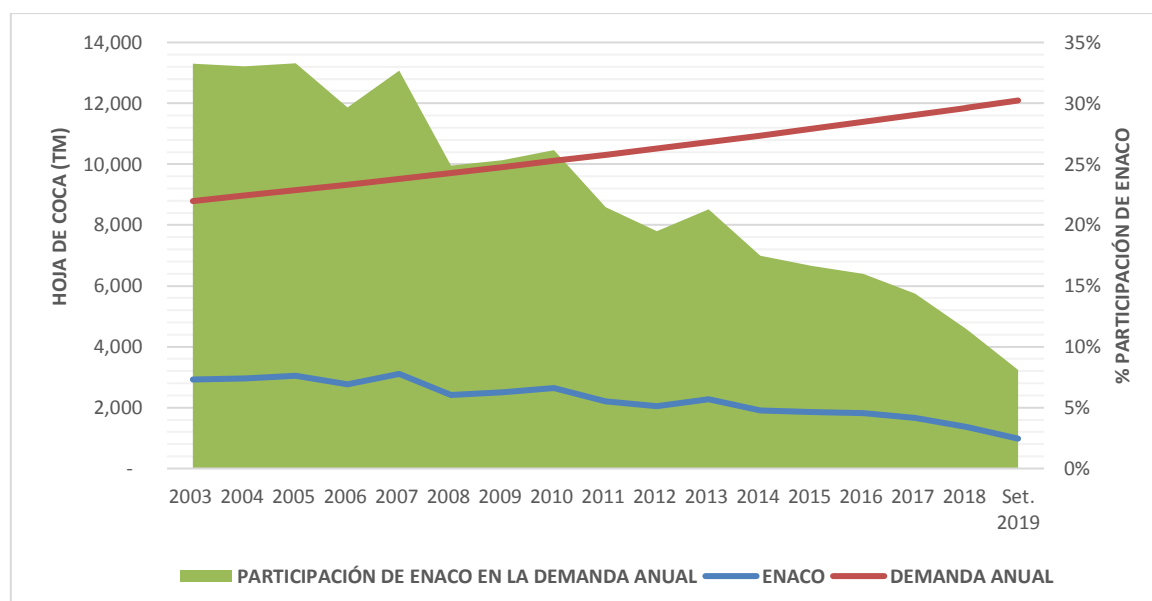
Gráfico N° 4: Comparación de Componentes del Sistema Formal e Informal del Mercado de la Hoja de Coca



Fuente: DEVIDA

A continuación se muestra el comportamiento desde el año 2003, del Modelo de Comercialización de la Hoja de Coca. En el Gráfico N°5 a continuación, se observan tres tendencias muy claras: (1) La demanda para el consumo legal tiene una tendencia estimada de crecimiento de 2% anual; (2) Existe evidente tendencia a la reducción de los volúmenes de compra/venta de hoja de coca por parte de ENACO S.A (1357 TM de compra en 2018, 12.7% del total); y, (3) El crecimiento de la participación del comercio ilegal que atiene al mercado tradicional.

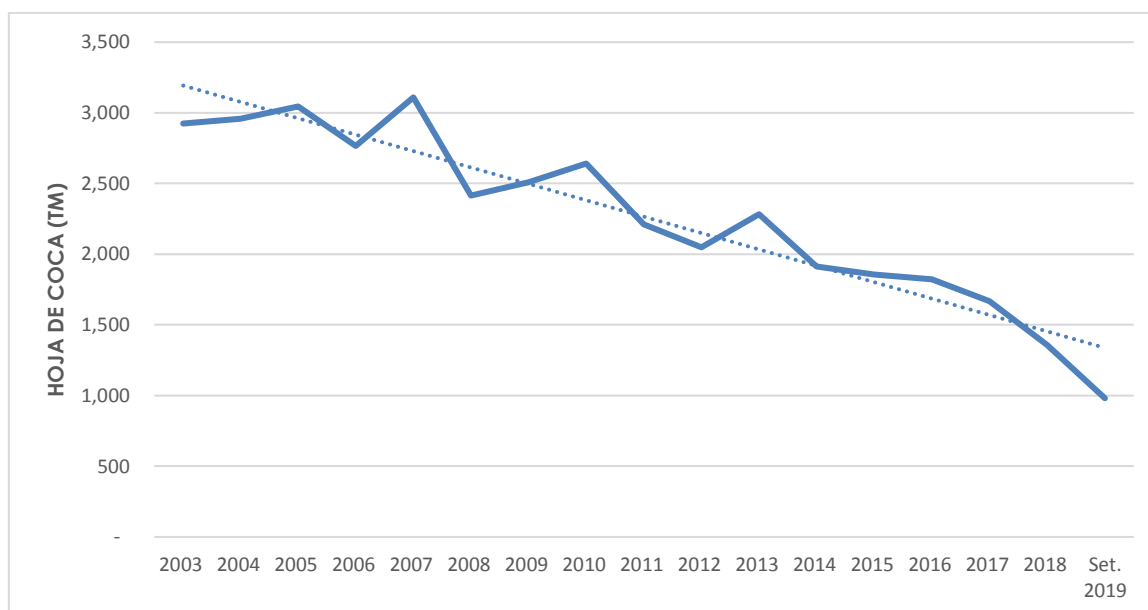
Gráfico N° 5: Evolución del Mercado de Consumo de Hoja de Coca



Fuente: INEI, ENACO S.A, DEVIDA

En el Gráfico N°6 se puede apreciar desde el año 2003 la sostenida disminución de las compras de hoja de coca que se grafica con los valores de sus extremos 2,923 TM en el año 2003, 1357 TM en el año 2018 y un acumulado de 981 TM a setiembre de 2019.

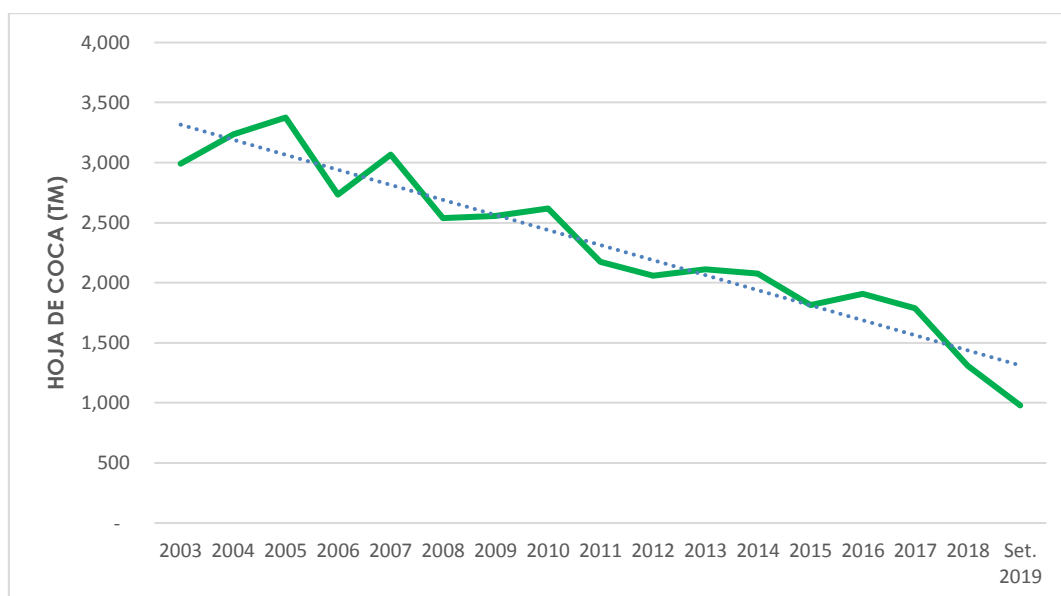
Gráfico N° 6: Volúmenes anualizados de compra de hoja de coca por ENACO S.A



Fuente: ENACO S.A

Correlacionado a lo anterior para el mismo periodo las ventas también muestran disminución siendo los valores de sus extremos 2,994 TM en el año 2003, 1,307 TM en el año 2018 y un acumulado de 979 TM a setiembre de 2019.

Gráfico N° 7: Volúmenes anualizados de venta de hoja de coca por ENACO S.A



Fuente: ENACO S.A

Un factor adicional de impacto sobre los resultados de la operación de ENACO S.A lo constituye parte del factor del recurso humano de la organización, que por convenir a sus intereses políticos, gremiales y/o personales justifica los reclamos por "los bajos precios

pagados a los hermanos cocaleros", pese a que esa posición afecta los intereses económicos de la empresa y las actividades de control sobre los mismos, lo que implica una clara contravención a los objetivos institucionales. Ello ha quedado documentado y evidenciado en diversos medios de comunicación durante el año 2019 con motivo de los reclamos de los cocaleros y de los propios agremiados del Sindicato de Trabajadores. El impacto del factor humano ha sido materia de mención en anteriores estudios⁶ sobre la problemática de ENACO S.A

En resumen los problemas son:

1. *La normativa empresarial aplicable a ENACO S.A como empresa de FONAFE y la emitida en el marco de la Estrategia Nacional de Lucha contra las drogas no están alineadas entre sí, y tiene aspectos de contradicción.*
2. *El mandato empresarial de ENACO S.A esta centrado en la atención al consumidor de hoja de coca tradicional (cliente) que es el punto de la cadena que permite ingresos económicos para la auto sostenibilidad de la empresa.*
3. *La normativa antidroga está centrada en los productores y sus cultivos, su reducción, reconversión o erradicación, por ello la estrecha relación con los agricultores (proveedores).*
4. *Alto costo político de controlar la informalidad con los medios disponibles en la actual legislación.*
5. *Comprar mayores volúmenes de hoja de coca a lo largo del año por parte de ENACO S.A., no garantiza que esta se pueda vender si no se adoptan medidas efectivas de control del mercado.*
6. *Mayor producción industrial por parte de ENACO S.A para el mercado interno genera demandas ante Indecopi. No hay mercado internacional para los productos derivados de hoja de coca como consecuencia de la prohibición internacional al ser considerada la hoja de coca como droga. Por lo tanto el crecimiento de la empresa tiene límites legales que no se toman en cuenta cuando se establecen metas empresariales.*
7. *Baja calidad de capital humano y resistencia al cambio para adecuarse a los actuales requerimientos institucionales.*

2.2 Padrón de Productores de Hoja de Coca:

El Decreto Ley N° 22095 - Ley de represión del tráfico ilícito de drogas de 1978, dispone en su Primera Disposición Transitoria que los conductores de predios que a la fecha de vigencia de dicha norma se encontraran dedicados al cultivo de la coca, quedaban obligados a empadronarse en un Registro de Productores elaborado por el Ministerio de Agricultura, en el término de 90 días computados a partir de su vigencia, plazo que se prorrogó por 45 días mediante el Artículo Único del Decreto Ley N° 22203. En base a esta disposición se realizó una inscripción de 25,159 cocaleros cuyo padrón años después sería entregado para administración de ENACO S.A. Entre 1979 y 1996 se amplía el Padrón en 9,520 cocaleros. A la fecha son 34,679 cocaleros registrados.

⁶ "La Comercialización de Hoja de Coca en el Perú: Análisis del mercado formal" Manuel Glave- Cristina Rosemberg junio 2005 GRADE. Pag. 35 Capacidad de Gestión de ENACO

Adicionalmente, tras 40 años de vigencia del padrón, resulta evidente que muchos de los agricultores inicialmente empadronados fallecieron, o dejaron las actividades agrícolas, vendieron los predios, los fraccionaron, traspasaron o simplemente los abandonaron, ENACO S.A se ha visto obligado a incorporar a los llamados “representantes” constituidos por personas con algún tipo de vínculo con el empadronado inicial, lo que implica un universo de 97,688 productores que en algún momento tuvieron una relación con ENACO S.A, como se puede apreciar en el siguiente Cuadro N° 1.

Cuadro N° 1: Productores y Representantes Empadronados

LOCALIDAD	TITULAR	REPRESENTANTE	TOTAL GENERAL
AG. AYACUCHO	6,517	14,243	20,760
AG. CUSCO	334	4,172	506
AG. JULIACA	2,504	4	2,508
AG. TRUJILLO	4,836	10	4,846
SUC. QUILLABAMBA	14,021	42,927	56,948
U.O. HUÁNUCO	6,441	5,653	12,094
U.O. HUARAZ	26	0	26
TOTAL GENERAL	34,679	63,009	97,688

Fuente: ENACO S.A

Es importante mencionar que muchos de estos “representantes” incorporados, son producto de las presiones sociales de Federaciones de Cocaleros luego de reuniones con autoridades nacionales, en las que los interlocutores con los que el Estado suscribe convenios y actas, son justamente personas que ni ellos ni sus representados se encontraban en el padrón oficial de cocaleros, resultando en la práctica nuevos escenarios de conflicto al contrastar lo acordado por el Estado con estas Federaciones y sus agremiados.

Los “representantes” están identificados a través de una “Cedula de Productor” otorgada por ENACO S.A y hasta el año 2017 constituían el 60% del total de entrega de la hoja de coca a ENACO S.A, como se puede apreciar en el siguiente Cuadro N° 2.

Cuadro N° 2: Productores Titulares y Representantes Empadronados, Entrega Anual de Hoja de Coca a ENACO S.A en TM

AÑO	TITULAR ACTIVO - TM	REPRESENTANTE ACTIVO - TM	TOTAL GENERAL	% TITULAR	% REPRESENTANTE	TOTAL GENERAL
2007	1,210.29	1,898.95	3,109.24	38.93%	61.07%	100.00%
2008	991.17	1,425.37	2,416.54	41.02%	58.98%	100.00%
2009	1,141.62	1,365.69	2,507.30	45.53%	54.47%	100.00%
2010	1,262.01	1,378.87	2,640.87	47.79%	52.21%	100.00%
2011	1,171.45	1,041.08	2,212.53	52.95%	47.05%	100.00%
2012	1,106.57	942.21	2,048.78	54.01%	45.99%	100.00%
2013	1,203.77	1,080.37	2,284.14	52.70%	47.30%	100.00%
2014	815.13	1,098.35	1,913.48	42.60%	57.40%	100.00%
2015	817.18	1,039.08	1,856.26	44.02%	55.98%	100.00%
2016	692.24	1,128.26	1,820.50	38.02%	61.98%	100.00%
2017	623.45	1,043.77	1,667.22	37.39%	62.61%	100.00%

Fuente: ENACO S.A

A pesar del aparente exceso de agricultores proveedores de hoja de coca a ENACO S.A, lo cierto es que muy pocos de ellos hacen realmente entregas con alguna regularidad debido a que no existe consecuencia legal por no hacerlo en su totalidad. En el siguiente Cuadro N° 4, se presenta el número de productores titulares y representantes que están registrados en ENACO S.A, así como el rango de entregas de hoja de coca a ENACO S.A, en donde se puede apreciar como a partir del 2009 empieza a reducirse el número de activos, es decir de aquellos que por lo menos han entregado una arroba a ENACO S.A, pasando de 30,383 activos en el 2009 a 21,528 en el 2017, del mismo modo y para el mismo periodo, se incrementa el número de agricultores que no efectúan ninguna entrega , llegando en el 2017 a totalizar 78,905 . No debe dejar de observarse en el cuadro que alrededor de 18,000 agricultores (el mayor número después de los que no entregan) efectúan entregas menores a 20@ en un año, lo cual refuerza la hipótesis que lo hacen solo para contar con la liquidación de compra de ENACO S.A que les de legalidad y evite su eventual erradicación, si esto se decidiese.

Cuadro N° 3: Número de productores titulares y representantes activos y rango de entregas a ENACO

	PRODUCTORES TITULARES Y REPRESENTANTES ACTIVOS												
ENTREGA EN @	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
NINGUNA	85,337	73,437	67,686	70,356	70,050	71,597	74,418	75,760	75,353	76,255	77,621	78,761	78,905
0 - 20	11,543	22,865	27,171	25,715	25,963	24,335	22,285	21,278	21,279	20,760	19,561	18,173	18,464
21 - 40	1,607	2,061	2,826	2,431	2,522	2,469	2,132	2,038	2,148	1,943	1,874	2,017	1,779
41 - 80	1,220	1,346	1,801	1,345	1,308	1,394	1,168	1,002	1,177	1,054	989	1,082	916
80 A MÁS	726	724	949	586	590	638	430	355	476	388	388	400	369
TOTAL	15,096	3,696	32,747	30,077	30,383	28,836	26,015	14,673	25,080	24,145	22,812	21,672	21,528

Fuente: ENACO S.A

El Padrón, es un registro creado por el Ministerio de Agricultura (1978) con una serie de deficiencias que se han incrementado producto de no haber sido actualizado a lo largo del tiempo por diversas consideraciones, principalmente por falta de un liderazgo centralizado y autoridad de coordinación intersectorial. Aquí detallamos las deficiencias más relevantes⁷:

- No se registró ningún número de documento de identidad⁸ en el Padrón.
- No se hizo diferenciación entre apellidos paterno, materno y nombres.
- No se registró la dirección o ubicación del predio. Únicamente se anotó un código de 6 dígitos (el código indica departamento, provincia y distrito) que no corresponde al estándar de Ubigeo utilizado actualmente.
- No se registró el área total del predio. El productor auto declaró solo el área dedicada al cultivo de hoja de coca y esta información nunca fue validada por el Estado.

Estas deficiencias ocasionan los siguientes problemas:

⁷ Informe de 2008 de Consultor Amador Ernesto Meza Marotta

⁸ Aunque se hubiera registrado un número de identificación, éste no tendría utilidad hoy, pues a inicios de los años ochenta se hizo un cambio de documento de identidad que reemplazó todos los números de identificación antiguos por nuevos.

- No se puede identificar adecuadamente a los productores.
ENACO S.A solo tenía el número de Libreta Electoral del 30% de los titulares de licencia, el resto eran identificados únicamente por sus nombres y apellidos.
- No es claro que se empadronó si personas o predios.
Es necesario estandarizar criterios entre los organismos del Estado y los grupos de interés, para que quede perfectamente definido si lo empadronado es el predio o el agricultor, factor determinante para definir la legalidad de sucesiones o venta.
- No es posible ubicar geográficamente los predios.
La información actual permite ubicarlos únicamente a nivel de provincia, además se debe tener en cuenta que muchos de los productores podrían haber dejado sus predios antiguos y migrando sus cultivos a otros predios.
- No se conoce la superficie real de los predios.
La superficie auto declarada es únicamente referencial y no considera la extensión total de los predios del productor. Es usual que, dentro de su mismo predio, el productor también realice otros cultivos además de la HC. Estas áreas adicionales deberían ser consideradas para estimar adecuadamente el potencial productivo real de cada agricultor.
- No se conoce la capacidad productiva real de cada agricultor.
Hasta el momento hemos trabajado con estimados y promedios de productividad por zona (valle), sin considerar variables como condición del suelo, densidad de cultivo, número de cosechas anuales, etc., que pueden generar grandes diferencias de productividad entre los productores de un mismo valle.

La normativa vigente establece que ENACO S.A “Mantiene el padrón de predios de cultivos de coca en aplicación de la Primera Disposición Transitoria del Decreto Ley N° 22095, el mismo que no puede ser ampliado; brinda información sobre éste, cuando le es requerido”⁹.

En resumen los problemas son:

1. *El Padrón de Productores no está actualizado, en varios momentos se han incorporado más productores bajo la modalidad de representantes, totalizando 97,688 productores,*
2. *El Registro actual adolece de información básica para un seguimiento y control adecuado, como se ha detallado líneas arriba.*
3. *No es claro si el padrón es de personas o predios.*
4. *En los últimos 10 años, aproximadamente solo el 20% de productores registrados es activo, es decir ha entregado (parte) de su coca a ENACO S.A y este porcentaje se reduce cada año. Al cierre del año 2017, 78,905 productores no tienen registro de ninguna @ entregada a ENACO S.A.*

⁹ Artículo 10, inciso 10.3 del Decreto Supremo N° 006-2016-IN, Reglamento del Decreto Legislativo N° 1241

2.3 Política de precios de compra de hoja de coca

ENACO S.A teórica y legalmente es un monopsonio, es decir el único comprador formal de acuerdo al marco normativo vigente¹⁰, sin embargo la complejidad, informalidad e ilegalidad de los mercados en los que opera la empresa, no le permiten tener poder de negociación con los productores cocaleros, quienes continúan exigiendo un mayor precio de compra a cambio de ningún compromiso de entrega del total de su producción, esto en directa y clara contravención a la legislación vigente.

La política de precios de ENACO S.A históricamente ha sido rígida y no se ajusta a la dinámica del mercado, estacional y geográfico. Si la empresa sube el precio, el comprador informal y/o el ilegal puede incrementarlo por encima del precio establecido. Sin embargo, si ENACO S.A dejase de operar, el precio caería perjudicando a los productores cocaleros, habiéndose demostrado esto durante la huelga de 31 días realizada por el Sindicato de Trabajadores durante junio y julio de 2019. El precio pagado por ENACO S.A, previo a la huelga de trabajadores fluctuaba entre S/ 85 y S/ 147¹¹ por arroba de hoja de coca según la calidad de la misma; sin embargo, durante la huelga de acuerdo a evidencias y declaraciones de los propios agricultores, sus dirigentes e incluso representantes del propio Sindicato de Trabajadores de ENACO S.A, los compradores informales e ilegales, habrían pagado entre S/ 45 y S/ 50 por arroba de hoja de coca, lo cual confirma la posición que el Estado a través de ENACO S.A establece un precio de refugio para a partir del cual negociar con el mercado ilegal.

Si bien no existe una metodología para fijar el precio de compra de hoja de coca, (el único criterio considerado es la calidad de la hoja de coca), el cual históricamente se ha incrementado por presión social de los productores cocaleros, quienes han generado conflictos sociales (paros y tomas de carretera) por este tema. Por el contrario, los precios establecidos por el acopiador informal varían según zona, estacionalidad, calidad de la hoja de coca, abundancia del producto en el mercado, distancia de las zonas de consumo final, costos de producción y está influenciado por el precio que están dispuestos a pagar los consumidores finales. Asimismo, el comerciante informal es flexible, dinámico y tiene información de fuentes primarias, debido a la mayor cercanía al productor cocalero.

En tal sentido, a ENACO S.A se le exige mantener el mayor valor de precio ofertado a lo largo del año en todo el territorio nacional, y en todo caso siempre con tendencia a elevarlo sin considerar los criterios de zona geográfica, estacionalidad, calidad de la hoja de coca, abundancia del producto en el mercado, distancia de las zonas de consumo final, costos de almacenamiento y transporte, lo que explica la reducción continua del volumen de hoja de coca captada por la empresa.

Debe quedar claramente establecido que para ENACO S.A el precio a ofertar al agricultor, también guarda relación con el precio al que puede vender el producto acopiado en el mercado final. Por las características de su operación, ENACO S.A acopia hoja de coca en

¹⁰ El artículo 10 del Decreto Supremo N° 006-2016-IN, Reglamento del Decreto Legislativo N° 1241, que fortalece la lucha contra el tráfico ilícito de drogas dispone, en cuanto al control del cultivo de la hoja de coca, que ENACO es la única entidad facultada para la comercialización e industrialización de hojas de coca, proveniente de los predios empadronados.

¹¹ Los precios incluyen el IGV.

periodos de estacionalidad y abundancia, para luego almacenarlos por largos periodos procurando que ello sea en locales ubicados geográficamente en zonas de climas fríos y secos, para luego transportarlos para su venta en diferentes puntos del territorio nacional. Usualmente se compara las eficiencias y costos de los acopiadores ilegales con los de la empresa. Ningún acopiador ilegal compra, almacena y transporta los volúmenes que anualmente comercializa ENACO S.A, ni está sometido a los sobrecostos de la legalidad y a la burocracia y sobrecostos del Estado.

El precio de la hoja de coca ha representado el principal tema de controversia entre los productores cocaleros y la empresa. El argumento usualmente esgrimido es la existencia de un estudio en el que se establece que el costo de producción en diversos puntos de la región Cusco es mayor a S/150 soles. La posición de la empresa ha sido que el Estado destina importantes recursos económicos, materiales y humanos para erradicar y/o revertir la siembra de hoja de coca, por lo que ante la evidente sobre producción para abastecer la demanda legal, aceptar que los costos de cultivarla en la región Cusco no les resulta rentable a los agricultores, no tiene sustento legal ni ético.

Esta posición significó que el precio se mantenga inamovible desde el 2012 hasta octubre de 2018 pese a los permanentes reclamos de los cocaleros. Durante el 2017 y 2018, los productores cocaleros de Cusco elevaron sus reclamos a la PCM, quien convocó a ENACO S.A y FONAFE para efectuar reuniones de trabajo, producto de las cuales se establecieron acuerdos con las dos principales federaciones de productores cocaleros de Quillabamba y Cusco (FEDICAY - 27.09.2018 y FEPCACYL -18.10.2018). En esas reuniones PCM ofreció gestionar una bonificación del Estado por cumplimiento de entregas de hoja de coca verificables a ENACO. A partir de noviembre 2018, como consecuencia de las exigencias de los productores cocaleros y cambiando el planteamiento inicial de los acuerdos – que disponía un programa de incentivos brindados por ENACO S.A a través de bonificaciones al precio por la entrega del 100% de lo producido - ENACO S.A subió el precio de hoja de coca, según se detalla en el siguiente cuadro¹²:

Cuadro N° 4: Comparativo de precios de Hoja de Coca por calidades e incrementos en los últimos 12 meses

Detalle	Primera	Segunda	Industrial
Precio antes del 01.11.2018	S/. 106.20	S/. 100.00	S/. 47.20
Precio aprobado mediante AD 045-2018 26 octubre 2018 (Alcance nacional)	S/. 106.20	S/. 118.00	S/. 47.20
Por Acuerdo N°3 de la Reunión del 27.09.2018 (Se aplica a partir del 06.11.2018 solo para Yanatile, La Convención y Kosñipata)	S/. 123.90	S/. 118.00	S/. 53.10
PRECIO ACTUAL Aprobado mediante AD 003-2019 (enero 2019) Incremento de 1era y 3era calidad solo para Región Cusco	S/. 147.50	S/. 118.00	S/. 82.60
Incremento porcentual	39%	18%	75%

Los precios incluyen el IGV

Fuente: ENACO S.A. Elaboración: Propia

¹² Los precios contenidos en el cuadro incluyen IGV.

Estos incrementos no ha mostrado efectividad, ya que comparando el volumen promedio de hoja de coca captada durante el período de noviembre 2017 a mayo 2018 versus el período noviembre 2018 a mayo 2019, este ha caído en 19.1%. Es importante acotar que frente al incremento de precio de ENACO S.A, el informal está por encima de este entre S/ 30 y S/ 150 dependiendo la zona en donde se comercialice.

Igualmente, es importante mencionar que este incremento del precio de compra por parte de ENACO S.A., fue respaldado por DEVIDA quien, a través del Oficio N° 000057-2019-DV-DAT, ratifico que ENACO S.A es la única entidad competente para establecer los precios de compra de hoja de coca a los productores.

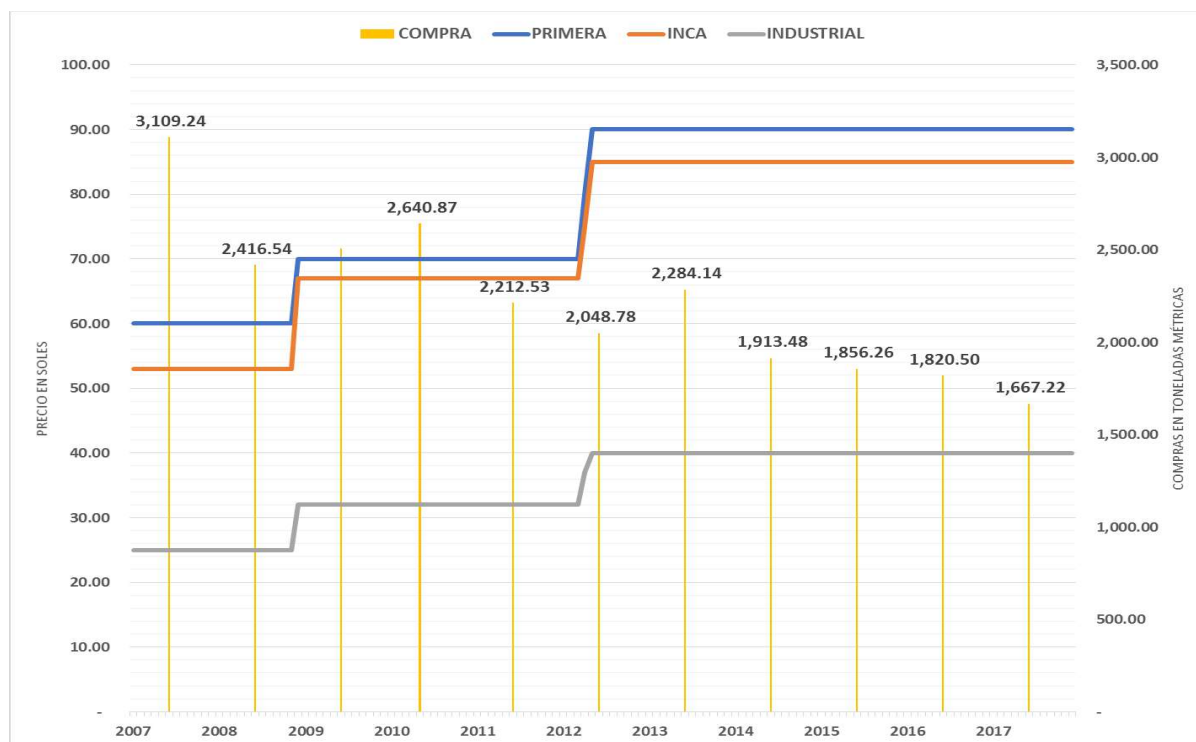
El IGV de 18% que retiene ENACO S.A a los productores cocaleros, constituye una desventaja frente al comerciante informal que no es fiscalizado por la SUNAT¹³. Esta situación es aprovechada por los acopiadores informales que tienen una ventaja en el precio al no tributar el IGV. La SUNAT no realiza una fiscalización de este desvío/contrabando de la hoja de coca. El decomiso de la hoja de coca es realizado principalmente con el apoyo de la Policía Nacional del Perú, pero es relativamente bajo en comparación con el creciente desvío de hoja de coca por parte de los acopiadores informales.

Otros aspectos que no están en los Gráficos pero que sí han influido en la política o incremento de precios, es la eventualidad de desalentar los cultivos alternativos o los programas de desarrollo alternativo, principalmente de cacao y café. Esto en razón que en algunos casos los precios de estos cultivos commodities están a la baja y un posible incremento del precio oficial de la coca los incentivaría a dejar los cultivos alternativos y sembrar coca.

En el siguiente Gráfico N° 8 se presenta la evolución de los precios de compra pagados por ENACO S.A por tipo de calidades y los volúmenes de compra de ENACO S.A entre los años 2007 y 2017, en el que claramente se puede apreciar en las barras verticales la disminución anual de las captaciones a pesar de los incrementos de precio efectuados y en los que de acuerdo a reportes oficiales el volumen de hoja de coca producida anualmente se ha incrementado.

¹³ El rol de la SUNAT en el control de la cadena comercial de la hoja de coca ha sido desarrollado en diversas investigaciones entre ellas , LA COMERCIALIZACIÓN DE HOJA DE COCA EN EL PERÚ: ANÁLISIS DEL COMERCIO FORMAL Informe Final, página 74, Manuel Glave Cristina Rosemberg Lima, junio del 2005

Gráfico N° 8: Evolución de los precios y volúmenes compras de Hoja de Coca por ENACO S.A



Fuente: ENACO S.A

En el siguiente Gráfico N° 9 se presenta la información de la evolución de los precios promedio de compra sin IGV¹⁴ mensuales del año 2017 de la hoja coca, realizados por ENACO S.A y el Sector Informal/Contrabando, en el que se puede apreciar que los acopiadores suben su precio de compra entre los meses de mayo a octubre, meses de estacionalidad y baja producción en la Región Cusco.

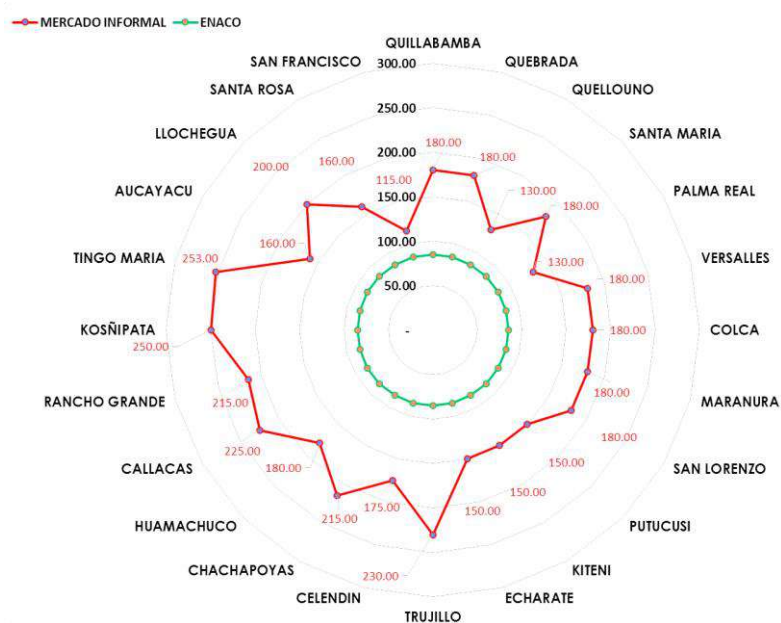
Gráfico N° 9: Evolución mensual de los precios de compra de Hoja de Coca sin IGV realizados por ENACO S.A y por el Sector Informal/Contrabando



¹⁴ Se compara el precio sin IGV pues es como lo evalúa el agricultor por ser lo que realmente recibe a pesar de no ser lo realmente pagado por ENACO S.A

Del mismo modo, en el siguiente Gráfico N° 10 se presenta la información de los precios promedio de compra de hoja de coca (sin IGV) que en el año 2018 pagaron ENACO S.A y el Sector Informal/Contrabando en distintas localidades del país.

Gráfico N° 10: Precios promedio de compra de Hoja de Coca realizados por ENACO S.A y por el Sector Informal/Contrabando a nivel nacional – 2018



Fuente: ENACO S.A

2.4 Venta de hoja de coca

ENACO es la única entidad autorizada para vender hoja de coca en el Perú. Este mercado está compuesto por consumidores de hoja de coca seca (mercado tradicional – 10,728 TM¹⁵) y por aquellos que requieren productos derivados de la hoja de coca (mercado industrial – 163 TM¹⁶). La propuesta de valor de ENACO es proporcionar al cliente hoja de coca (que provenga de productores registrados) y sus derivados con estándares adecuados de calidad, dentro del marco de una empresa formal.

Como se mencionó, en el 2017, menos del 17% del mercado tradicional fue atendido por ENACO, mientras que **el 83% restante está cubierto por comerciantes informales**. La actividad de comercialización realizada por la empresa tiene presencia en 18 departamentos del país, a través de 21 oficinas de venta, 4 oficinas de compra y venta, y 8,755 comerciantes activos (data 2018 de ENACO). Los principales destinos de venta del mercado tradicional, en el 2018, respecto al volumen comercializado fueron Juliaca con 39%, Cusco con 23% y Huancayo con 17% de las TM vendidas. En consecuencia, en el 2018, el 87% de los ingresos de la empresa fueron generados por la venta de hoja de coca en el mercado interno y externo, 8% por la venta de cocaína al 92% de pureza y 5% por la venta de filtrantes, hoja de coca micro pulverizada y otros productos como extractos y licor.

La hoja de coca que ENACO compra y vende usualmente es de menor calidad respecto a la del informal/ilegal. Cerca del 80% de la hoja comprada es de calidad Inca (segunda) y su origen es Cusco. Todos los actores (ENACO, productores y comerciantes) coinciden en que

¹⁵ Según Reporte de Monitoreo de Cultivos de Coca 2017

¹⁶ Ibídem

existen problemas de calidad que arrastra la hoja de coca proveniente de Cusco (que constituye el 78% de la hoja de coca que comercializa la empresa) y que se encuentran asociados tanto a la técnica de secado, problemas fitosanitarios y edad de las plantas.

Entre los principales factores que explican lo indicado podemos mencionar los siguientes:

- La ventaja que tienen los acopiadores informales frente a ENACO en la medida que eligen la hoja que compran en la misma chacra, la secan en pequeñas cantidades y la llevan de manera directa a los mercados para su consumo final. ENACO en la práctica, cada vez con más frecuencia, recibe 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.
- El agricultor lleva su hoja de coca a un punto de compra. Existe fuerte discrecionalidad en la clasificación de hoja de coca al momento de compra al agricultor que se traslada al momento de venta al comerciante. Se tiene dependencia de la opinión personal de los empleados de la empresa a cargo de las compras, que en muchos casos generan discrepancias sobre la calidad de la hoja de coca adquirida, incluso con los propios empleados de ENACO a cargo de la venta, siendo un posible foco de corrupción.

Adicionalmente a ello, uno de los temas críticos es la reducción de la presencia de los comerciantes minoristas y la ausencia de mayoristas, dentro del mercado legal lo cual impide cubrir mayores áreas de comercialización. Actualmente, ENACO cuenta con un registro de comerciantes que contiene una red de minoristas con licencia para comercialización, la cual es otorgada por ENACO y renovada anualmente. Los minoristas efectúan la venta directa al consumidor y también fungen como intermediarios al vender a otras plazas. Es decir, **ENACO no vende directamente al consumidor final del producto, ello requeriría una enorme fuerza de ventas que reemplace a los actuales comerciantes con el consiguiente conflicto social por irrumpir en el mercado**, sin mencionar que ello requeriría de la decisión política de hacer valer la ley lo cual no se ha dado en más de 40 años.

Como se aprecia en el Cuadro N° 5, en el 2017 se registraron 3,504 minoristas activos, evidenciándose una tendencia a la baja de -28%, en comparación a la cantidad registrada en el 2008.

Cuadro N° 5: Número de comerciantes minoristas activos por oficina de ENACO S.A

OFICINA DE VENTAS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
TRUJILLO	214	95	107	353	356	286	253	267	198	169	155	150	147
HUARAZ	206	169	153	240	238	240	216	225	240	208	188	192	192
HUANCAYO	1,642	1,640	1,628	1,522	1,470	1,464	1,325	1,316	1,327	1,215	1,159	1,049	940
HUÁNUCO	151	136	123	109	119	127	110	125	124	129	147	153	149
AYACUCHO	242	237	232	224	244	233	196	214	211	186	172	160	156
LIMA	124	62	87	98	92	89	80	83	82	83	87	76	72
CUSCO	481	384	496	939	969	1,176	1,143	1,087	841	805	759	868	807
JULIACA	1,347	1,457	1,429	1,406	1,390	1,366	1,279	1,265	1,170	1,215	1,031	1,097	1,041
TOTAL	4,407	4,150	4,255	4,890	4,878	4,981	4,602	4,582	4,193	4,010	3,698	3,745	3,504

Fuente: ENACO S.A

El Cuadro N° 6 se presenta la información de comerciantes minoristas legales por rango de compras anuales. Como se puede apreciar en el año 2017, el 80% de los comerciantes compraron menos de 100 arrobas al año. Existe la certeza que los compradores minoristas

adquieren simultáneamente hoja de coca del mercado informal para obtener mejor calidad y rentabilidad producto de la evasión tributaria.

Cuadro N° 6: Número de comerciantes minoristas activos y rango de ventas de ENACO S.A

VENTAS EN ARROBAS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
0-50	3,067	2,972	3,074	3,794	3,713	3,890	3,686	3,670	3,245	3,135	2,896	2,959	2,759
51-100	746	711	618	623	661	611	542	521	514	424	408	414	382
101-150	274	233	245	203	225	214	161	174	192	184	174	145	134
151-200	112	112	113	96	96	84	70	91	94	104	89	88	84
200-300	103	69	99	95	106	90	72	71	81	81	80	64	81
301-500	65	25	65	46	51	58	44	30	43	61	38	49	44
más de 501	40	28	41	33	26	34	27	25	24	21	13	26	20
TOTAL	4,407	4,150	4,255	4,890	4,878	4,981	4,602	4,582	4,193	4,010	3,698	3,745	3,504

Fuente: ENACO S.A

La informalidad del comercio ilegal de hoja de coca minorista se incrementa cada año sin que las autoridades locales y la SUNAT atiendan los requerimientos de ENACO S.A para tomar acción al respecto.

Es importante destacar que actualmente ENACO S.A no cuenta con comerciantes mayoristas o distribuidores, en el pasado sí los ha tenido. ENACO S.A tiene la Directiva N° 005-2007-ENACO S.A S.A./OPDI denominada "Otorgamiento de Licencias a Distribuidores Mayoristas de Hoja de Coca"¹⁷ la cual mantiene el estatus quo desde el año 2007 y genera diversas reacciones internas al tratar de ser modificada.

En resumen los problemas son:

1. La calidad de la hoja de coca que acopia y luego comercializa ENACO S.A, usualmente es de menor calidad. Asimismo tiene desventaja respecto al informal por el sobre costo tributario.
2. En la actualidad no existen comerciantes mayoristas, entendiendo estos como grandes distribuidores de diversos productos con capacidad de penetración geográfica en mercados, lo que restringe la capacidad de cubrir un mayor número de localidades y consumidores a nivel nacional.
3. Hay una tendencia a la reducción del número de comerciantes minoristas lo que impide un mayor volumen de comercialización de hoja de coca a nivel nacional. En particular Huancayo es la localidad donde la reducción ha sido mayor.
4. Los comerciantes autorizados compran hoja de coca indistintamente a ENACO o a acopiadores de productores empadronados y no empadronados para obtener mejores beneficios.
5. Existe gran número de comerciantes no autorizados por ENACO que compran a acopiadores de productores empadronados y no empadronados, no hay decisión para intervenirlos con las autoridades locales y la SUNAT.

¹⁷- Resolución Gerencial 012-2007-ENACO S.A./Gerencia General del 28 de marzo de 2007.

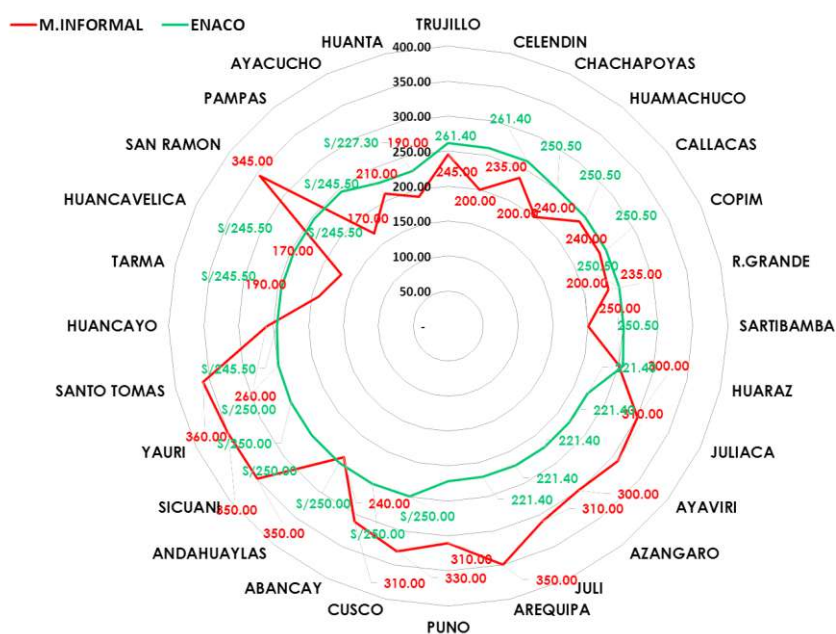
2.5 Precios de venta

El precio de venta es definido por ENACO en función al mercado, a la calidad de la hoja a vender y ajustándose a la demanda y la estacionalidad de la zona. La sobreproducción de hoja de coca ilegal a nivel nacional invade los mercados tradicionales sin mayor esfuerzo ni consecuencias dado que la sanción es el decomiso y este se realiza en cantidades mínimas en proporción a los volúmenes comercializados. 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, el bajo costo de la detección -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.¹⁸

No debe dejar de señalarse que, al igual que en las actividades de compra a los agricultores, en las de venta el precio de ENACO S.A está afecto al 18% de IGV, lo que es aprovechado como una ventaja competitiva por los comerciantes informales que no pagan este tributo (y como consecuencia tampoco el que corresponde a la renta). En la cadena comercial de la hoja de coca la SUNAT solo fiscaliza a ENACO S.A (único agente legal de la cadena) y no realiza ninguna fiscalización sobre el comercio informal.

En el siguiente Gráfico N° 11 se presentan los precios promedio de venta realizados por ENACO S.A en el mes de septiembre de 2018. Como se puede apreciar, los precios no son los mismos en todas las localidades y además los precios que fijan los comerciantes informales o contrabandistas también varían, en algunos casos con precios por debajo de los que vende ENACO S.A, pero también otras veces con precios mayores, probablemente por la escasez y la calidad de la coca.

Gráfico N° 11: Precios de venta de Hoja de Coca realizados por ENACO S.A y por el Sector Informal/Contrabando a nivel nacional – Sep 2018



Fuente: ENACO S.A

¹⁸ LA COMERCIALIZACIÓN DE HOJA DE COCA EN EL PERÚ: ANÁLISIS DEL COMERCIO FORMAL Informe Final, página 75, Manuel Glave Cristina Rosemberg Lima, junio del 2005

En resumen los problemas son:

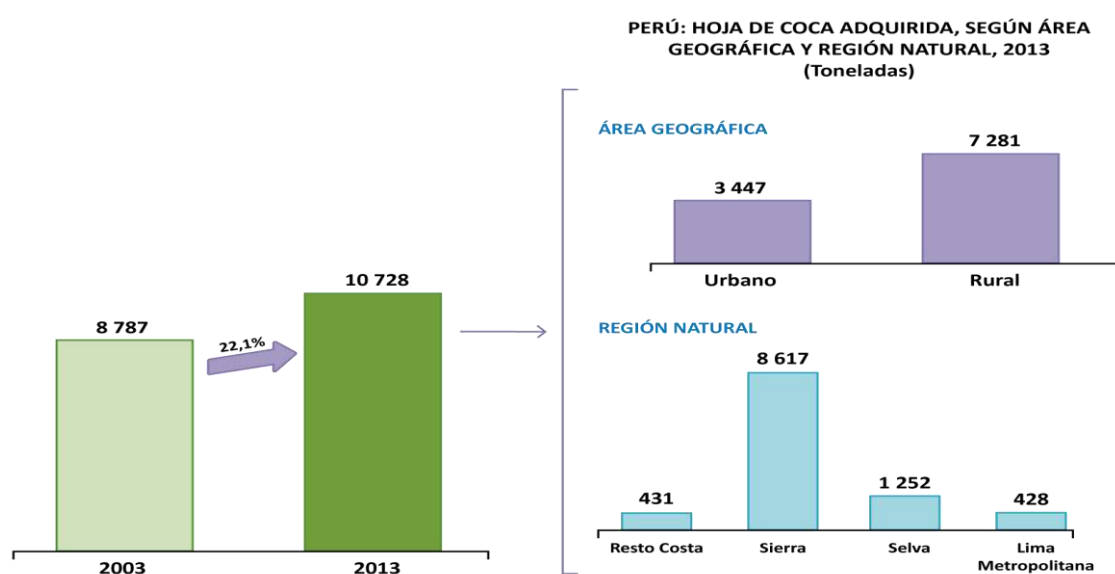
1. Si bien ENACO S.A tiene una política de precios de venta a los comerciantes minoristas autorizados más flexible que para la compra de hoja de coca a los agricultores, los comercializadores informales compiten con precios menores o mayores dependiendo de las circunstancias afectando al mercado legal de ENACO S.A.
2. El cobro de IGV en la venta de ENACO S.A es una desventaja frente al comercio informal, más aún si SUNAT no realiza ningún tipo de fiscalización y control para evitar el desvío/contrabando de hoja de coca.
3. La calidad de la hoja de coca ofrecida por ENACO S.A suele ser de menor calidad respecto a la de los ilegales, debido a periodos de almacenamiento muy largos, excesiva manipulación y transporte.
4. La disposición de los agentes económicos a participar en el mercado ilegal es alta, fundamentalmente por la baja probabilidad de detección, el bajo costo de la detección, y los mayores precios ofrecidos en los puntos de venta, por lo que el decomiso si bien constituye un riesgo es asumible por el informal/ilegal.

2.6 Consumidores finales de hoja de coca

En el siguiente Gráfico se presenta un esquema de la evolución del consumo legal de hoja de coca. El Instituto Nacional de Estadística en Informática – INEI por encargo de DEVIDA ha realizado tres Encuestas Nacionales para calcular el consumo legal de hoja de coca. En el 2003 determinó el volumen de 8,787 tm y en el 2013 de 10,728 tm, lo que constituye un incremento de 22.1% en 10 años. Los resultados de la tercera encuesta realizada en el año 2019 aún no han sido difundidos por DEVIDA. Es decir, según la información actualmente disponible, el ritmo anual de crecimiento del consumo de hoja de coca ha sido de 2.017%. Siguiendo esa tendencia el consumo actual podría haber crecido a 11,854 tm.

Gráfico N° 12: Consumo legal de Hoja de Coca Encuesta de INEI 2013

En 22,1% se incrementó la cantidad de hoja de coca adquirida para consumo tradicional



Nota: La información corresponde a la población de 12 años y más edad.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo de la Hoja de Coca, 2003 y 2013

Fuente: ENACO S.A

Respecto de la demanda de hoja de coca para el consumo legal, habría que considerar adicionalmente el contrabando de hoja de coca hacia Bolivia. Como se explicará más adelante, existe un consumo de más de 20 mil tm anuales de coca en Bolivia y además los precios que se pagan para la coca legal es mucho mayor que el precio en el Perú, inclusive que el precio que el narcotráfico paga en el Perú, con lo cual se ha detectado desde hace varios años el contrabando de hoja de coca a Bolivia. Esta situación alentaría que comerciantes minoristas formales e informales participen en el contrabando de hoja de coca a Bolivia.

2.7 Precios de hoja de coca al consumidor final

Con relación a los precios al consumidor final, a través de DEVIDA Cusco se realizó una investigación de mercado en la ciudad de Cusco del 23 al 29 de octubre de 2018, en los tres principales mercados:

Los principales puntos de venta de hoja de coca en la ciudad del Cusco, son el Mercado de San Pedro y el de la Av. Del Ejercito (es la más grande y con más comerciantes) en el Distrito de Cusco y el Mercado de Ttio en el distrito de Wanchaq.

Las comerciantes de hoja de coca tiene una particularidad en la venta, por cuanto solamente cuando es un peso equivalente a 01 libra (460 Gr.) o media libra (230 Gr.) venden al peso con una romana reloj de mano. Y cuando son ventas por valores de S/. 1.00, S/. 2.00 o más, es una venta con peso al cálculo que las vendedoras lo hacen y que varían entre 45 y 65 gramos para las bolsas de 2 soles y 15, 25 Y 45 gramos para bolsitas de S/ 1.00.

En el siguiente Cuadro N° 9 se presenta un resumen del breve estudio de mercado realizado en Cusco. La principal variación de precios obedece a la cantidad de hoja de coca que se adquiere. Así, si se compra hoja de coca por libras o medias libras el precio que se paga es de S/. 14.00 a S/. 15.00 la libra, o su equivalente de S/. 30.43 a S/. 30.60 el kilogramo o su equivalente de S/. 350.00 a S/. 375.00 la arroba (11.5 kg).

En el caso de compra de hoja de coca al menudeo en bolsitas de S/ 1.00 y S/. 2.00 los pesos están en un rango que van desde 15gr a 65gr. Es decir con una equivalencia que varía de un rango de S/. 62.25 a S/. 30.77 por kilogramos y un rango de S/. 718.75 a S/. 353.85 por arroba (11.5 kg).

Cuadro N° 7: Análisis de precios del consumidor final de hoja de coca en Cusco (Del 23 al 29 de octubre de 2018)

N°	LOCALIDAD DE PROCEDENCIA	MERCADO EN CUSCO	COSTO S/.	PESO GRAMOS	DENOMINACIÓN	Precio S/. Equivalente kg	Precio S/. Equivalente @
1	LA CONVENCION	TTIO	14.00	460	LIBRA	30.43	350
		TTIO	1.00	15	GRAMOS	62.25	718.75
		SAN PEDRO	1.00	25	GRAMOS	40	460
		SAN PEDRO	2.00	45	GRAMOS	44.44	511.11
2	KOSÑIPATA	AV. EL EJERCITO	15.00	460	LIBRA	32.60	375
		AV. EL EJERCITO	2.00	65	GRAMOS	30.77	353.85
3	YANATILE	AV. EL EJERCITO	14.00	460	LIBRA	30.43	350
		AV. EL EJERCITO	1.00	45	GRAMOS	22.22	255.55

Fuente: DEVIDA

Otro aspecto a tomar en cuenta en el análisis de precios al consumidor final es el precio en Bolivia. Como se verá más adelante los precios que pagan los consumidores finales en el

mercado legal de hoja de coca en Bolivia fluctúan en un rango entre S/. 60.00 y S/. 80.00 el kilogramo o su equivalente de S/. 690.00 a S/. 920.00 la arroba. Sin duda esos precios tienen efecto de mayor presión de contrabando de hoja coca peruana hacia Bolivia.

2.8 Incautación de hoja de coca

La incautación de hoja de coca busca constituirse en un factor disuasivo para reducir el contrabando o comercio informal de hoja de coca, la misma que como se ha indicado representa el 85% del total comercializado, sin embargo como se ha mencionado anteriormente la disposición de los agentes económicos a participar en el mercado ilegal es alta, fundamentalmente por la baja probabilidad de detección, el bajo costo de la detección para el comerciante, y los mayores precios ofrecidos en los puntos de venta, por lo que el decomiso si bien constituye un riesgo es asumible por el informal/ilegal.

Como contraparte, para ENACO S.A las actividades de operativos para decomiso de hoja de coca empresarialmente son un gasto, que parcialmente se traslada al precio de venta al comerciante minorista y debe de ser absorbido anualmente como un sobrecosto de la operación. En ese entender, en la medida que se efectúen más operativos, se incurre en más sobrecostos.

De acuerdo con las disposiciones legales vigentes ¹⁹ la incautación es una actividad que no puede desarrollar ENACO S.A en forma individual sin el concurso y participación de la Policía Nacional del Perú e inclusive, de ser factible, del Ministerio Público.

En la actualidad a pesar contar con un Convenio Interinstitucional entre ENACO S.A y la PNP, como determina el Decreto Legislativo 1241, las interacciones son insuficientes y en la práctica limitadas a la disposición de las comisarias locales. No hay un esfuerzo coordinado y dispuesto desde las Regiones Policiales, aparentemente por tener otras prioridades. Por usos y costumbres, así como por aspectos operativos, ENACO S.A subvenciona la participación de la PNP en los operativos de incautación, por importes que al anualizarse en el año 2018 superaron S/. 1'000,000 de soles, estos pagos por carecer de documentación tributaria generalmente son reparados por la SUNAT y son motivo de multas. Desde el punto de vista laboral estas actividades requieren de contratación de personal por recibo de honorarios profesionales que frecuentemente demandan judicialmente por vínculo laboral, mientras que el personal estable de la propia empresa lo hace por reconocimiento de horas extra.

En otras palabras, para cumplir las actividades de operativos de incautación que son parte de su misionamiento, ENACO incurre en sobrecostos tributarios, laborales y eventualmente en contingencias judiciales que debe de trasladar al precio de venta o ir contra su rentabilidad.

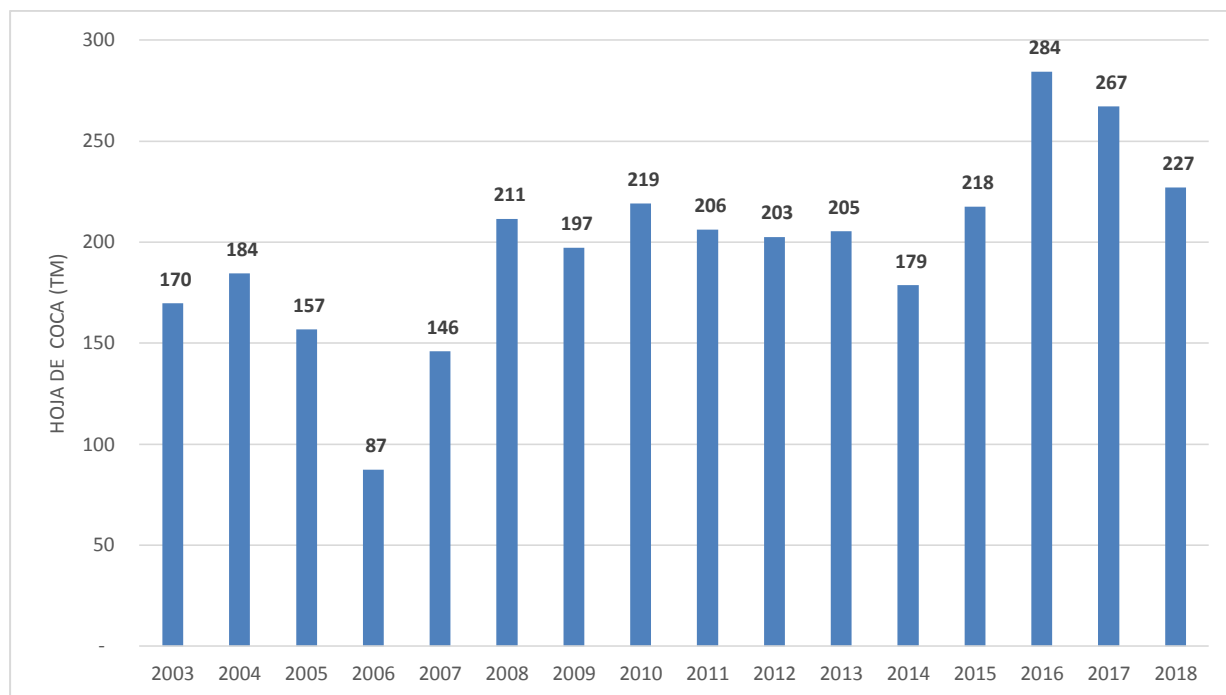
Como se puede apreciar en el siguiente Gráfico N° 13 si bien los niveles de decomiso de hoja de coca se han incrementado alcanzado valores de alrededor de 210 tm, este volumen representa solo el 2.2% de lo que se desvía anualmente al contrabando, si se toma en cuenta que durante el año 2017 hubo 115,692 TM de hoja de coca ilegales circulando en el mercado,

¹⁹ Reglamento del Decreto Legislativo 1241, Artículo 10, Inciso 10.4. Ejerce fiscalización sobre la posesión y comercialización de la hoja de coca, con intervención del personal de la Policía Nacional del Perú y de ser materialmente factible, el representante del Ministerio Público. Las colaboraciones recíprocas inherentes a las operaciones de fiscalización, los procedimientos de incautación policial de la hoja de coca, como medida de sanción administrativa y su entrega a ENACO S.A., se define mediante convenio interinstitucional entre ENACO S.A. y la Policía Nacional del Perú.

de las que en el año 2018 solo se logró decomisar 227 TM, y el valor más alto de los últimos 15 años solo alcanzó 284 TM en el año 2016. Es poco consistente que el esfuerzo del Estado en efectuar decomisos de hoja de coca solo alcance esos valores considerando que circulan más de 100,000 TM de hoja de coca ilegal.

Es decir ENACO en los últimos años ha incrementado sus esfuerzos para incrementar los decomisos pero ello, al margen de los sobrecostos y contingencias explicados precedentemente, no tienen impacto tangible en el control del mercado de hoja de coca pues cada año crece la oferta ilegal y con ello la informalidad.

Gráfico N° 13: Evolución del decomiso de hoja de coca en Perú



Fuente: ENACO S.A

La escasa participación de la PNP, así como la nula participación de otras autoridades públicas responsables como la SUNAT, que por su rol fiscalizador desde el ámbito tributario podría tomar acciones que están dispuestas en su legislación (apoyando a ENACO en definir que quien no tributa es ilegal), o aportar y compartir valiosa información del canal comercial de la hoja de coca; o los gobiernos locales que tienen a su cargo los catastros agrícolas; hacen muy difícil establecer un control adecuado de la cadena comercial formal de la hoja de coca.

En resumen los problemas son:

1. Los operativos para decomiso de hoja de coca empresarialmente son un gasto, que parcialmente se traslada al precio de venta al comerciante minorista y debe de ser absorbido anualmente como un sobrecosto de la operación. A más operativos, más sobrecostos.
2. Se generan daños consecuenciales en la gestión de ENACO producto de demandas judiciales por vínculo laboral, y por reconocimiento de horas extra producto de los decomisos.

3. *Los volúmenes decomisados son los más altos de los últimos 15 años, sin embargo no guardan proporción con el tamaño del mercado de hoja de coca y solo alcanzan el 2.2% de lo que se desvía al contrabando.*
4. *La escasa participación de la PNP, así como la falta de participación de otras autoridades públicas responsables, como la SUNAT, hacen que el Estado no responda adecuadamente y con todos sus recursos al comercio ilegal de hoja de coca.*

3. SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA EN BOLIVIA

El sistema comercialización de la hoja de coca boliviano es un caso muy interesante y aporta luces para el análisis, diagnóstico y propuestas del sistema peruano.

En el siguiente Cuadro N° 10 se presentan algunos indicadores comparativos de la situación de los cultivos de coca y su comercialización entre Perú y Bolivia.

Cuadro N° 8: Cuadro comparativo de la situación de hoja de coca en Perú y Bolivia

Variable	Perú (2017)	Bolivia (2017)
Superficie de coca	43,900 ha*	24,500 ha
Producción total de coca	105,960 tm*	35,200 - 44,200 tm
Consumo legal de coca	10,941 tm	20,690 tm
Hoja de coca comercializado en mercados autorizados	1,667 tm	22,967 tm
Precio Promedio Ponderado Nacional Compra Mercado Legal	US\$ 2.3 kg	US\$ 9.4 kg
Precio de venta al público	US\$ 9 a US\$ 19 kg	US\$ 19 a US\$ 24 kg
Precio de compra del narcotráfico	US\$ 3.1 kg*	US\$ N.D.
Productores empadronados y representantes (34,679 y 63,009)	97,688	60,000
Productores y representantes activos (6,752 y 11,971)	18,723	55,000

Elaboración: DEVIDA²⁰ * Año 2016

Del Cuadro anterior se puede destacar lo siguiente:

- Los niveles de cultivos de hoja de coca en Perú son mayores que en Bolivia, tanto a nivel de hectáreas como de volumen de producción.
- En Bolivia el mercado de consumo legal de hoja de coca es casi el doble de Perú, de 20,690 tm frente a 10,941 tm. En Bolivia representa alrededor del 50% de la producción total y en el Perú alrededor del 10%.
- El sistema de comercialización de hoja de coca boliviano atendería el 100% de la demanda legal; en Perú alrededor del 15%.
- El precio promedio que recibe el productor legal en Perú por parte de ENACO S.A es de US\$ 2.30 por kg; en el caso de Bolivia el productor recibe US\$ 9.40 por kg, cuatro veces más.
- Los precios de venta al consumidor final son mayores en Bolivia que en Perú.
- En Perú el número de productores registrados es de 97,688 y activos son 18,723; en Bolivia son 60,000 y 55,000 respectivamente.

²⁰ Investigador MBA. Jaime García Díaz

3.1 Sistema de precios de hoja de coca en Bolivia

En el Perú, como se ha indicado existe ENACO S.A como empresa estatal monopólica, que debe comprar toda la coca para destino de consumo legal y por lo tanto tiene que establecer un precio de compra de hoja de coca en función a calidades.

En Bolivia, no existe una empresa estatal monopólica, sino un sistema de comercialización de coca amparada en la Ley N° 906 Ley General de la Coca del 8 de marzo de 2017. El precio lo define la oferta y la demanda y el Estado no interviene en su fijación, más bien busca facilitar el encuentro entre productores y comerciantes para que definan sus precios. Por lo tanto, el precio oscila en función a las leyes de mercado, pudiendo subir o bajar, tal como se puede ver en el siguiente Cuadro N° 11.

Cuadro N° 9: Evolución de los precios de hoja de coca en los mercados autorizados en US\$ por kg

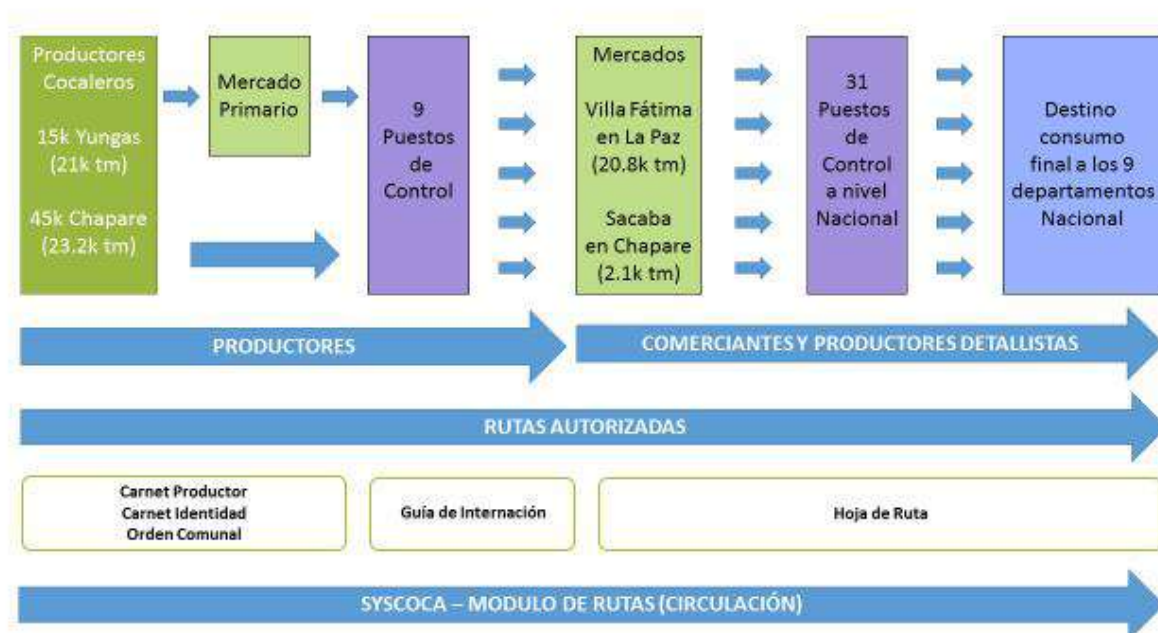
Mercados de Coca	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Villa Fátima	4.60	6.10	4.90	6.10	7.90	7.40	7.80	8.30	9.58	8.27	9.63
Sacaba	4.10	5.50	4.10	5.60	6.90	7.30	7.80	8.30	6.86	5.97	7.36
Promedio Ponderado	4.60	6.10	4.80	6.10	7.80	7.40	7.80	8.30	9.40	8.05	9.42

Fuente: UNODC Bolivia

3.2 Sistema de comercialización de la hoja de coca en Bolivia

El sistema de comercialización de la hoja de coca boliviano tiene algunas similitudes con el peruano. Como se puede ver en el Gráfico N° 9, tiene por el lado de la oferta a un conjunto de productores legales debidamente identificados y registrados y por el lado de la demanda a un conjunto de comerciantes y productores detallistas. Ambos se encuentran en los mercados autorizados de Villa Fátima y Sacaba donde realizan sus transacciones comerciales y definen sus precios. Luego los comerciantes y productores detallistas trasladan la hoja de coca para el consumo final a los 9 departamentos bolivianos a nivel nacional. Este sistema de comercialización tiene definido sus rutas autorizadas para movilizar la coca legal, así como puestos de control donde se debe registrar su paso. Para un mejor control se han establecido un conjunto de documentación que deben portar todos los agentes que intervienen y también existe un sistema informático de control llamado SYSCOCA.

Gráfico N° 14: Sistema de comercialización de hoja de coca en Bolivia



Elaboración: DEVIDA²¹

Aunque como se ha mencionado el sistema de comercialización de la coca ha permitido cubrir el 100% de la demanda legal en el 2017, aún persisten algunos desafíos para mejorar el sistema, entre otros:

1. La oferta de hoja de coca de la región Yungas al parecer está mejor organizada y de acuerdo al informe del 2017 de UNODC, prácticamente el 100% de su producción potencial de hoja de coca (20,700 tm) se comercializó a través del Mercado de Villa Fátima de La Paz (20,822 tm).
2. En el caso de la producción potencial de Cochabamba en el 2017 (entre 17,200 tm y 23,200 tm) solo se comercializó alrededor del 10% a través del Mercado de Sacaba (2,145 tm). UNODC indica que la posición geográfica de los valles productores del Trópico de Cochabamba más cercanos a las zonas de consumo que al mercado de Sacaba estarían priorizando la venta directa.
3. El SYSCOCA no está 100% implementado en todos los puntos de control, debido a la falta de servicios de internet en todas las zonas geográficas. Esta situación limita una efectiva implementación del sistema a nivel nacional.
4. El Mercado de Sacaba está bajo el control y la administración de la autoridad boliviana estatal la Dirección General de la Hoja de Coca e Industrialización (DIGCOIN). El Mercado de Villa Fátima está bajo el control y administración de las federaciones coccaleras de Las Yungas y un control marginal de la DIGCOIN.

²¹ Investigador MBA. Jaime García Díaz

3.3 Comparación de sistemas de comercialización de Bolivia y Perú

A continuación se presenta el Cuadro N° 10 con un resumen comparativo de los principales componentes de los sistemas de comercialización de la hoja de coca entre Bolivia y Perú.

Cuadro N° 10: Comparación del sistema de comercialización de la coca en Bolivia y Perú

Componente	Bolivia	Perú
Determinación del Precio	En función a la oferta y demanda.	Precio Oficial establecido por ENACO S.A.
Registro de Productores	Registro relativamente actualizado y saneado.	Registro no actualizado y no depurado.
Identificación del Productor	Carnet Biométrico, plenamente identificado	No hay carnet de productor, identificación limitada.
Identificación de la parcela	Identificación catastral georeferenciada.	No hay identificación de la parcela.
Tamaño de la Parcela	En las Yungas no hay límite En La Paz es un cató de 2,500 mt ² En el Chapare es un cató de 1,600 mt ²	De acuerdo a la autodeclaración en el Padrón de Productores no está verificado.
Centros de Comercialización	2 Mercados Autorizados Villa Fátima (La Paz) Sacaba (Cochabamba)	25 Oficinas de Compras y Ventas a nivel nacional.
Productores activos	55,000	18,723
Comercializadores activos	10,000	3,504
Volúmenes comercializados	22,967 tm	1,789 tm
Puestos de Control	40 Puestos de Control a nivel nacional	No hay. Existen operativos de control ENACO S.A./PNP
Decomiso de coca	370 tm	267 tm
Áreas de producción de coca legal	Delimitación geográfica de zonas autorizadas y no autorizadas.	No existe una delimitación formal de áreas autorizadas, solo está en Padrón de Productores como referencia.
Participación de los gremios cocaleros	Participan en el "control social" para evitar los cultivos no autorizados.	No tienen participación en el control del mercado legal de la coca.
Sistemas de Control	SYSCOCA Sistema Biométrico Módulo Portátil Módulo de Rutas Módulo Geográfico GISCOCA	Base de Datos de movimiento comercial de la coca.

Elaboración: DEVIDA²²

²² Investigador MBA. Jaime García Díaz

4. ESCENARIOS Y PROPUESTA GENERAL PARA MEJORAR EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA EN EL PERÚ

Como se ha analizado en este documento, el actual modelo comercial no es efectivo y desde su creación no ha funcionado correctamente por la complejidad, informalidad e ilegalidad de los mercados en que se desarrolla, así como por la escasa e inefectiva fiscalización ejercida por el Estado que demanda de gran despliegue de recursos y desgaste social por lo que se ha venido deteriorando año tras año. Mantener la situación actual implica el deterioro permanente del sistema de comercialización formal de la hoja de coca y de ENACO S.A. como empresa. Se mantendría la tendencia de reducción de volúmenes de comercialización que actualmente alcanza solo el 15% del mercado.

Es de prever que, de mantenerse esas condiciones, los problemas sociales con las organizaciones cocaleras representarían un conflicto permanente y los objetivos del control de oferta y reducción del espacio cocalero y la producción de drogas se pondrían en riesgo. A esto se aúna en los últimos años el riesgo continuo de conflictos generados por trabajadores de la propia empresa articulados con productores cocaleros en contravención a las disposiciones legales. En esas condiciones son pocas las posibilidades para cubrir el 100% de la demanda del mercado legal y ser una empresa rentable.

En tal sentido se propone un nuevo modelo que está esquematizado en el siguiente gráfico.

Gráfico N° 15: Nuevo Modelo de Comercialización de Hoja de Coca



Fuente: FONAFE

La propuesta del nuevo modelo, como se aprecia en el gráfico anterior recoge del modelo boliviano el permitir la interacción de los actores del mercado, quienes definen el precio y están controlados por una entidad supervisora y fiscalizadora. El cambio de modelo empresarial a rol fiscalizador, **permitiría que tanto los agricultores como los comerciantes se beneficien con ello al obtener mejores precios por el trato directo sin ser impactados por los sobrecostos que implica ENACO S.A en la cadena comercial.** El Estado al dejar de fijar precios, y de ejercer una actividad que teóricamente es un monopolio - pero en los hechos no lo es- se beneficiaría en lo que a conflictividad social respecta dejando de ser el responsable del accionar del mercado controlado por la informalidad.

Adicionalmente el Estado recuperaría el control de la emisión de licencias tanto de agricultores como de comerciantes supeditando ello al cumplimiento de entregas (o ventas) y al conocimiento de destino final dentro de un mercado regulado, mandato que es el origen de lo acordado con las Naciones Unidas y que actualmente no se cumple dificultando el accionar de las entidades a cargo de reconversión y erradicación.

A continuación, se detallan las principales características del modelo:

- El mercado de compra y venta de hoja de coca y sus derivados legales y no restringidos, será liberado pero regulado.
- Los precios de compra y venta de hoja de coca, así como los que se utilicen en toda la cadena productiva y de comercialización serían fijados por el mercado, de acuerdo a las variables propias de este, lo cual evitaría los conflictos sociales actuales y la intervención del Estado en ello.
- El control del mercado legal sería ejercido por una entidad supervisora y fiscalizadora que se encargue de brindar los lineamientos de funcionamiento y de fiscalizar su cumplimiento, dentro del marco normativo y en los principales puntos de control de la cadena productiva y comercial.
- Dicha entidad debería tener capacidad de requerir sanciones y de articularlas ante las autoridades competentes, así como de asegurar la participación activa de otros actores. Al contar con la capacidad de sanción la fiscalización ganaría efectividad, al margen de que no se logre la participación activa de otros actores.
- El modelo debería estar soportado por un sistema de seguridad y control que permita garantizar la identificación de los principales actores de la cadena productiva y de comercialización: productores cocaleros, comerciantes mayoristas, procesadores y minoristas, rutas de traslado y distribución, y puntos de compra, venta y mercados autorizados recogiendo las mejores prácticas del modelo boliviano.
- El modelo funcionaría a través de un sistema de comercialización de hoja de coca y sus productos derivados, a través del cual el agricultor presenta su producto y el comerciante/industrial lo adquiere directamente evaluando las variables que le sean relevantes. También deberá contemplar la posibilidad que el propio productor comercialice directamente al cliente final. La entidad supervisora y fiscalizadora se encargará de verificar, validar y contrastar en línea (electrónica o telefónicamente), la operación y el volumen despachado a los puntos de venta. El sistema deberá permitir, a través de accesos mediante usuario y clave, el registro de la información de cada actor del mercado; asimismo deberá prever los controles que garanticen la seguridad de información requerida, desde la autenticación de la persona, hasta la validación y conciliación de los montos pedidos y despachados en transportes autorizados.

- Los comerciantes minoristas, procesadores y los mayoristas que así lo requieran, deberán registrar sus órdenes de pedido de compra de hoja de coca en el sistema de comercialización. En el caso de los minoristas y mayoristas deberán reportar también el volumen recibido y el volumen despachado. Por otro lado, los procesadores deberán registrar los volúmenes utilizados en cada uno de los productos obtenidos y esta información sean contrastada con DIGESA y SUNAT cuando corresponda.
- Los productores cocaleros y los comerciantes mayoristas serán los únicos autorizados a despachar hoja de coca, según los pedidos solicitados por el minorista y por los procesadores. Asimismo, el productor cocalero también estará autorizado a venderle al mayorista. Los productores cocaleros y los comerciantes mayoristas deberán registrar el volumen despachado según órdenes de pedido que les llegue.
- Los productores cocaleros deberían estar en la capacidad de organizarse y poder efectuar el secado, limpieza, empaque de la hoja de coca. Los mayoristas también podrán estar autorizados a realizar estos procesos.
- Cualquier operación efectuada fuera del sistema deviene en ilegal con las consecuencias que legales y penales que se establezcan (hoy no existen).

4.1 Escenarios hacia el Nuevo Modelo de Comercialización de Hoja de Coca

Teniendo en cuenta lo anteriormente explicado, se plantea que la presencia de ENACO S.A podría tener dos escenarios:

Escenario 1. La empresa cambia de modelo de operación a entidad supervisora y fiscalizadora y en su versión actual se liquida:

Este escenario plantea el diseño y la implementación de un nuevo sistema de comercialización, con un rol distinto para ENACO S.A, con una identificación clara de productores, predios y comercializadores y precios que son fijados por la oferta y demanda sin intervención del Estado. Implica la liquidación de ENACO S.A y su transformación hacia un rol **supervisor y fiscalizador** manteniendo un estricto control de los productores y comercializadores, así como del mercado formal de la coca. Es un escenario que elimina los conflictos con los cocaleros por aspectos de precios y en el que se establecen normas para la comercialización y transporte formal de la hoja de coca legal. Toda la hoja de coca que no se comercializa o transporta mediante este modelo es ilegal y son controladas por las diversas instancias del Estado que corresponda o que se designen para ello (DEVIDA, CORAH, PNP, SUNAT, etc). Requiere de cambios normativos y apoyo económico.

En este modelo la nueva ENACO, a la que solo para efectos de diferenciación llamaremos SUNACO, se encargaría de:

- Emitir lineamientos y directivas (directamente o por intermedio de PCM) que permitan operativizar la supervisión y fiscalización del mercado de hoja de coca legal. Los productores y comerciantes que no operen dentro de ello serían ilegales.
- Crear el nuevo Registro de Productores Cocaleros y gestionarlo, determinando la información necesaria que este debe contener la misma que debe de satisfacer los requerimientos de los organismos del Estado involucrados en la ENLCD.
- Autorizar y brindar licencias a los productores cocaleros, ya no con vigencia indefinida, si no limitada (supeditada a resultados), ello soportado por un sistema biométrico de control.

- Georreferenciar los predios asociados a los productores autorizados y actualizar según el cumplimiento de entregas la renovación de licencias, información que debe almacenarse en una plataforma tecnológica compartida para consultas con niveles de acceso.
- Autorizar y crear un registro de personas naturales y jurídicas acreditadas para la compra, tratamiento y comercialización (mayorista y minorista) de hoja de coca.
- Efectuar operativos para fiscalizar el mercado de compra y venta de hoja de coca y aplicar sanciones a sus administrados.
- Elaborar los estudios de la oferta y demanda de la hoja de coca legal, así como los indicadores más relevantes del mercado de hoja de coca.
- Coordinar con las entidades encargadas de la erradicación de la hoja de coca para efectuar decomisos o que estas efectúen la erradicación respectiva.
- Sancionar a los productores cocaleros y comercializadores que atiendan al mercado informal y/o ilegal.
- Gestionar el sistema de comercialización de hoja de coca, previendo los accesos correspondientes, la trazabilidad de origen y destino, y los controles necesarios para garantizar la seguridad del sistema.
- Gestionar el sistema de seguridad, trazabilidad y control del mercado de hoja de coca, incluyendo los usos industriales de pequeña escala que actualmente se producen y comercializan con o sin autorización de DIGESA, siendo paso previo a obtener registro sanitario el acreditar estar registrado.
- Definir y autorizar las rutas de distribución de los diferentes productos y derivados de la hoja de coca para establecer puntos de control a cargo de entidades del Estado.
- Establecer canales de coordinación con las entidades del Estado a cargo de reconversión y erradicación.

Hoy en día existen otros modelos similares, como por ejemplo el Sistema de Control de Órdenes de Pedido de Combustible – SCOP que gestiona OSINERGMIN y que consiste en la validación en línea de la información contenida en la orden de pedido de combustibles emitida por el establecimiento de venta y cuyo objetivo es disminuir la informalidad en la venta de combustible, a través del control de las órdenes de pedido.

Escenario 2. ENACO S.A como procesadora y comercializadora de productos industriales:

Este escenario considera que en paralelo al Escenario 1 en la cual SUNACO es una entidad supervisora y fiscalizadora, ENACO S.A permanece en el mercado sólo para fines de investigación, procesamiento y comercialización de ciertos productos derivados de la hoja de coca como extractos y concentrados de uso alimentario, y otros cuyo consumo es restringido, como es el caso de la cocaína al 92% de pureza fijando el precio de este tipo de productos según sus costos de operación y el mercado.

En este escenario ENACO S.A podría tercerizar procesos, hacer joint ventures, o licenciar los que correspondan a desarrollos propios, con lo cual sería un actor más en el mercado que podría comprar la hoja de coca a los productores cocaleros o a los comercializadores, por lo que debería reducir su tamaño actual de operación acotando sus procesos, recursos y dimensionamiento general para ello.

5. PRÓXIMOS PASOS PARA MEJORAR EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA

Con el fin de dar inicio a la implementación inmediata de las principales recomendaciones de este documento se plantea considerar lo siguiente:

- ▶ Establecer canales de coordinación y comunicación entre PCM, FONAFE, ENACO S.A y DEVIDA, con el fin de estar todos debidamente alineados y apoyando en la misma dirección las acciones que se van a plantear de inmediato.
- ▶ El Directorio de FONAFE debe de declarar a ENACO S.A en reestructuración para reconversión de modelo de operación y disponer que FONAFE preste apoyo legal y técnico para iniciar las actividades de liquidación.
- ▶ Teniendo en cuenta el impacto mediático y los intereses sobre el tema, será necesario se autorice que una consultora en Relaciones Publicas y Control de Conflictos elabore una estrategia de comunicación interna y externa y acompañe durante la ejecución del proyecto.
- ▶ Establecer un Comité de Trabajo con apoyo de expertos externos para proponer los cambios técnicos y normativos a más tardar en junio de 2020 para discusión al interno del ámbito del Estado. Como parte de ello es necesario i) evaluar esta propuesta en el marco de la Convención de las Naciones Unidas contra el tráfico ilícito de estupefacientes y sustancias sicotrópicas de 1988, de la Estrategia Nacional de Lucha Contra las Drogas, ii) determinar la interrelación de SUNACO con la política de Lucha Contra las Drogas y a que institución debe de estar adscrita para tener efectividad.
- ▶ Se deberá de gestionar por intermedio del Ministerio de Relaciones Exteriores y/o DEVIDA , el intercambio de información del Comité de Trabajo con la experiencia y conocimiento del modelo boliviano y el asesoramiento de la Comunidad Económica Europea que financió su implementación en ese país.
- ▶ El Directorio de FONAFE debe de autorizar a FONAFE a contratar asesores legales y técnicos para apoyar en los aspectos de transformación interna de ENACO S.A producto del nuevo modelo para evitar conflictos laborales y sociales.
- ▶ Empleando la legislación actual, establecer los pasos para efectuar un nuevo re empadronamiento de agricultores y georreferenciación de predios con hoja de coca a cargo de los Gobiernos Regionales ²³ (Direcciones Regionales de Agricultura), bajo la dirección del Ministerio de Agricultura y en coordinación con ENACO S.A., trabajo que debe de recoger toda la información que requieran las entidades del Estado que intervienen en la ENLCD para desarrollar su labor.

²³ Artículo 9.1 del Decreto Supremo N° 006-2016-IN, Reglamento del Decreto Legislativo N° 1241, "Los datos de georreferenciación de los predios empadronados para el cultivo legal de coca y de identificación de los conductores de dichos predios, son consignados en los registros catastrales y topográficos implementados por el Gobierno Nacional, Regional o Local, conforme a Ley, siendo provistos a título gratuito a la Empresa Nacional de la Coca S.A.- ENACO S.A., para su gestión.

- ▶ ENACO S.A deberá de priorizar aquellas acciones que no requieran cambios de normas a nivel del Legislativo.
- ▶ Coordinar con otras instituciones públicas del Gobierno Nacional, Regional y Local para la implementación de propuestas de acuerdo a las normatividad vigente.

ANEXO 11



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

"Año de la Universalización de la Salud"

OFICIO N° 033-2020-ENACO S.A. /GERENCIA GENERAL

Lima, 10 de febrero del 2020

Señora

LORENA DE GUADALUPE MASÍAS QUIROGA

Directora Ejecutiva

Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado – FONAFE

Presente. -

Asunto: Diagnóstico y Propuesta de un nuevo Sistema de Comercialización de la Hoja de Coca en el Perú

Referencia : Oficio SIED N°349-2019/DE/FONAFE de fecha 08.11.19

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, a fin de saludarla cordialmente y a la vez hacer llegar a su despacho copia informativa del Oficio N° 002-2020-ENACO S.A./PRESIDENCIA DEL DIRECTORIO, mediante el cual se ha hecho llegar al Presidente del Consejo de Ministros, el Diagnóstico y Propuesta de un nuevo Sistema de Comercialización de la Hoja de Coca en el Perú.

Es preciso recordar que con motivo de las reuniones de trabajo a lo largo del año 2018 y 2019 sobre la problemática de la hoja de coca y las reclamaciones de los agricultores cocaleros del Cusco, con Oficio N° 353-2019/DE-FONAFE de fecha 08 de Agosto de 2019, FONAFE alcanzó al Viceministro de Gobernanza Territorial de la Presidencia del Consejo de Ministros su diagnóstico del modelo actual de comercialización de la hoja de coca, y concluía que era necesario replantear el actual rol de ENACO S.A y de su modelo de comercialización.

Ese despacho, con oficio de referencia, compartió con la empresa su posición informada al Viceministro, y recomendó que luego de evaluación sea empleada como tema de discusión durante las reuniones del Comité Técnico de Trabajo dispuesto por el Primer Ministro en reunión sostenida el día 25 de octubre en Palacio de Gobierno.

Este Comité Técnico de Trabajo, se previó tendría una duración de 30 días y sesionaría durante ese periodo todos los viernes a partir de esa fecha. Sin embargo sesionó solo 02



veces (los días 25.10.2019 y 04.11.2019), y por falta de siguientes convocatorias quedó el asunto sin coordinación ni planteamiento final alguno. Ante la evidencia que esta situación dejaría al Estado, una vez más, sin posición concertada frente a futuros reclamos de los coccaleros, el Directorio de ENACO S.A dispuso trabajar un proyecto de propuesta con el insumo proporcionado por FONAFE, la información recibida de DEVIDA (que en su momento también fue expuesta al Premier y su equipo durante el mes de octubre de 2019), y la información disponible en la empresa.

Finalmente, la propuesta presentada requiere de coordinaciones con los entes que toman las decisiones en este tema y de ENACO S.A como ente técnico de la comercialización de hoja de coca, por lo que una vez más solicitamos su apoyo y buenos oficios en la búsqueda de la mejor solución a la problemática del actual modelo empresarial y comercial que no es efectivo, y no ha funcionado en todos estos años por la complejidad, informalidad e ilegalidad de los mercados en que se desarrolla, así como por la insuficiente o nula participación de actores que no cumplen con sus roles establecidos; dejando a ENACO S.A con un débil poder de negociación frente a sus principales grupos de interés debido a la falta de claridad, e incluso de conflicto, del marco normativo con el que se opera.

Sin otro particular, aprovecho la oportunidad para expresarle mi especial deferencia.

Atentamente.

Rafael Cánovas Petrozzi
Gerente General



“DECENIO DE LA IGUALDAD DE OPORTUNIDADES PARA MUJERES Y HOMBRES”
“Año de la Universalización de la Salud”

OFICIO N° 002-2020-ENACO S.A./PRESIDENCIA DE DIRECTORIO

Lima, 06 de febrero de 2020

Señor

VICENTE ANTONIO ZEBALLOS SALINAS

Presidente del Consejo de Ministros de la República del Perú

Presente.-

Asunto : PRESENTAMOS INFORME SOBRE DIAGNÓSTICO Y PROPUESTA DE UN
NUEVO SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA EN
EL PERÚ

De mi consideración:

Me dirijo a usted, en virtud del asunto de la referencia, a fin presentarle el “Informe sobre Diagnóstico y Propuesta de un Nuevo Sistema de Comercialización de la Hoja de Coca en el Perú”, teniendo en consideración el Oficio N° 353-2019/DE-FONAFE del 8 de agosto de 2019, remitido por la Dirección Ejecutiva del FONAFE al Viceministro de Gobernanza Territorial de la Presidencia del Consejo de Ministros en el mes de agosto (el mismo que fue comunicado recién, el día 08 de noviembre del 2019 a ENACO).

Mediante el documento antes mencionado, la Dirección Ejecutiva del FONAFE expone un diagnóstico “...del modelo actual de comercialización de la hoja de coca, que tiene a ENACO S.A. como actor principal, elaborado por FONAFE” y concluye que “....es necesario replantear el actual rol de la empresa y del mencionado modelo de comercialización”, para lo cual adjunta un informe para consideración de la Presidencia del Consejo de Ministros, que propone convertir ENACO S.A. en Organismo Público Supervisor y Fiscalizador, para luego reducir sus operaciones o liquidar la empresa.

Esta propuesta se centra básicamente en la necesidad que el Estado Peruano, a través de ENACO S.A, deje de intervenir en fijar el precio de la hoja de coca legal y esta se rija por la oferta y la demanda (con nuevos controles) pues en la práctica el valor pagado por la empresa constituye el precio de refugio para que los agricultores “legales” negocien por el mercado ilegal la venta de la mayor parte de su producción. Este cambio sustancial de modelo, evitaría los hoy constantes conflictos con agricultores cocaleros haciendo más eficiente la participación del Estado en sujeción a los convenios internacionales que tiene suscritos. Como recordará por las exposiciones del Presidente



Ejecutivo de DEVIDA, el permitir que el mercado – y no el Estado - establezca el valor de compra y venta de hoja de coca, y que el sistema de controles para ello sea una adecuación del modelo boliviano se encuentra también alineado a la posición de esa institución. Con esta medida también se beneficia a los agricultores y a los comerciantes quienes tendrían oportunidad de pactar los precios que más les convengan.

El otro aspecto relevante de la propuesta que se alcanza es, es el cambio de operación al de una entidad supervisora y fiscalizadora en el marco de los tratados internacionales.

Es importante señalar que el contenido del informe adjunto a la presente y presentado a nombre del colegiado que presido, guarda relación con la Reunión entre el Gobierno Nacional, la Mancomunidad Amazónica y el Comité Central de Lucha de la Provincia de la Convención, convocada por su despacho en la ciudad de Quillabamba, y las Mesas de trabajo de órganos del Estado vinculados con el tema, que habiendo sido convocadas por el Viceministro de Gobernanza Territorial de la Presidencia del Consejo de Ministros, lamentablemente solo se realizaron dos (02) reuniones por falta de siguientes convocatorias.

Cabe señalar que en las reuniones previas convocadas por su despacho con anterioridad a su reunión en la ciudad de La Convención con los representantes cocalleros, se hizo de su conocimiento y de su equipo, la problemática del modelo normativo y comercial de la empresa, los factores críticos de éxito internos a la empresa de la cadena de comercialización de hoja de coca, la falta de articulación y coordinación de las agencias del Estado encargadas de mantener en la legalidad y debidamente controlado el mercado de la compra y venta de la hoja de coca para que ENACO S.A. pueda realizar sus operaciones y se le explicó el papel protagónico y estratégico de ENACO S.A. al definir la legalidad o ilegalidad de la hoja de coca dentro de la Lucha contra el Narcotráfico en el Perú, todo lo cual se explica en el documento que se le hace llegar.

Sin otro particular, hago propicia la oportunidad para presentar el informe del asunto en referencia y para renovar los sentimientos de mi especial deferencia y estima personal.

Atentamente,

EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.
CARLOS ALBERTO DE IZCUE ARNILLAS
Presidente del Directorio



DIAGNÓSTICO Y PROPUESTA DE UN NUEVO SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE HOJA DE COCA EN EL PERÚ

TABLA DE CONTENIDO

1. ANTECEDENTES	5
2. DIAGNÓSTICO DE LA OPERACIÓN DE ENACO S.A.	9
2.1 DIAGNÓSTICO DEL MODELO ACTUAL CON LA PARTICIPACIÓN DE UNA EMPRESA ESTATAL	9
2.2 PADRÓN DE PRODUCTORES DE HOJA DE COCA:	13
2.3 POLÍTICA DE PRECIOS DE COMPRA DE HOJA DE COCA	17
2.4 VENTA DE HOJA DE COCA.....	21
2.5 PRECIOS DE VENTA	24
2.6 CONSUMIDORES FINALES DE HOJA DE COCA.....	25
2.7 PRECIOS DE HOJA DE COCA AL CONSUMIDOR FINAL	26
2.8 INCAUTACIÓN DE HOJA DE COCA	27
3. SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA EN BOLIVIA	30
3.1 SISTEMA DE PRECIOS DE HOJA DE COCA EN BOLIVIA	31
3.2 SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA EN BOLIVIA	31
3.3 COMPARACIÓN DE SISTEMAS DE COMERCIALIZACIÓN DE BOLIVIA Y PERÚ	33
4. ESCENARIOS Y PROPUESTA GENERAL PARA MEJORAR EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA EN EL PERÚ	34
4.1 ESCENARIOS HACIA EL NUEVO MODELO DE COMERCIALIZACIÓN DE HOJA DE COCA.....	36
5. PRÓXIMOS PASOS PARA MEJORAR EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA.....	38

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1: PRODUCTORES Y REPRESENTANTES EMPADRONADOS	14
CUADRO N° 2: PRODUCTORES TITULARES Y REPRESENTANTES EMPADRONADOS, ENTREGA ANUAL DE HOJA DE COCA A ENACO S.A EN TM	14
CUADRO N° 3: NÚMERO DE PRODUCTORES TITULARES Y REPRESENTANTES ACTIVOS Y RANGO DE ENTREGAS A ENACO	15
CUADRO N° 4: COMPARATIVO DE PRECIOS DE HOJA DE COCA POR CALIDADES E INCREMENTOS EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES	18
CUADRO N° 5: NÚMERO DE COMERCIANTES MINORISTAS ACTIVOS POR OFICINA DE ENACO S.A	22
CUADRO N° 6: NÚMERO DE COMERCIANTES MINORISTAS ACTIVOS Y RANGO DE VENTAS DE ENACO S.A	23
CUADRO N° 7: ANÁLISIS DE PRECIOS DEL CONSUMIDOR FINAL DE HOJA DE COCA EN CUSCO (DEL 23 AL 29 DE OCTUBRE DE 2018).....	26
CUADRO N° 8: CUADRO COMPARATIVO DE LA SITUACIÓN DE HOJA DE COCA EN PERÚ Y BOLIVIA	30
CUADRO N° 9: EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS DE HOJA DE COCA EN LOS MERCADOS AUTORIZADOS EN US\$ POR KG	31
CUADRO N° 10: COMPARACIÓN DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA COCA EN BOLIVIA Y PERÚ	33

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1: DESTINO DE LA HOJA DE COCA PRODUCIDA EN EL TERRITORIO PERUANO.....	6
GRÁFICO N° 2: COMERCIO LEGAL (ENACO S.A) vs COMERCIO INFORMAL (CONTRABANDO).....	6
GRÁFICO N° 3: MODELO ACTUAL DE COMERCIALIZACIÓN DE HOJA DE COCA.....	9
GRÁFICO N° 4: COMPARACIÓN DE COMPONENTES DEL SISTEMA FORMAL E INFORMAL DEL MERCADO DE LA HOJA DE COCA	11
GRÁFICO N° 5: EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE CONSUMO DE HOJA DE COCA.....	11
GRÁFICO N° 6: VOLÚMENES ANUALIZADOS DE COMPRA DE HOJA DE COCA POR ENACO S.A	12
GRÁFICO N° 7: VOLÚMENES ANUALIZADOS DE VENTA DE HOJA DE COCA POR ENACO S.A	12
GRÁFICO N° 8: EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS Y VOLÚMENES COMPRAS DE HOJA DE COCA POR ENACO S.A.....	20
GRÁFICO N° 9: EVOLUCIÓN MENSUAL DE LOS PRECIOS DE COMPRA DE HOJA DE COCA SIN IGV REALIZADOS POR ENACO S.A Y POR EL SECTOR INFORMAL/CONTRABANDO	20
GRÁFICO N° 10: PRECIOS PROMEDIO DE COMPRA DE HOJA DE COCA REALIZADOS POR ENACO S.A Y POR EL SECTOR INFORMAL/CONTRABANDO A NIVEL NACIONAL – 2018.....	21
GRÁFICO N° 11: PRECIOS DE VENTA DE HOJA DE COCA REALIZADOS POR ENACO S.A Y POR EL SECTOR INFORMAL/CONTRABANDO A NIVEL NACIONAL – SEP 2018	24
GRÁFICO N° 12: CONSUMO LEGAL DE HOJA DE COCA ENCUESTA DE INEI 2013	25
GRÁFICO N° 13: EVOLUCIÓN DEL DECOMISO DE HOJA DE COCA EN PERÚ.....	28
GRÁFICO N° 14: SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE HOJA DE COCA EN BOLIVIA.....	32
GRÁFICO N° 15: NUEVO MODELO DE COMERCIALIZACIÓN DE HOJA DE COCA.....	34

DIAGNÓSTICO Y PROPUESTA DE UN NUEVO SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA EN EL PERÚ

1. ANTECEDENTES

En 1961, el Perú se constituye como miembro de la Convención Única de 1961 sobre Estupefacientes quedando sujeto a la normatividad internacional aplicable. En dicho marco, los Estados miembros están obligados a identificar y delimitar las zonas de cultivos y a contar con un sistema de fiscalización gestionado por uno o más organismos oficiales para comercialización, fabricación e industrialización. Todo aquello que no esté dentro de este mercado legal, debe ser erradicado.

En este contexto, se crea la Empresa Nacional de la Coca, en adelante ENACO S.A, mediante Decreto Ley N° 22370 de fecha 05.12.1978, como la única entidad peruana autorizada por el Estado Peruano para comercializar e industrializar la hoja de coca, en el mercado interno y externo.

Mediante Decreto Supremo N° 008-82-AG, de fecha 29.01.1982, ENACO S.A se constituye como una empresa estatal de derecho privado, bajo la forma de Sociedad Anónima, pasando al ámbito de FONAFE en 1999, con la Ley N° 27170. FONAFE posee el 100% de sus acciones.

En la Convención de las Naciones Unidas contra el tráfico ilícito de estupefacientes y sustancias sicotrópicas de 1988, artículo 14, se señaló que los países miembros adoptarán medidas para evitar el cultivo ilícito de plantas que contengan estupefacientes o sustancias sicotrópicas como la hoja de coca, y erradicar aquellas que se cultiven ilícitamente en su territorio.

En diciembre del 2002 el Congreso de la República declara que no se considera obligado a tipificar como delito penal el cultivo lícito e ilícito de hoja de coca y otros cultivos similares; en ese sentido, el Perú puede mantener vigente la masticación de la hoja de coca, que había sido prohibida por la citada Convención Única de 1961.

Mediante Decreto Legislativo N° 1241, de fecha 26.09.2015, que Fortalece la Lucha Contra el Tráfico Ilícito de Drogas, y su Reglamento aprobado mediante D.S. N° 006-2016-IN de fecha 25.06.2016, se establece roles y responsabilidades de los actores en la lucha contra el TID.

Uno de los ejes de la ENLCD 2017-2021 es la reducción de la oferta de drogas. Esta oferta tiene como origen la producción ilícita de cultivos de hoja de coca, que es la materia prima básica para la producción de drogas cocaínicas.

El Reporte de Monitoreo de Cultivos de Coca 2017 correspondiente al Perú, publicado en diciembre 2018, por la Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito – UNODC y por la Comisión Nacional para el Desarrollo y Vida sin Drogas – DEVIDA brinda datos importantes a tener en cuenta para esta sección, siendo los más relevantes:

- En el 2017, la superficie cultivada de hoja de coca en producción aumentó en 14% respecto al 2016, pasando de 43,900 ha a 49,900 ha¹.

¹ UNODC, "Perú Monitoreo de Cultivos de Coca 2017"

- Como se aprecia en el grafico N°1, a continuación, la producción nacional estimada de hoja seca al 2017, fue de 117,292 TM (11% superior al 2016), de la cual se estima que el 91% de las toneladas (106,401 TM) irían al narcotráfico mientras que solo el 9%, (10,891 TM) al mercado tradicional (10,728 TM para el consumo tradicional y 163 TM para uso industrial). De esas 10,891 TM que no van al narcotráfico, solo 1,600 TM fueron comercializadas por canal legal, constituyendo en estricto legal la diferencia también de origen ilegal.

Gráfico N° 1: Destino de la hoja de coca producida en el Territorio Peruano

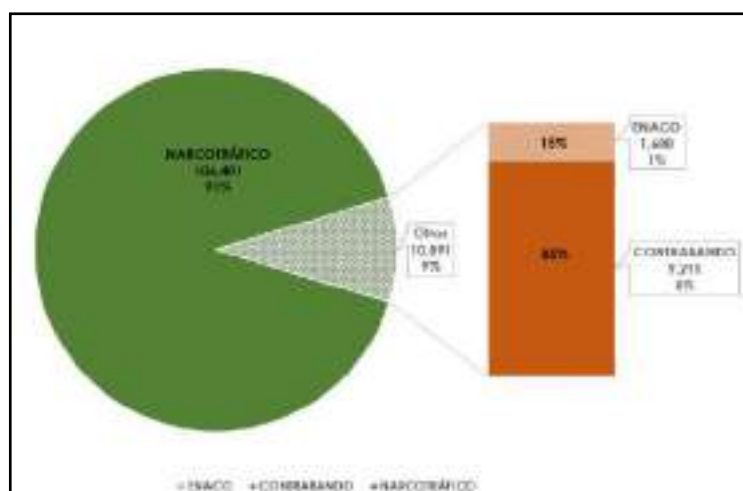


Fuente: Elaboración propia, en base a información DEVIDA a partir de Monitoreo de cultivos, INEI 2013 y UNODC (2018)

De acuerdo a ley toda la hoja de coca comercializada a través de ENACO S.A es legal, y el resto corresponde al comercio ilegal independientemente de su destino final (sea mercado tradicional ilegal (contrabando) o narcotráfico). En ese sentido, en el 2017 solo el 1.4% de toda la hoja de coca producida en el territorio peruano ha sido destinada al comercio legal.

Como se aprecia en el Grafico N° 2 de las 10,891 TM que se estima corresponden a la demanda del Mercado Tradicional, ENACO S.A solo atiende el 15% mientras que el comercio informal (contrabando) cubre el 85%.

Gráfico N° 2: Comercio Legal (ENACO S.A) vs Comercio Informal (Contrabando)



Fuente: Elaboración propia

La demanda legal de hoja de coca para usos tradicionales, es reconocida en los tratados y convenios internacionales suscritos por el Perú y con el fin de tener un control adecuado de este mercado legal el Estado Peruano opto por la creación de ENACO S.A.

La labor de ENACO S.A y del control del mercado legal de la hoja de coca se ha ido deteriorando año a año, y a la fecha solo controla alrededor del 15% del mercado legal. El sistema de comercialización de la hoja de coca ha colapsado por la desactualización de los datos de origen y la presencia de informales -que en estricta aplicación a la ley son ilegales- en la cadena de comercialización.

Esta situación complica los objetivos de la reducción de drogas porque:

- ▶ No es factible determinar qué producción de hoja de coca tiene destino legal;
- ▶ No es factible determinar que productor y que parcelas son las que atienden el mercado legal;
- ▶ No es factible controlar el desvío que hacen los productores cocaleros para la atención informal (contrabando) de la demanda legal y mucho menos el gran desvío para la producción de drogas; y,
- ▶ Al existir un supuesto monopolio del Estado a través de ENACO S.A, el precio de compra de la hoja de coca es fijado por el Estado y sirve de precio de refugio para la negociación de los agricultores con los ilegales. Los movimientos cocaleros todos los años realizan movilizaciones sociales para presionar por mayores precios de compra de la hoja de coca y por un nuevo empadronamiento de productores.

En este contexto, el desempeño de ENACO S.A se ha visto afectado por el modelo de comercialización de la hoja de coca que está sujeto a dos mandatos: i) el de empresa del Estado que debe de crear valor social, ambiental y económico² asegurando por lo menos ser auto sostenible ; y ii) el vinculado a la estrategia nacional de lucha contra las drogas cuya implementación requiere de normatividad clara que segregue y complemente funciones que permitan la participación coordinada de otras instituciones del Estado, de modo que ello brinde continuidad de visión estratégica y política sobre el tema.

Hace años se viene proponiendo la modernización de ENACO S.A para que pueda cumplir mejor su rol de controlar el mercado legal de la hoja de coca. En el año 2015 la Holding del Estado FONAFE (propietaria de ENACO S.A) dispuso siete mandatos para fortalecer ENACO S.A³, uno de ellos fue la reestructuración de acuerdo a sus necesidades, proyecto que se puso en marcha a mediados de 2016 y concluyó a fines de 2019 debiendo las buenas prácticas de gobierno corporativo, gestión por proceso y gestión de riesgos continuar en desarrollo como parte del día a día de la organización. Sin embargo, parte de la problemática revelada durante la puesta en marcha fue que el cambio del modelo comercial, debido a barreras normativas y legales, escapa a las posibilidades de la empresa por lo que es necesario

² FONAFE concentra su esfuerzo en la creación de valor social, ambiental y económico, en las empresas de la corporación a lo largo del territorio nacional, impulsando la mejora en la calidad de los bienes y servicios, soportado en la incorporación de buenas prácticas de gobernanza corporativa, gestión eficiente de proyectos y procesos, y el desarrollo del talento humano y cultura organizacional.

³ Oficio SIED N°150-2015/DE/FONAFE recibido el 30 de abril 2015

evaluar opciones que planteen una solución integral al sistema de comercialización de la hoja de coca legal, que permita a mediano plazo:

- ▶ Redefinir el modelo de operación y potenciar el control del Estado sobre la cadena comercial de la hoja de coca legal, reafirmando que la hoja de coca que circula fuera del sistema comercial de ENACO S.A. es ilegal, y en esa medida debe de ser tratada conforme a ley y a los compromisos internacionales adquiridos por el Perú.
- ▶ Liberalizar el precio de la hoja de coca para que sea determinado en función a la oferta y demanda. De esta manera, se elimina el permanente enfrentamiento del Estado con los cocaleros que reclaman un mayor precio.
- ▶ Reducir la informalidad/contrabando del mercado de la hoja de coca.
- ▶ Actualizar el Padrón de Productores, con la identificación formal de productores, predios y producción de coca en estos.
- ▶ Actualizar el Registro de Mayoristas y Minoristas de la coca y monitorear el destino de la misma.
- ▶ Establecer los lineamientos de un sistema de transporte de hoja de coca debidamente controlado y fiscalizado.

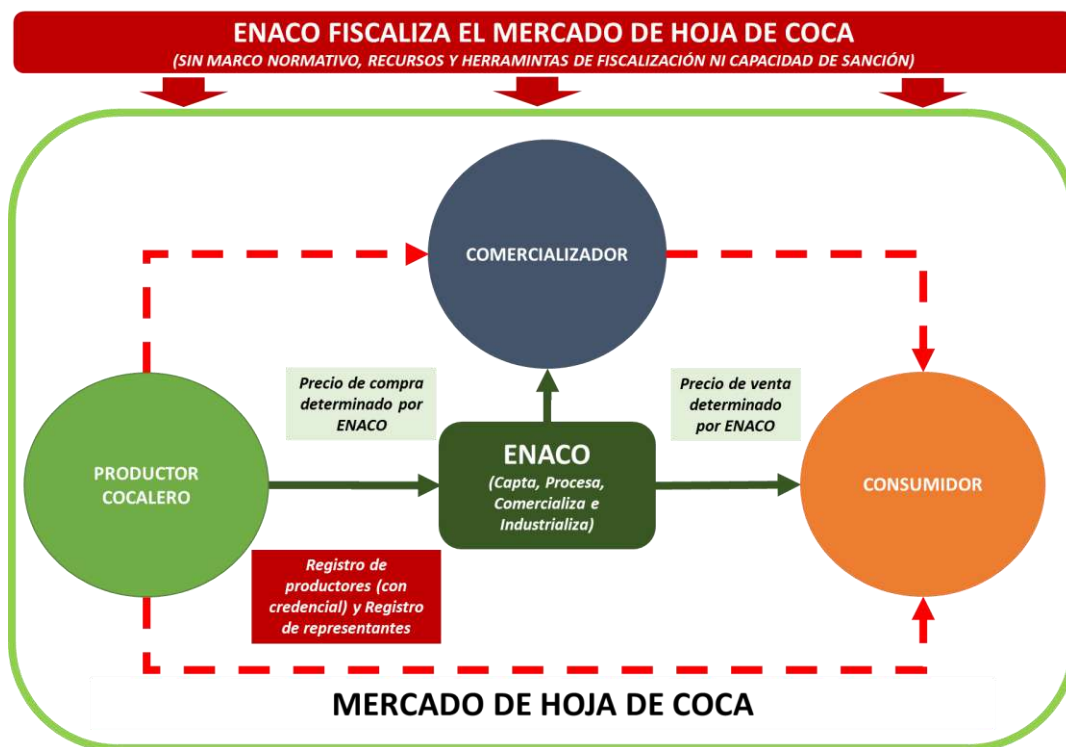
2. DIAGNÓSTICO DE LA OPERACIÓN DE ENACO S.A

2.1 Diagnóstico del modelo actual con la participación de una empresa estatal

El modelo actual de comercialización de hoja de coca para el mercado legal, en el Perú, es producto de los compromisos del Estado peruano frente a la Convención Única de 1961 sobre Estupefacientes, que regulan el cultivo, captación, tratamiento, industrialización y comercialización de la hoja de coca y de sus derivados permitidos, teniendo en cuenta que el Estado declaró que existía uso ancestral y cultural de la hoja de coca en su territorio. Es importante notar que este compromiso está relacionado a asegurar acceso legal a la hoja de coca por parte de los usuarios, y para ello se requiere cuantificar la demanda de este consumo, para a su vez determinar la extensión de los cultivos que abastecerán esta demanda. De cara a la Convención Única de 1961 sobre Estupefacientes, solo serían permitidos los cultivos para abastecer la demanda legal, realidad totalmente diferente a la actual, en la que existen más de 49,900 Ha sembradas en el Perú.

En base a ello, el modelo tiene como actor principal a la empresa estatal ENACO S.A, quien está bajo el ámbito de FONAFE y no está adscrita a ningún sector. Los principales roles empresariales de ENACO S.A dentro del modelo son: (1) Comercializar, investigar e industrializar la hoja de coca y sus derivados y (2) Fiscalizar la posesión y comercialización de la hoja de coca con intervención de otros actores. El modelo actual de la comercialización de la hoja de coca en el Perú se esquematiza en el siguiente gráfico.

Gráfico N° 3: Modelo Actual de Comercialización de Hoja de Coca



Fuente: FONAFE

En tal sentido, el modelo actual de comercialización de la hoja de coca supone adquirir el 100% de la hoja de coca cultivada y vendida por productores y representantes autorizados,

procesarla y obtener productos para su comercialización. Paralelamente debe fiscalizar la cadena comercial para asegurar el origen y destino de la hoja de coca legal para uso tradicional, constatando que no existan productores y/o representantes autorizados que vendan al mercado informal e ilegal, ni que existan compradores que adquieran hoja de coca de comerciantes informales, para ello no cuenta con facultades autónomas y requiere legalmente de la participación de la PNP, el Ministerio Público y la SUNAT. En el desarrollo de estas funciones ENACO S.A debe cumplir con los requisitos de rentabilidad y éxito en diversos indicadores establecidos anualmente por el MEF para las empresas del Estado bajo el ámbito de FONAFE, con el rol subsidiario contemplado en la Constitución para las empresas del Estado⁴, así como con las restricciones comerciales internacionales impuestas para la hoja de coca en las que aun en su versión natural (sin procesar) se encuentra totalmente prohibida y penalizada.

En los últimos 5 años, a pesar de su pequeña participación en el mercado, ENACO S.A ha recibido por intermedio de Indecopi denuncias por supuesta conducta anticompetitiva tramitadas por empresas nacionales que han considerado que el incrementar nuestra actividad comercial (fin prioritario de toda empresa) afecta sus intereses y derechos constitucionales. La presencia de ENACO S.A como única entidad que puede adquirir la hoja de coca y comercializarla interna y externamente por este motivo tiene barreras legales que impiden crecer sin competir con privados.

La razón de ser de ENACO S.A tiene un fin marcadamente superior y supremo que el competir en el mercado para obtener rentabilidad o auto sostenimiento económico, al constituirse en un mecanismo de intervención del Estado que contribuye a sus políticas nacionales, las que responden a obligaciones adquiridas en las Convenciones relacionadas al control de estupefacientes pero respetando aspectos de orden cultural y tradicional de la hoja de coca en nuestro país.

Del mismo modo, el modelo descrito previamente se ve impactado por la Estrategia Nacional de Lucha Contra las Drogas (ENLCD) liderada por DEVIDA la misma que no contempla aspectos empresariales, y en la que todas las instituciones participantes, a excepción de ENACO S.A, operan con presupuestos públicos asignados. La ENLCD 2017-2021 se despliega en 4 ejes estratégicos: 1) Desarrollo Alternativo, Integral y Sostenible, 2) Reducción de la Oferta de Drogas, 3) Reducción de la Demanda de Drogas y 4) Responsabilidad Común y Compartida.

El Eje 3 – Reducción de la Demanda de Drogas cuenta con un objetivo específico centrado en disminuir los cultivos de coca con fines ilícitos para lo cual propone algunas líneas de acción que afectan a los actores del modelo, como es el caso de: 1) Reducir los cultivos de coca ilícitos a nivel nacional, evitando su expansión a nuevas áreas y 2) Modernizar ENACO S.A encargada del control de la producción y comercio legal de hoja de coca que atienda la demanda legal, en concordancia con los convenios internacionales.

Ambos modelos presuponen que en algún momento ENACO debería de comprar la totalidad de la producción de hoja de coca destinada para el comercio tradicional⁵, lo que implicaría también tener la capacidad de ejercer el monopolio de su comercialización, es decir reemplazar a los actuales comerciantes a nivel nacional(o tener efectivo control sobre ellos).

⁴ "Art. 60.- (...) Sólo autorizado por ley expresa, el Estado puede realizar subsidiariamente actividad empresarial, directa o indirecta, por razón de alto interés público o de manifiesta conveniencia nacional. (...)".

⁵ Ver Gráfico N°1 en el presente documento.

producir diversidad de productos y colocarlos en el mercado. Ello en la práctica implicaría decisión y capacidad del Estado para hacerlo lo cual sería generador de mayores conflictos sociales.

Es importante comprender el modelo formal (ENACO S.A) contra el modelo informal o de contrabando. Para lo cual se presenta el siguiente gráfico en el que se comparan los componentes de cada modelo.

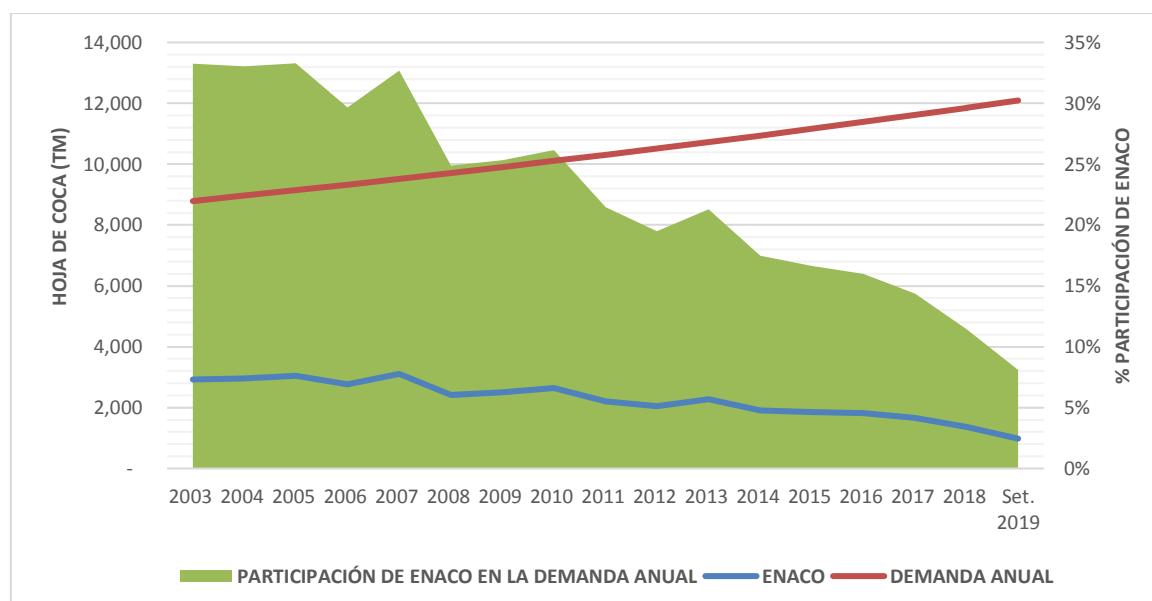
Gráfico N° 4: Comparación de Componentes del Sistema Formal e Informal del Mercado de la Hoja de Coca



Fuente: DEVIDA

A continuación se muestra el comportamiento desde el año 2003, del Modelo de Comercialización de la Hoja de Coca. En el Gráfico N°5 a continuación, se observan tres tendencias muy claras: (1) La demanda para el consumo legal tiene una tendencia estimada de crecimiento de 2% anual; (2) Existe evidente tendencia a la reducción de los volúmenes de compra/venta de hoja de coca por parte de ENACO S.A (1357 TM de compra en 2018, 12.7% del total); y, (3) El crecimiento de la participación del comercio ilegal que atiene al mercado tradicional.

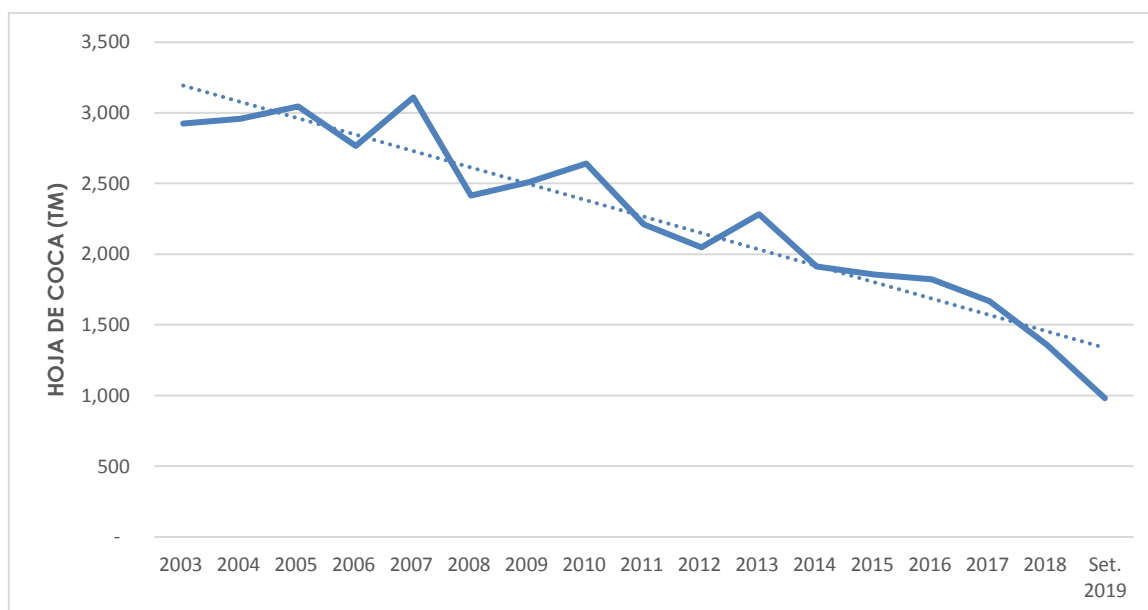
Gráfico N° 5: Evolución del Mercado de Consumo de Hoja de Coca



Fuente: INEI, ENACO S.A, DEVIDA

En el Gráfico N°6 se puede apreciar desde el año 2003 la sostenida disminución de las compras de hoja de coca que se grafica con los valores de sus extremos 2,923 TM en el año 2003, 1357 TM en el año 2018 y un acumulado de 981 TM a setiembre de 2019.

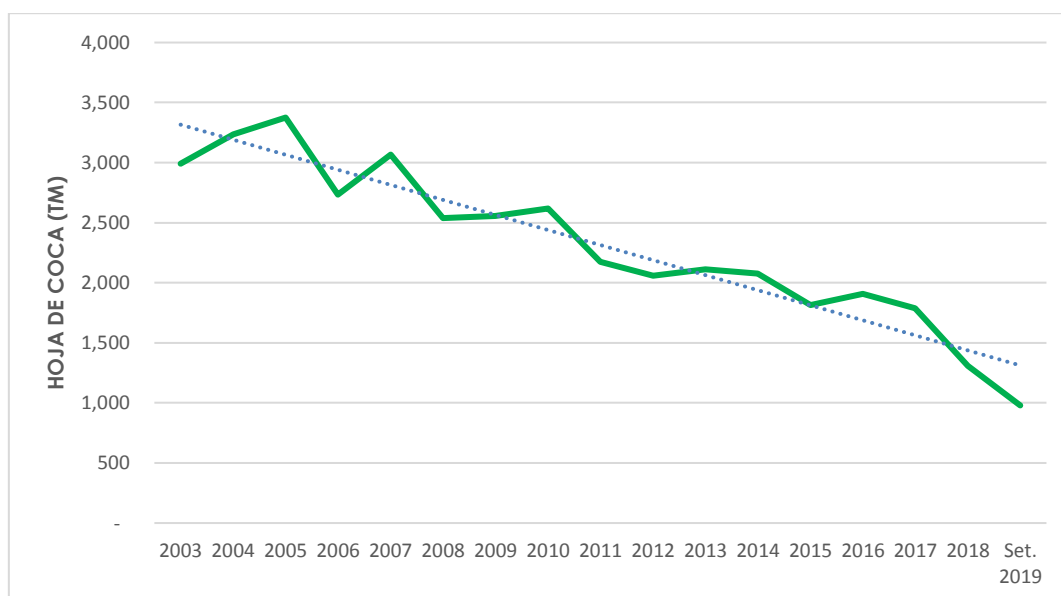
Gráfico N° 6: Volúmenes anualizados de compra de hoja de coca por ENACO S.A



Fuente: ENACO S.A

Correlacionado a lo anterior para el mismo periodo las ventas también muestran disminución siendo los valores de sus extremos 2,994 TM en el año 2003, 1,307 TM en el año 2018 y un acumulado de 979 TM a setiembre de 2019.

Gráfico N° 7: Volúmenes anualizados de venta de hoja de coca por ENACO S.A



Fuente: ENACO S.A

Un factor adicional de impacto sobre los resultados de la operación de ENACO S.A lo constituye parte del factor del recurso humano de la organización, que por convenir a sus intereses políticos, gremiales y/o personales justifica los reclamos por "los bajos precios

pagados a los hermanos cocaleros", pese a que esa posición afecta los intereses económicos de la empresa y las actividades de control sobre los mismos, lo que implica una clara contravención a los objetivos institucionales. Ello ha quedado documentado y evidenciado en diversos medios de comunicación durante el año 2019 con motivo de los reclamos de los cocaleros y de los propios agremiados del Sindicato de Trabajadores. El impacto del factor humano ha sido materia de mención en anteriores estudios⁶ sobre la problemática de ENACO S.A

En resumen los problemas son:

1. *La normativa empresarial aplicable a ENACO S.A como empresa de FONAFE y la emitida en el marco de la Estrategia Nacional de Lucha contra las drogas no están alineadas entre sí, y tiene aspectos de contradicción.*
2. *El mandato empresarial de ENACO S.A esta centrado en la atención al consumidor de hoja de coca tradicional (cliente) que es el punto de la cadena que permite ingresos económicos para la auto sostenibilidad de la empresa.*
3. *La normativa antidroga está centrada en los productores y sus cultivos, su reducción, reconversión o erradicación, por ello la estrecha relación con los agricultores (proveedores).*
4. *Alto costo político de controlar la informalidad con los medios disponibles en la actual legislación.*
5. *Comprar mayores volúmenes de hoja de coca a lo largo del año por parte de ENACO S.A., no garantiza que esta se pueda vender si no se adoptan medidas efectivas de control del mercado.*
6. *Mayor producción industrial por parte de ENACO S.A para el mercado interno genera demandas ante Indecopi. No hay mercado internacional para los productos derivados de hoja de coca como consecuencia de la prohibición internacional al ser considerada la hoja de coca como droga. Por lo tanto el crecimiento de la empresa tiene límites legales que no se toman en cuenta cuando se establecen metas empresariales.*
7. *Baja calidad de capital humano y resistencia al cambio para adecuarse a los actuales requerimientos institucionales.*

2.2 Padrón de Productores de Hoja de Coca:

El Decreto Ley N° 22095 - Ley de represión del tráfico ilícito de drogas de 1978, dispone en su Primera Disposición Transitoria que los conductores de predios que a la fecha de vigencia de dicha norma se encontraran dedicados al cultivo de la coca, quedaban obligados a empadronarse en un Registro de Productores elaborado por el Ministerio de Agricultura, en el término de 90 días computados a partir de su vigencia, plazo que se prorrogó por 45 días mediante el Artículo Único del Decreto Ley N° 22203. En base a esta disposición se realizó una inscripción de 25,159 cocaleros cuyo padrón años después sería entregado para administración de ENACO S.A. Entre 1979 y 1996 se amplía el Padrón en 9,520 cocaleros. A la fecha son 34,679 cocaleros registrados.

⁶ "La Comercialización de Hoja de Coca en el Perú: Análisis del mercado formal" Manuel Glave- Cristina Rosemberg junio 2005 GRADE. Pag. 35 Capacidad de Gestión de ENACO

Adicionalmente, tras 40 años de vigencia del padrón, resulta evidente que muchos de los agricultores inicialmente empadronados fallecieron, o dejaron las actividades agrícolas, vendieron los predios, los fraccionaron, traspasaron o simplemente los abandonaron, ENACO S.A se ha visto obligado a incorporar a los llamados “representantes” constituidos por personas con algún tipo de vínculo con el empadronado inicial, lo que implica un universo de 97,688 productores que en algún momento tuvieron una relación con ENACO S.A, como se puede apreciar en el siguiente Cuadro N° 1.

Cuadro N° 1: Productores y Representantes Empadronados

LOCALIDAD	TITULAR	REPRESENTANTE	TOTAL GENERAL
AG. AYACUCHO	6,517	14,243	20,760
AG. CUSCO	334	4,172	506
AG. JULIACA	2,504	4	2,508
AG. TRUJILLO	4,836	10	4,846
SUC. QUILLABAMBA	14,021	42,927	56,948
U.O. HUÁNUCO	6,441	5,653	12,094
U.O. HUARAZ	26	0	26
TOTAL GENERAL	34,679	63,009	97,688

Fuente: ENACO S.A

Es importante mencionar que muchos de estos “representantes” incorporados, son producto de las presiones sociales de Federaciones de Cocaleros luego de reuniones con autoridades nacionales, en las que los interlocutores con los que el Estado suscribe convenios y actas, son justamente personas que ni ellos ni sus representados se encontraban en el padrón oficial de cocaleros, resultando en la práctica nuevos escenarios de conflicto al contrastar lo acordado por el Estado con estas Federaciones y sus agremiados.

Los “representantes” están identificados a través de una “Cedula de Productor” otorgada por ENACO S.A y hasta el año 2017 constituían el 60% del total de entrega de la hoja de coca a ENACO S.A, como se puede apreciar en el siguiente Cuadro N° 2.

Cuadro N° 2: Productores Titulares y Representantes Empadronados, Entrega Anual de Hoja de Coca a ENACO S.A en TM

AÑO	TITULAR ACTIVO - TM	REPRESENTANTE ACTIVO - TM	TOTAL GENERAL	% TITULAR	% REPRESENTANTE	TOTAL GENERAL
2007	1,210.29	1,898.95	3,109.24	38.93%	61.07%	100.00%
2008	991.17	1,425.37	2,416.54	41.02%	58.98%	100.00%
2009	1,141.62	1,365.69	2,507.30	45.53%	54.47%	100.00%
2010	1,262.01	1,378.87	2,640.87	47.79%	52.21%	100.00%
2011	1,171.45	1,041.08	2,212.53	52.95%	47.05%	100.00%
2012	1,106.57	942.21	2,048.78	54.01%	45.99%	100.00%
2013	1,203.77	1,080.37	2,284.14	52.70%	47.30%	100.00%
2014	815.13	1,098.35	1,913.48	42.60%	57.40%	100.00%
2015	817.18	1,039.08	1,856.26	44.02%	55.98%	100.00%
2016	692.24	1,128.26	1,820.50	38.02%	61.98%	100.00%
2017	623.45	1,043.77	1,667.22	37.39%	62.61%	100.00%

Fuente: ENACO S.A

A pesar del aparente exceso de agricultores proveedores de hoja de coca a ENACO S.A, lo cierto es que muy pocos de ellos hacen realmente entregas con alguna regularidad debido a que no existe consecuencia legal por no hacerlo en su totalidad. En el siguiente Cuadro N° 4, se presenta el número de productores titulares y representantes que están registrados en ENACO S.A, así como el rango de entregas de hoja de coca a ENACO S.A, en donde se puede apreciar como a partir del 2009 empieza a reducirse el número de activos, es decir de aquellos que por lo menos han entregado una arroba a ENACO S.A, pasando de 30,383 activos en el 2009 a 21,528 en el 2017, del mismo modo y para el mismo periodo, se incrementa el número de agricultores que no efectúan ninguna entrega , llegando en el 2017 a totalizar 78,905 . No debe dejar de observarse en el cuadro que alrededor de 18,000 agricultores (el mayor número después de los que no entregan) efectúan entregas menores a 20@ en un año, lo cual refuerza la hipótesis que lo hacen solo para contar con la liquidación de compra de ENACO S.A que les de legalidad y evite su eventual erradicación, si esto se decidiese.

Cuadro N° 3: Número de productores titulares y representantes activos y rango de entregas a ENACO

	PRODUCTORES TITULARES Y REPRESENTANTES ACTIVOS												
ENTREGA EN @	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
NINGUNA	85,337	73,437	67,686	70,356	70,050	71,597	74,418	75,760	75,353	76,255	77,621	78,761	78,905
0 - 20	11,543	22,865	27,171	25,715	25,963	24,335	22,285	21,278	21,279	20,760	19,561	18,173	18,464
21 - 40	1,607	2,061	2,826	2,431	2,522	2,469	2,132	2,038	2,148	1,943	1,874	2,017	1,779
41 - 80	1,220	1,346	1,801	1,345	1,308	1,394	1,168	1,002	1,177	1,054	989	1,082	916
80 A MÁS	726	724	949	586	590	638	430	355	476	388	388	400	369
TOTAL	15,096	3,696	32,747	30,077	30,383	28,836	26,015	14,673	25,080	24,145	22,812	21,672	21,528

Fuente: ENACO S.A

El Padrón, es un registro creado por el Ministerio de Agricultura (1978) con una serie de deficiencias que se han incrementado producto de no haber sido actualizado a lo largo del tiempo por diversas consideraciones, principalmente por falta de un liderazgo centralizado y autoridad de coordinación intersectorial. Aquí detallamos las deficiencias más relevantes⁷:

- No se registró ningún número de documento de identidad⁸ en el Padrón.
- No se hizo diferenciación entre apellidos paterno, materno y nombres.
- No se registró la dirección o ubicación del predio. Únicamente se anotó un código de 6 dígitos (el código indica departamento, provincia y distrito) que no corresponde al estándar de Ubigeo utilizado actualmente.
- No se registró el área total del predio. El productor auto declaró solo el área dedicada al cultivo de hoja de coca y esta información nunca fue validada por el Estado.

Estas deficiencias ocasionan los siguientes problemas:

⁷ Informe de 2008 de Consultor Amador Ernesto Meza Marotta

⁸ Aunque se hubiera registrado un número de identificación, éste no tendría utilidad hoy, pues a inicios de los años ochenta se hizo un cambio de documento de identidad que reemplazó todos los números de identificación antiguos por nuevos.

- No se puede identificar adecuadamente a los productores.
ENACO S.A solo tenía el número de Libreta Electoral del 30% de los titulares de licencia, el resto eran identificados únicamente por sus nombres y apellidos.
- No es claro que se empadronó si personas o predios.
Es necesario estandarizar criterios entre los organismos del Estado y los grupos de interés, para que quede perfectamente definido si lo empadronado es el predio o el agricultor, factor determinante para definir la legalidad de sucesiones o venta.
- No es posible ubicar geográficamente los predios.
La información actual permite ubicarlos únicamente a nivel de provincia, además se debe tener en cuenta que muchos de los productores podrían haber dejado sus predios antiguos y migrando sus cultivos a otros predios.
- No se conoce la superficie real de los predios.
La superficie auto declarada es únicamente referencial y no considera la extensión total de los predios del productor. Es usual que, dentro de su mismo predio, el productor también realice otros cultivos además de la HC. Estas áreas adicionales deberían ser consideradas para estimar adecuadamente el potencial productivo real de cada agricultor.
- No se conoce la capacidad productiva real de cada agricultor.
Hasta el momento hemos trabajado con estimados y promedios de productividad por zona (valle), sin considerar variables como condición del suelo, densidad de cultivo, número de cosechas anuales, etc., que pueden generar grandes diferencias de productividad entre los productores de un mismo valle.

La normativa vigente establece que ENACO S.A “Mantiene el padrón de predios de cultivos de coca en aplicación de la Primera Disposición Transitoria del Decreto Ley N° 22095, el mismo que no puede ser ampliado; brinda información sobre éste, cuando le es requerido”⁹.

En resumen los problemas son:

1. *El Padrón de Productores no está actualizado, en varios momentos se han incorporado más productores bajo la modalidad de representantes, totalizando 97,688 productores,*
2. *El Registro actual adolece de información básica para un seguimiento y control adecuado, como se ha detallado líneas arriba.*
3. *No es claro si el padrón es de personas o predios.*
4. *En los últimos 10 años, aproximadamente solo el 20% de productores registrados es activo, es decir ha entregado (parte) de su coca a ENACO S.A y este porcentaje se reduce cada año. Al cierre del año 2017, 78,905 productores no tienen registro de ninguna @ entregada a ENACO S.A.*

⁹ Artículo 10, inciso 10.3 del Decreto Supremo N° 006-2016-IN, Reglamento del Decreto Legislativo N° 1241

2.3 Política de precios de compra de hoja de coca

ENACO S.A teórica y legalmente es un monopsonio, es decir el único comprador formal de acuerdo al marco normativo vigente¹⁰, sin embargo la complejidad, informalidad e ilegalidad de los mercados en los que opera la empresa, no le permiten tener poder de negociación con los productores cocaleros, quienes continúan exigiendo un mayor precio de compra a cambio de ningún compromiso de entrega del total de su producción, esto en directa y clara contravención a la legislación vigente.

La política de precios de ENACO S.A históricamente ha sido rígida y no se ajusta a la dinámica del mercado, estacional y geográfico. Si la empresa sube el precio, el comprador informal y/o el ilegal puede incrementarlo por encima del precio establecido. Sin embargo, si ENACO S.A dejase de operar, el precio caería perjudicando a los productores cocaleros, habiéndose demostrado esto durante la huelga de 31 días realizada por el Sindicato de Trabajadores durante junio y julio de 2019. El precio pagado por ENACO S.A, previo a la huelga de trabajadores fluctuaba entre S/ 85 y S/ 147¹¹ por arroba de hoja de coca según la calidad de la misma; sin embargo, durante la huelga de acuerdo a evidencias y declaraciones de los propios agricultores, sus dirigentes e incluso representantes del propio Sindicato de Trabajadores de ENACO S.A, los compradores informales e ilegales, habrían pagado entre S/ 45 y S/ 50 por arroba de hoja de coca, lo cual confirma la posición que el Estado a través de ENACO S.A establece un precio de refugio para a partir del cual negociar con el mercado ilegal.

Si bien no existe una metodología para fijar el precio de compra de hoja de coca, (el único criterio considerado es la calidad de la hoja de coca), el cual históricamente se ha incrementado por presión social de los productores cocaleros, quienes han generado conflictos sociales (paros y tomas de carretera) por este tema. Por el contrario, los precios establecidos por el acopiador informal varían según zona, estacionalidad, calidad de la hoja de coca, abundancia del producto en el mercado, distancia de las zonas de consumo final, costos de producción y está influenciado por el precio que están dispuestos a pagar los consumidores finales. Asimismo, el comerciante informal es flexible, dinámico y tiene información de fuentes primarias, debido a la mayor cercanía al productor cocalero.

En tal sentido, a ENACO S.A se le exige mantener el mayor valor de precio ofertado a lo largo del año en todo el territorio nacional, y en todo caso siempre con tendencia a elevarlo sin considerar los criterios de zona geográfica, estacionalidad, calidad de la hoja de coca, abundancia del producto en el mercado, distancia de las zonas de consumo final, costos de almacenamiento y transporte, lo que explica la reducción continua del volumen de hoja de coca captada por la empresa.

Debe quedar claramente establecido que para ENACO S.A el precio a ofertar al agricultor, también guarda relación con el precio al que puede vender el producto acopiado en el mercado final. Por las características de su operación, ENACO S.A acopia hoja de coca en

¹⁰ El artículo 10 del Decreto Supremo N° 006-2016-IN, Reglamento del Decreto Legislativo N° 1241, que fortalece la lucha contra el tráfico ilícito de drogas dispone, en cuanto al control del cultivo de la hoja de coca, que ENACO es la única entidad facultada para la comercialización e industrialización de hojas de coca, proveniente de los predios empadronados.

¹¹ Los precios incluyen el IGV.

periodos de estacionalidad y abundancia, para luego almacenarlos por largos periodos procurando que ello sea en locales ubicados geográficamente en zonas de climas fríos y secos, para luego transportarlos para su venta en diferentes puntos del territorio nacional. Usualmente se compara las eficiencias y costos de los acopiadores ilegales con los de la empresa. Ningún acopiador ilegal compra, almacena y transporta los volúmenes que anualmente comercializa ENACO S.A, ni está sometido a los sobrecostos de la legalidad y a la burocracia y sobrecostos del Estado.

El precio de la hoja de coca ha representado el principal tema de controversia entre los productores cocaleros y la empresa. El argumento usualmente esgrimido es la existencia de un estudio en el que se establece que el costo de producción en diversos puntos de la región Cusco es mayor a S/150 soles. La posición de la empresa ha sido que el Estado destina importantes recursos económicos, materiales y humanos para erradicar y/o revertir la siembra de hoja de coca, por lo que ante la evidente sobre producción para abastecer la demanda legal, aceptar que los costos de cultivarla en la región Cusco no les resulta rentable a los agricultores, no tiene sustento legal ni ético.

Esta posición significó que el precio se mantenga inamovible desde el 2012 hasta octubre de 2018 pese a los permanentes reclamos de los cocaleros. Durante el 2017 y 2018, los productores cocaleros de Cusco elevaron sus reclamos a la PCM, quien convocó a ENACO S.A y FONAFE para efectuar reuniones de trabajo, producto de las cuales se establecieron acuerdos con las dos principales federaciones de productores cocaleros de Quillabamba y Cusco (FEDICAY - 27.09.2018 y FEPCACYL -18.10.2018). En esas reuniones PCM ofreció gestionar una bonificación del Estado por cumplimiento de entregas de hoja de coca verificables a ENACO. A partir de noviembre 2018, como consecuencia de las exigencias de los productores cocaleros y cambiando el planteamiento inicial de los acuerdos – que disponía un programa de incentivos brindados por ENACO S.A a través de bonificaciones al precio por la entrega del 100% de lo producido - ENACO S.A subió el precio de hoja de coca, según se detalla en el siguiente cuadro¹²:

Cuadro N° 4: Comparativo de precios de Hoja de Coca por calidades e incrementos en los últimos 12 meses

Detalle	Primera	Segunda	Industrial
Precio antes del 01.11.2018	S/. 106.20	S/. 100.00	S/. 47.20
Precio aprobado mediante AD 045-2018 26 octubre 2018 (Alcance nacional)	S/. 106.20	S/. 118.00	S/. 47.20
Por Acuerdo N°3 de la Reunión del 27.09.2018 (Se aplica a partir del 06.11.2018 solo para Yanatile, La Convención y Kosñipata)	S/. 123.90	S/. 118.00	S/. 53.10
PRECIO ACTUAL Aprobado mediante AD 003-2019 (enero 2019) Incremento de 1era y 3era calidad solo para Región Cusco	S/. 147.50	S/. 118.00	S/. 82.60
Incremento porcentual	39%	18%	75%

Los precios incluyen el IGV

Fuente: ENACO S.A. Elaboración: Propia

¹² Los precios contenidos en el cuadro incluyen IGV.

Estos incrementos no ha mostrado efectividad, ya que comparando el volumen promedio de hoja de coca captada durante el período de noviembre 2017 a mayo 2018 versus el período noviembre 2018 a mayo 2019, este ha caído en 19.1%. Es importante acotar que frente al incremento de precio de ENACO S.A, el informal está por encima de este entre S/ 30 y S/ 150 dependiendo la zona en donde se comercialice.

Igualmente, es importante mencionar que este incremento del precio de compra por parte de ENACO S.A., fue respaldado por DEVIDA quien, a través del Oficio N° 000057-2019-DV-DAT, ratifico que ENACO S.A es la única entidad competente para establecer los precios de compra de hoja de coca a los productores.

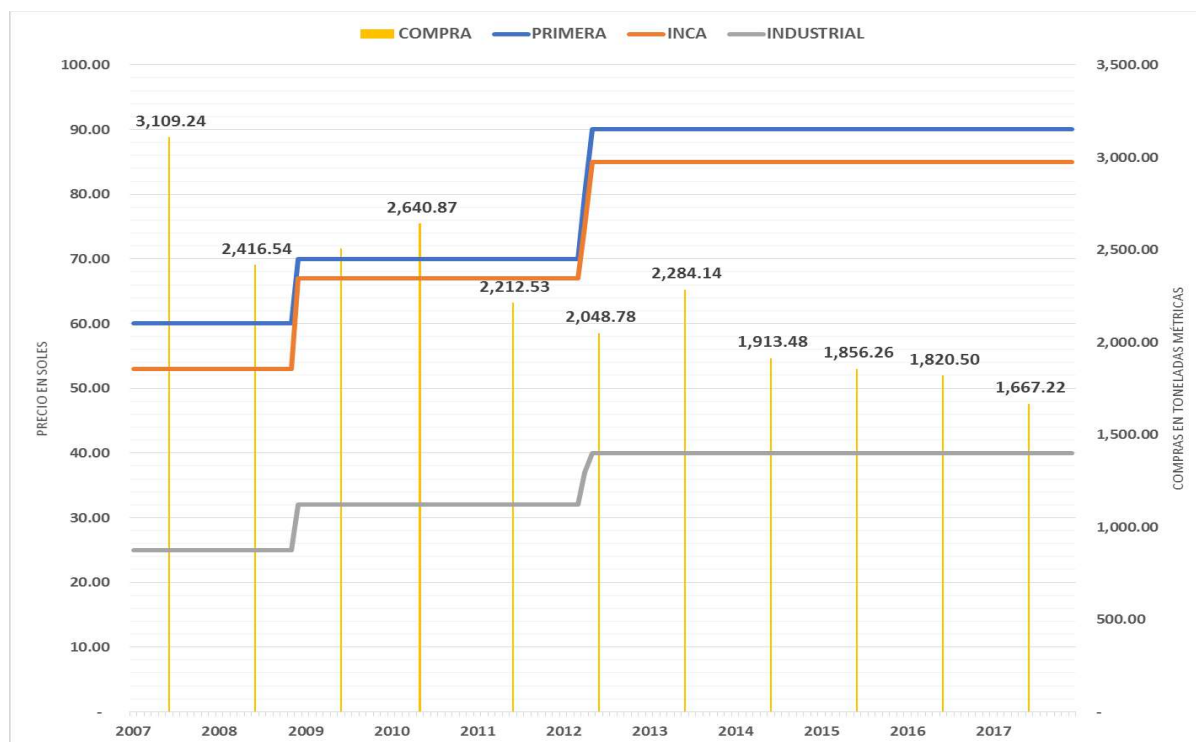
El IGV de 18% que retiene ENACO S.A a los productores cocaleros, constituye una desventaja frente al comerciante informal que no es fiscalizado por la SUNAT¹³. Esta situación es aprovechada por los acopiadores informales que tienen una ventaja en el precio al no tributar el IGV. La SUNAT no realiza una fiscalización de este desvío/contrabando de la hoja de coca. El decomiso de la hoja de coca es realizado principalmente con el apoyo de la Policía Nacional del Perú, pero es relativamente bajo en comparación con el creciente desvío de hoja de coca por parte de los acopiadores informales.

Otros aspectos que no están en los Gráficos pero que sí han influido en la política o incremento de precios, es la eventualidad de desalentar los cultivos alternativos o los programas de desarrollo alternativo, principalmente de cacao y café. Esto en razón que en algunos casos los precios de estos cultivos commodities están a la baja y un posible incremento del precio oficial de la coca los incentivaría a dejar los cultivos alternativos y sembrar coca.

En el siguiente Gráfico N° 8 se presenta la evolución de los precios de compra pagados por ENACO S.A por tipo de calidades y los volúmenes de compra de ENACO S.A entre los años 2007 y 2017, en el que claramente se puede apreciar en las barras verticales la disminución anual de las captaciones a pesar de los incrementos de precio efectuados y en los que de acuerdo a reportes oficiales el volumen de hoja de coca producida anualmente se ha incrementado.

¹³ El rol de la SUNAT en el control de la cadena comercial de la hoja de coca ha sido desarrollado en diversas investigaciones entre ellas , LA COMERCIALIZACIÓN DE HOJA DE COCA EN EL PERÚ: ANÁLISIS DEL COMERCIO FORMAL Informe Final, página 74, Manuel Glave Cristina Rosemberg Lima, junio del 2005

Gráfico N° 8: Evolución de los precios y volúmenes compras de Hoja de Coca por ENACO S.A



Fuente: ENACO S.A

En el siguiente Gráfico N° 9 se presenta la información de la evolución de los precios promedio de compra sin IGV¹⁴ mensuales del año 2017 de la hoja coca, realizados por ENACO S.A y el Sector Informal/Contrabando, en el que se puede apreciar que los acopiadores suben su precio de compra entre los meses de mayo a octubre, meses de estacionalidad y baja producción en la Región Cusco.

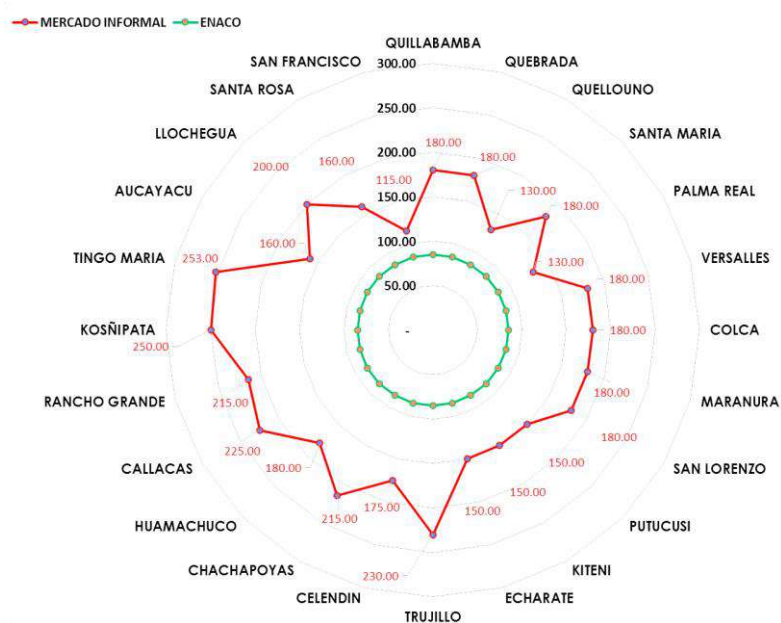
Gráfico N° 9: Evolución mensual de los precios de compra de Hoja de Coca sin IGV realizados por ENACO S.A y por el Sector Informal/Contrabando



¹⁴ Se compara el precio sin IGV pues es como lo evalúa el agricultor por ser lo que realmente recibe a pesar de no ser lo realmente pagado por ENACO S.A

Del mismo modo, en el siguiente Gráfico N° 10 se presenta la información de los precios promedio de compra de hoja de coca (sin IGV) que en el año 2018 pagaron ENACO S.A y el Sector Informal/Contrabando en distintas localidades del país.

Gráfico N° 10: Precios promedio de compra de Hoja de Coca realizados por ENACO S.A y por el Sector Informal/Contrabando a nivel nacional – 2018



Fuente: ENACO S.A

2.4 Venta de hoja de coca

ENACO es la única entidad autorizada para vender hoja de coca en el Perú. Este mercado está compuesto por consumidores de hoja de coca seca (mercado tradicional – 10,728 TM¹⁵) y por aquellos que requieren productos derivados de la hoja de coca (mercado industrial – 163 TM¹⁶). La propuesta de valor de ENACO es proporcionar al cliente hoja de coca (que provenga de productores registrados) y sus derivados con estándares adecuados de calidad, dentro del marco de una empresa formal.

Como se mencionó, en el 2017, menos del 17% del mercado tradicional fue atendido por ENACO, mientras que **el 83% restante está cubierto por comerciantes informales**. La actividad de comercialización realizada por la empresa tiene presencia en 18 departamentos del país, a través de 21 oficinas de venta, 4 oficinas de compra y venta, y 8,755 comerciantes activos (data 2018 de ENACO). Los principales destinos de venta del mercado tradicional, en el 2018, respecto al volumen comercializado fueron Juliaca con 39%, Cusco con 23% y Huancayo con 17% de las TM vendidas. En consecuencia, en el 2018, el 87% de los ingresos de la empresa fueron generados por la venta de hoja de coca en el mercado interno y externo, 8% por la venta de cocaína al 92% de pureza y 5% por la venta de filtrantes, hoja de coca micro pulverizada y otros productos como extractos y licor.

La hoja de coca que ENACO compra y vende usualmente es de menor calidad respecto a la del informal/ilegal. Cerca del 80% de la hoja comprada es de calidad Inca (segunda) y su origen es Cusco. Todos los actores (ENACO, productores y comerciantes) coinciden en que

¹⁵ Según Reporte de Monitoreo de Cultivos de Coca 2017

¹⁶ Ibídem

existen problemas de calidad que arrastra la hoja de coca proveniente de Cusco (que constituye el 78% de la hoja de coca que comercializa la empresa) y que se encuentran asociados tanto a la técnica de secado, problemas fitosanitarios y edad de las plantas.

Entre los principales factores que explican lo indicado podemos mencionar los siguientes:

- La ventaja que tienen los acopiadores informales frente a ENACO en la medida que eligen la hoja que compran en la misma chacra, la secan en pequeñas cantidades y la llevan de manera directa a los mercados para su consumo final. ENACO en la práctica, cada vez con más frecuencia, recibe 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.
- El agricultor lleva su hoja de coca a un punto de compra. Existe fuerte discrecionalidad en la clasificación de hoja de coca al momento de compra al agricultor que se traslada al momento de venta al comerciante. Se tiene dependencia de la opinión personal de los empleados de la empresa a cargo de las compras, que en muchos casos generan discrepancias sobre la calidad de la hoja de coca adquirida, incluso con los propios empleados de ENACO a cargo de la venta, siendo un posible foco de corrupción.

Adicionalmente a ello, uno de los temas críticos es la reducción de la presencia de los comerciantes minoristas y la ausencia de mayoristas, dentro del mercado legal lo cual impide cubrir mayores áreas de comercialización. Actualmente, ENACO cuenta con un registro de comerciantes que contiene una red de minoristas con licencia para comercialización, la cual es otorgada por ENACO y renovada anualmente. Los minoristas efectúan la venta directa al consumidor y también fungen como intermediarios al vender a otras plazas. Es decir, **ENACO no vende directamente al consumidor final del producto, ello requeriría una enorme fuerza de ventas que reemplace a los actuales comerciantes con el consiguiente conflicto social por irrumpir en el mercado**, sin mencionar que ello requeriría de la decisión política de hacer valer la ley lo cual no se ha dado en más de 40 años.

Como se aprecia en el Cuadro N° 5, en el 2017 se registraron 3,504 minoristas activos, evidenciándose una tendencia a la baja de -28%, en comparación a la cantidad registrada en el 2008.

Cuadro N° 5: Número de comerciantes minoristas activos por oficina de ENACO S.A

OFICINA DE VENTAS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
TRUJILLO	214	95	107	353	356	286	253	267	198	169	155	150	147
HUARAZ	206	169	153	240	238	240	216	225	240	208	188	192	192
HUANCAYO	1,642	1,640	1,628	1,522	1,470	1,464	1,325	1,316	1,327	1,215	1,159	1,049	940
HUÁNUCO	151	136	123	109	119	127	110	125	124	129	147	153	149
AYACUCHO	242	237	232	224	244	233	196	214	211	186	172	160	156
LIMA	124	62	87	98	92	89	80	83	82	83	87	76	72
CUSCO	481	384	496	939	969	1,176	1,143	1,087	841	805	759	868	807
JULIACA	1,347	1,457	1,429	1,406	1,390	1,366	1,279	1,265	1,170	1,215	1,031	1,097	1,041
TOTAL	4,407	4,150	4,255	4,890	4,878	4,981	4,602	4,582	4,193	4,010	3,698	3,745	3,504

Fuente: ENACO S.A

El Cuadro N° 6 se presenta la información de comerciantes minoristas legales por rango de compras anuales. Como se puede apreciar en el año 2017, el 80% de los comerciantes compraron menos de 100 arrobas al año. Existe la certeza que los compradores minoristas

adquieren simultáneamente hoja de coca del mercado informal para obtener mejor calidad y rentabilidad producto de la evasión tributaria.

Cuadro N° 6: Número de comerciantes minoristas activos y rango de ventas de ENACO S.A

VENTAS EN ARROBAS	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
0-50	3,067	2,972	3,074	3,794	3,713	3,890	3,686	3,670	3,245	3,135	2,896	2,959	2,759
51-100	746	711	618	623	661	611	542	521	514	424	408	414	382
101-150	274	233	245	203	225	214	161	174	192	184	174	145	134
151-200	112	112	113	96	96	84	70	91	94	104	89	88	84
200-300	103	69	99	95	106	90	72	71	81	81	80	64	81
301-500	65	25	65	46	51	58	44	30	43	61	38	49	44
más de 501	40	28	41	33	26	34	27	25	24	21	13	26	20
TOTAL	4,407	4,150	4,255	4,890	4,878	4,981	4,602	4,582	4,193	4,010	3,698	3,745	3,504

Fuente: ENACO S.A

La informalidad del comercio ilegal de hoja de coca minorista se incrementa cada año sin que las autoridades locales y la SUNAT atiendan los requerimientos de ENACO S.A para tomar acción al respecto.

Es importante destacar que actualmente ENACO S.A no cuenta con comerciantes mayoristas o distribuidores, en el pasado sí los ha tenido. ENACO S.A tiene la Directiva N° 005-2007-ENACO S.A S.A./OPDI denominada "Otorgamiento de Licencias a Distribuidores Mayoristas de Hoja de Coca"¹⁷ la cual mantiene el estatus quo desde el año 2007 y genera diversas reacciones internas al tratar de ser modificada.

En resumen los problemas son:

1. La calidad de la hoja de coca que acopia y luego comercializa ENACO S.A, usualmente es de menor calidad. Asimismo tiene desventaja respecto al informal por el sobre costo tributario.
2. En la actualidad no existen comerciantes mayoristas, entendiendo estos como grandes distribuidores de diversos productos con capacidad de penetración geográfica en mercados, lo que restringe la capacidad de cubrir un mayor número de localidades y consumidores a nivel nacional.
3. Hay una tendencia a la reducción del número de comerciantes minoristas lo que impide un mayor volumen de comercialización de hoja de coca a nivel nacional. En particular Huancayo es la localidad donde la reducción ha sido mayor.
4. Los comerciantes autorizados compran hoja de coca indistintamente a ENACO o a acopiadores de productores empadronados y no empadronados para obtener mejores beneficios.
5. Existe gran número de comerciantes no autorizados por ENACO que compran a acopiadores de productores empadronados y no empadronados, no hay decisión para intervenirlos con las autoridades locales y la SUNAT.

¹⁷- Resolución Gerencial 012-2007-ENACO S.A./Gerencia General del 28 de marzo de 2007.

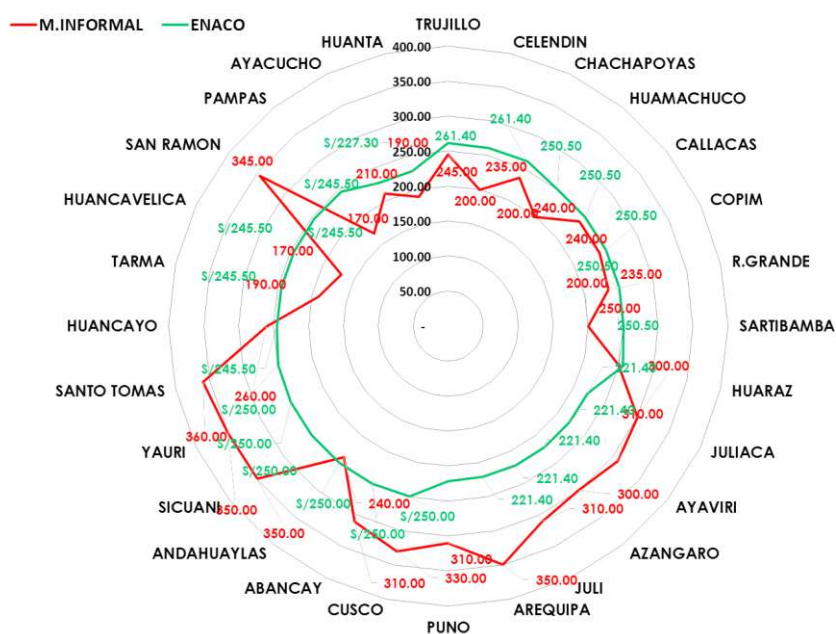
2.5 Precios de venta

El precio de venta es definido por ENACO en función al mercado, a la calidad de la hoja a vender y ajustándose a la demanda y la estacionalidad de la zona. La sobreproducción de hoja de coca ilegal a nivel nacional invade los mercados tradicionales sin mayor esfuerzo ni consecuencias dado que la sanción es el decomiso y este se realiza en cantidades mínimas en proporción a los volúmenes comercializados. 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, el bajo costo de la detección -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.¹⁸

No debe dejar de señalarse que, al igual que en las actividades de compra a los agricultores, en las de venta el precio de ENACO S.A está afecto al 18% de IGV, lo que es aprovechado como una ventaja competitiva por los comerciantes informales que no pagan este tributo (y como consecuencia tampoco el que corresponde a la renta). En la cadena comercial de la hoja de coca la SUNAT solo fiscaliza a ENACO S.A (único agente legal de la cadena) y no realiza ninguna fiscalización sobre el comercio informal.

En el siguiente Gráfico N° 11 se presentan los precios promedio de venta realizados por ENACO S.A en el mes de septiembre de 2018. Como se puede apreciar, los precios no son los mismos en todas las localidades y además los precios que fijan los comerciantes informales o contrabandistas también varían, en algunos casos con precios por debajo de los que vende ENACO S.A, pero también otras veces con precios mayores, probablemente por la escasez y la calidad de la coca.

Gráfico N° 11: Precios de venta de Hoja de Coca realizados por ENACO S.A y por el Sector Informal/Contrabando a nivel nacional – Sep 2018



Fuente: ENACO S.A

¹⁸ LA COMERCIALIZACIÓN DE HOJA DE COCA EN EL PERÚ: ANÁLISIS DEL COMERCIO FORMAL Informe Final, página 75, Manuel Glave Cristina Rosemberg Lima, junio del 2005

En resumen los problemas son:

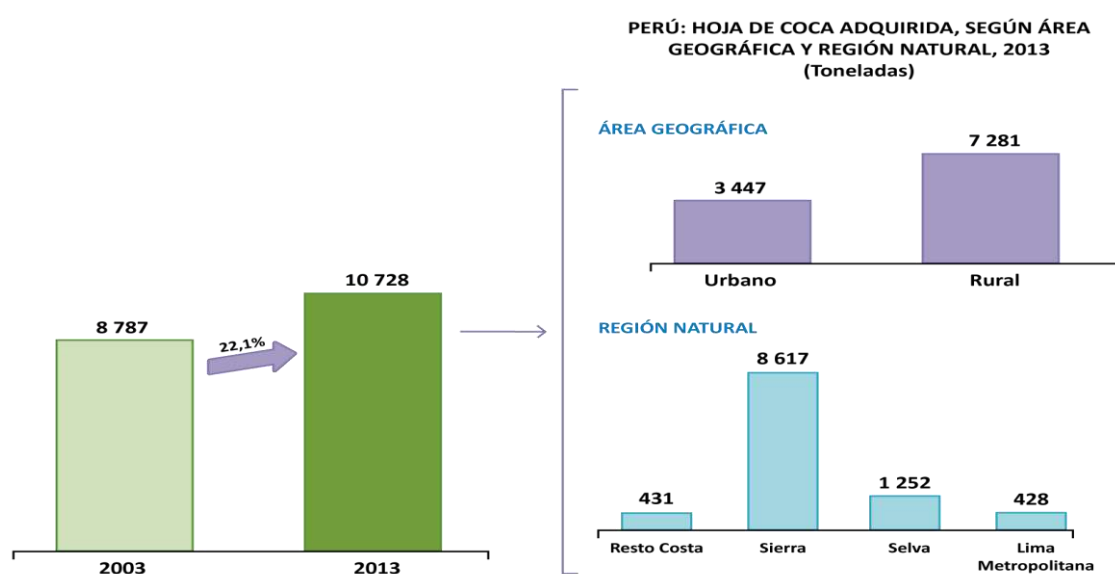
1. Si bien ENACO S.A tiene una política de precios de venta a los comerciantes minoristas autorizados más flexible que para la compra de hoja de coca a los agricultores, los comercializadores informales compiten con precios menores o mayores dependiendo de las circunstancias afectando al mercado legal de ENACO S.A.
2. El cobro de IGV en la venta de ENACO S.A es una desventaja frente al comercio informal, más aún si SUNAT no realiza ningún tipo de fiscalización y control para evitar el desvío/contrabando de hoja de coca.
3. La calidad de la hoja de coca ofrecida por ENACO S.A suele ser de menor calidad respecto a la de los ilegales, debido a periodos de almacenamiento muy largos, excesiva manipulación y transporte.
4. La disposición de los agentes económicos a participar en el mercado ilegal es alta, fundamentalmente por la baja probabilidad de detección, el bajo costo de la detección, y los mayores precios ofrecidos en los puntos de venta, por lo que el decomiso si bien constituye un riesgo es asumible por el informal/ilegal.

2.6 Consumidores finales de hoja de coca

En el siguiente Gráfico se presenta un esquema de la evolución del consumo legal de hoja de coca. El Instituto Nacional de Estadística en Informática – INEI por encargo de DEVIDA ha realizado tres Encuestas Nacionales para calcular el consumo legal de hoja de coca. En el 2003 determinó el volumen de 8,787 tm y en el 2013 de 10,728 tm, lo que constituye un incremento de 22.1% en 10 años. Los resultados de la tercera encuesta realizada en el año 2019 aún no han sido difundidos por DEVIDA. Es decir, según la información actualmente disponible, el ritmo anual de crecimiento del consumo de hoja de coca ha sido de 2.017%. Siguiendo esa tendencia el consumo actual podría haber crecido a 11,854 tm.

Gráfico N° 12: Consumo legal de Hoja de Coca Encuesta de INEI 2013

En 22,1% se incrementó la cantidad de hoja de coca adquirida para consumo tradicional



Nota: La información corresponde a la población de 12 años y más edad.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo de la Hoja de Coca, 2003 y 2013

Fuente: ENACO S.A

Respecto de la demanda de hoja de coca para el consumo legal, habría que considerar adicionalmente el contrabando de hoja de coca hacia Bolivia. Como se explicará más adelante, existe un consumo de más de 20 mil tm anuales de coca en Bolivia y además los precios que se pagan para la coca legal es mucho mayor que el precio en el Perú, inclusive que el precio que el narcotráfico paga en el Perú, con lo cual se ha detectado desde hace varios años el contrabando de hoja de coca a Bolivia. Esta situación alentaría que comerciantes minoristas formales e informales participen en el contrabando de hoja de coca a Bolivia.

2.7 Precios de hoja de coca al consumidor final

Con relación a los precios al consumidor final, a través de DEVIDA Cusco se realizó una investigación de mercado en la ciudad de Cusco del 23 al 29 de octubre de 2018, en los tres principales mercados:

Los principales puntos de venta de hoja de coca en la ciudad del Cusco, son el Mercado de San Pedro y el de la Av. Del Ejercito (es la más grande y con más comerciantes) en el Distrito de Cusco y el Mercado de Ttio en el distrito de Wanchaq.

Las comerciantes de hoja de coca tiene una particularidad en la venta, por cuanto solamente cuando es un peso equivalente a 01 libra (460 Gr.) o media libra (230 Gr.) venden al peso con una romana reloj de mano. Y cuando son ventas por valores de S/. 1.00, S/. 2.00 o más, es una venta con peso al cálculo que las vendedoras lo hacen y que varían entre 45 y 65 gramos para las bolsas de 2 soles y 15, 25 Y 45 gramos para bolsitas de S/ 1.00.

En el siguiente Cuadro N° 9 se presenta un resumen del breve estudio de mercado realizado en Cusco. La principal variación de precios obedece a la cantidad de hoja de coca que se adquiere. Así, si se compra hoja de coca por libras o medias libras el precio que se paga es de S/. 14.00 a S/. 15.00 la libra, o su equivalente de S/. 30.43 a S/. 30.60 el kilogramo o su equivalente de S/. 350.00 a S/. 375.00 la arroba (11.5 kg).

En el caso de compra de hoja de coca al menudeo en bolsitas de S/ 1.00 y S/. 2.00 los pesos están en un rango que van desde 15gr a 65gr. Es decir con una equivalencia que varía de un rango de S/. 62.25 a S/. 30.77 por kilogramos y un rango de S/. 718.75 a S/. 353.85 por arroba (11.5 kg).

Cuadro N° 7: Análisis de precios del consumidor final de hoja de coca en Cusco (Del 23 al 29 de octubre de 2018)

N°	LOCALIDAD DE PROCEDENCIA	MERCADO EN CUSCO	COSTO S/.	PESO GRAMOS	DENOMINACIÓN	Precio S/. Equivalente kg	Precio S/. Equivalente @
1	LA CONVENCION	TTIO	14.00	460	LIBRA	30.43	350
		TTIO	1.00	15	GRAMOS	62.25	718.75
		SAN PEDRO	1.00	25	GRAMOS	40	460
		SAN PEDRO	2.00	45	GRAMOS	44.44	511.11
2	KOSÑIPATA	AV. EL EJERCITO	15.00	460	LIBRA	32.60	375
		AV. EL EJERCITO	2.00	65	GRAMOS	30.77	353.85
3	YANATILE	AV. EL EJERCITO	14.00	460	LIBRA	30.43	350
		AV. EL EJERCITO	1.00	45	GRAMOS	22.22	255.55

Fuente: DEVIDA

Otro aspecto a tomar en cuenta en el análisis de precios al consumidor final es el precio en Bolivia. Como se verá más adelante los precios que pagan los consumidores finales en el

mercado legal de hoja de coca en Bolivia fluctúan en un rango entre S/. 60.00 y S/. 80.00 el kilogramo o su equivalente de S/. 690.00 a S/. 920.00 la arroba. Sin duda esos precios tienen efecto de mayor presión de contrabando de hoja coca peruana hacia Bolivia.

2.8 Incautación de hoja de coca

La incautación de hoja de coca busca constituirse en un factor disuasivo para reducir el contrabando o comercio informal de hoja de coca, la misma que como se ha indicado representa el 85% del total comercializado, sin embargo como se ha mencionado anteriormente la disposición de los agentes económicos a participar en el mercado ilegal es alta, fundamentalmente por la baja probabilidad de detección, el bajo costo de la detección para el comerciante, y los mayores precios ofrecidos en los puntos de venta, por lo que el decomiso si bien constituye un riesgo es asumible por el informal/ilegal.

Como contraparte, para ENACO S.A las actividades de operativos para decomiso de hoja de coca empresarialmente son un gasto, que parcialmente se traslada al precio de venta al comerciante minorista y debe de ser absorbido anualmente como un sobrecosto de la operación. En ese entender, en la medida que se efectúen más operativos, se incurre en más sobrecostos.

De acuerdo con las disposiciones legales vigentes ¹⁹ la incautación es una actividad que no puede desarrollar ENACO S.A en forma individual sin el concurso y participación de la Policía Nacional del Perú e inclusive, de ser factible, del Ministerio Público.

En la actualidad a pesar contar con un Convenio Interinstitucional entre ENACO S.A y la PNP, como determina el Decreto Legislativo 1241, las interacciones son insuficientes y en la práctica limitadas a la disposición de las comisarias locales. No hay un esfuerzo coordinado y dispuesto desde las Regiones Policiales, aparentemente por tener otras prioridades. Por usos y costumbres, así como por aspectos operativos, ENACO S.A subvenciona la participación de la PNP en los operativos de incautación, por importes que al anualizarse en el año 2018 superaron S/. 1'000,000 de soles, estos pagos por carecer de documentación tributaria generalmente son reparados por la SUNAT y son motivo de multas. Desde el punto de vista laboral estas actividades requieren de contratación de personal por recibo de honorarios profesionales que frecuentemente demandan judicialmente por vínculo laboral, mientras que el personal estable de la propia empresa lo hace por reconocimiento de horas extra.

En otras palabras, para cumplir las actividades de operativos de incautación que son parte de su misionamiento, ENACO incurre en sobrecostos tributarios, laborales y eventualmente en contingencias judiciales que debe de trasladar al precio de venta o ir contra su rentabilidad.

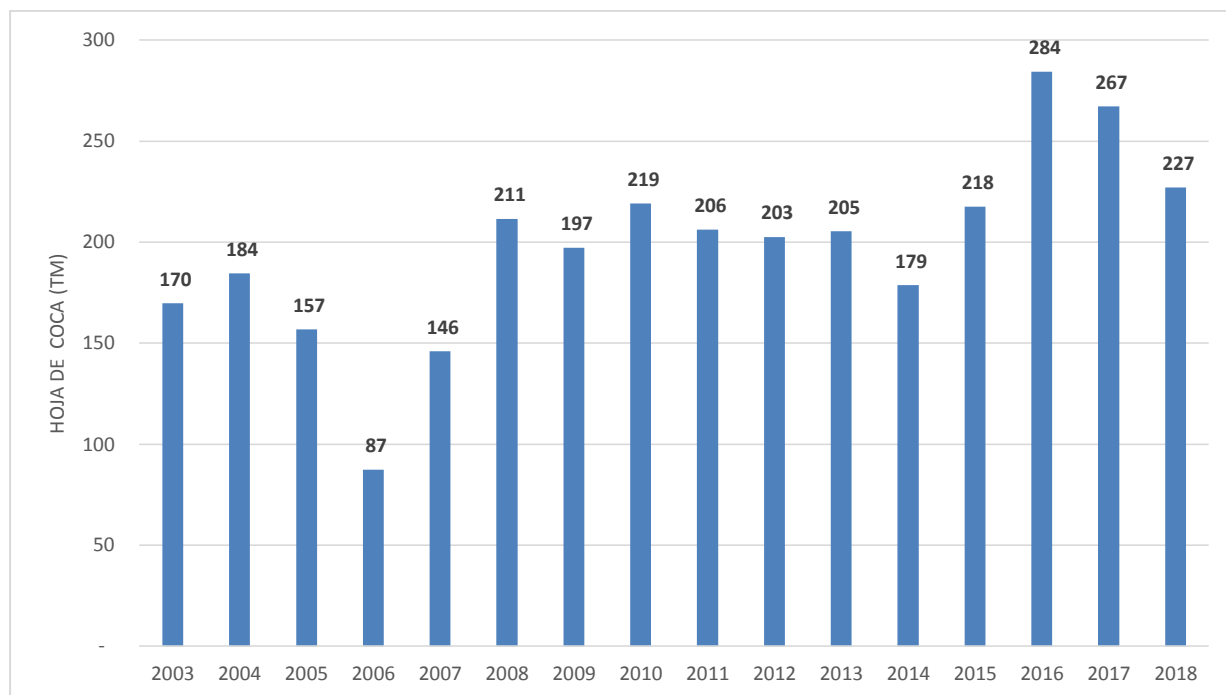
Como se puede apreciar en el siguiente Gráfico N° 13 si bien los niveles de decomiso de hoja de coca se han incrementado alcanzado valores de alrededor de 210 tm, este volumen representa solo el 2.2% de lo que se desvía anualmente al contrabando, si se toma en cuenta que durante el año 2017 hubo 115,692 TM de hoja de coca ilegales circulando en el mercado,

¹⁹ Reglamento del Decreto Legislativo 1241, Artículo 10, Inciso 10.4. Ejerce fiscalización sobre la posesión y comercialización de la hoja de coca, con intervención del personal de la Policía Nacional del Perú y de ser materialmente factible, el representante del Ministerio Público. Las colaboraciones recíprocas inherentes a las operaciones de fiscalización, los procedimientos de incautación policial de la hoja de coca, como medida de sanción administrativa y su entrega a ENACO S.A., se define mediante convenio interinstitucional entre ENACO S.A. y la Policía Nacional del Perú.

de las que en el año 2018 solo se logró decomisar 227 TM, y el valor más alto de los últimos 15 años solo alcanzó 284 TM en el año 2016. Es poco consistente que el esfuerzo del Estado en efectuar decomisos de hoja de coca solo alcance esos valores considerando que circulan más de 100,000 TM de hoja de coca ilegal.

Es decir ENACO en los últimos años ha incrementado sus esfuerzos para incrementar los decomisos pero ello, al margen de los sobrecostos y contingencias explicados precedentemente, no tienen impacto tangible en el control del mercado de hoja de coca pues cada año crece la oferta ilegal y con ello la informalidad.

Gráfico N° 13: Evolución del decomiso de hoja de coca en Perú



Fuente: ENACO S.A

La escasa participación de la PNP, así como la nula participación de otras autoridades públicas responsables como la SUNAT, que por su rol fiscalizador desde el ámbito tributario podría tomar acciones que están dispuestas en su legislación (apoyando a ENACO en definir que quien no tributa es ilegal), o aportar y compartir valiosa información del canal comercial de la hoja de coca; o los gobiernos locales que tienen a su cargo los catastros agrícolas; hacen muy difícil establecer un control adecuado de la cadena comercial formal de la hoja de coca.

En resumen los problemas son:

1. Los operativos para decomiso de hoja de coca empresarialmente son un gasto, que parcialmente se traslada al precio de venta al comerciante minorista y debe de ser absorbido anualmente como un sobrecosto de la operación. A más operativos, más sobrecostos.
2. Se generan daños consecuenciales en la gestión de ENACO producto de demandas judiciales por vínculo laboral, y por reconocimiento de horas extra producto de los decomisos.

3. *Los volúmenes decomisados son los más altos de los últimos 15 años, sin embargo no guardan proporción con el tamaño del mercado de hoja de coca y solo alcanzan el 2.2% de lo que se desvía al contrabando.*
4. *La escasa participación de la PNP, así como la falta de participación de otras autoridades públicas responsables, como la SUNAT, hacen que el Estado no responda adecuadamente y con todos sus recursos al comercio ilegal de hoja de coca.*

3. SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA EN BOLIVIA

El sistema comercialización de la hoja de coca boliviano es un caso muy interesante y aporta luces para el análisis, diagnóstico y propuestas del sistema peruano.

En el siguiente Cuadro N° 10 se presentan algunos indicadores comparativos de la situación de los cultivos de coca y su comercialización entre Perú y Bolivia.

Cuadro N° 8: Cuadro comparativo de la situación de hoja de coca en Perú y Bolivia

Variable	Perú (2017)	Bolivia (2017)
Superficie de coca	43,900 ha*	24,500 ha
Producción total de coca	105,960 tm*	35,200 - 44,200 tm
Consumo legal de coca	10,941 tm	20,690 tm
Hoja de coca comercializado en mercados autorizados	1,667 tm	22,967 tm
Precio Promedio Ponderado Nacional Compra Mercado Legal	US\$ 2.3 kg	US\$ 9.4 kg
Precio de venta al público	US\$ 9 a US\$ 19 kg	US\$ 19 a US\$ 24 kg
Precio de compra del narcotráfico	US\$ 3.1 kg*	US\$ N.D.
Productores empadronados y representantes (34,679 y 63,009)	97,688	60,000
Productores y representantes activos (6,752 y 11,971)	18,723	55,000

Elaboración: DEVIDA²⁰ * Año 2016

Del Cuadro anterior se puede destacar lo siguiente:

- Los niveles de cultivos de hoja de coca en Perú son mayores que en Bolivia, tanto a nivel de hectáreas como de volumen de producción.
- En Bolivia el mercado de consumo legal de hoja de coca es casi el doble de Perú, de 20,690 tm frente a 10,941 tm. En Bolivia representa alrededor del 50% de la producción total y en el Perú alrededor del 10%.
- El sistema de comercialización de hoja de coca boliviano atendería el 100% de la demanda legal; en Perú alrededor del 15%.
- El precio promedio que recibe el productor legal en Perú por parte de ENACO S.A es de US\$ 2.30 por kg; en el caso de Bolivia el productor recibe US\$ 9.40 por kg, cuatro veces más.
- Los precios de venta al consumidor final son mayores en Bolivia que en Perú.
- En Perú el número de productores registrados es de 97,688 y activos son 18,723; en Bolivia son 60,000 y 55,000 respectivamente.

²⁰ Investigador MBA. Jaime García Díaz

3.1 Sistema de precios de hoja de coca en Bolivia

En el Perú, como se ha indicado existe ENACO S.A como empresa estatal monopólica, que debe comprar toda la coca para destino de consumo legal y por lo tanto tiene que establecer un precio de compra de hoja de coca en función a calidades.

En Bolivia, no existe una empresa estatal monopólica, sino un sistema de comercialización de coca amparada en la Ley N° 906 Ley General de la Coca del 8 de marzo de 2017. El precio lo define la oferta y la demanda y el Estado no interviene en su fijación, más bien busca facilitar el encuentro entre productores y comerciantes para que definan sus precios. Por lo tanto, el precio oscila en función a las leyes de mercado, pudiendo subir o bajar, tal como se puede ver en el siguiente Cuadro N° 11.

Cuadro N° 9: Evolución de los precios de hoja de coca en los mercados autorizados en US\$ por kg

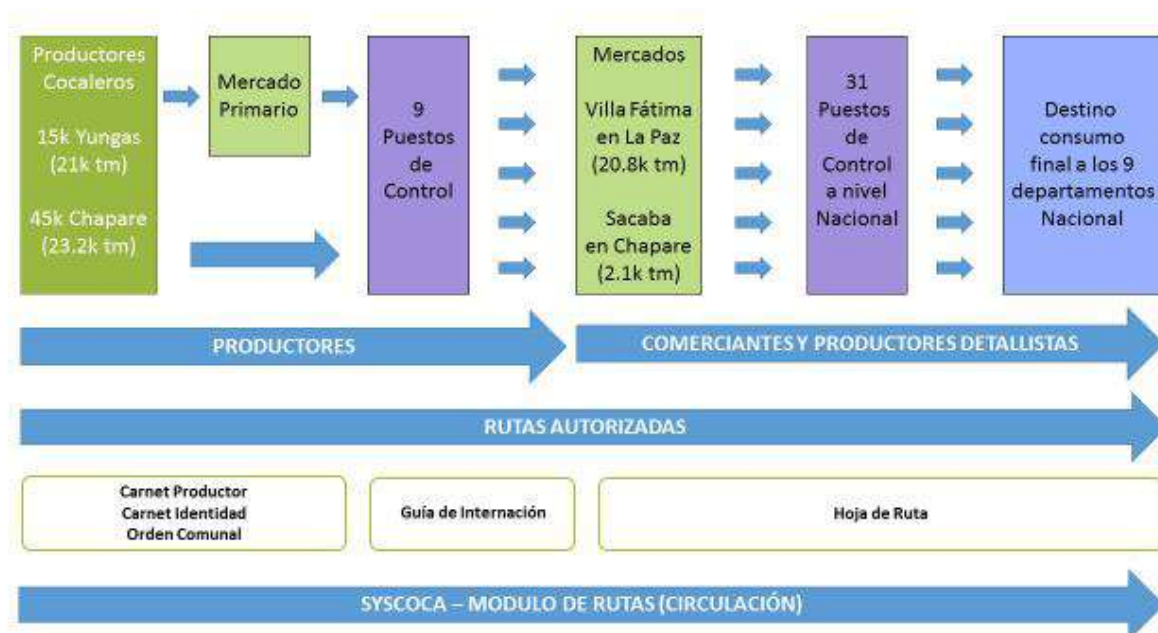
Mercados de Coca	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Villa Fátima	4.60	6.10	4.90	6.10	7.90	7.40	7.80	8.30	9.58	8.27	9.63
Sacaba	4.10	5.50	4.10	5.60	6.90	7.30	7.80	8.30	6.86	5.97	7.36
Promedio Ponderado	4.60	6.10	4.80	6.10	7.80	7.40	7.80	8.30	9.40	8.05	9.42

Fuente: UNODC Bolivia

3.2 Sistema de comercialización de la hoja de coca en Bolivia

El sistema de comercialización de la hoja de coca boliviano tiene algunas similitudes con el peruano. Como se puede ver en el Gráfico N° 9, tiene por el lado de la oferta a un conjunto de productores legales debidamente identificados y registrados y por el lado de la demanda a un conjunto de comerciantes y productores detallistas. Ambos se encuentran en los mercados autorizados de Villa Fátima y Sacaba donde realizan sus transacciones comerciales y definen sus precios. Luego los comerciantes y productores detallistas trasladan la hoja de coca para el consumo final a los 9 departamentos bolivianos a nivel nacional. Este sistema de comercialización tiene definido sus rutas autorizadas para movilizar la coca legal, así como puestos de control donde se debe registrar su paso. Para un mejor control se han establecido un conjunto de documentación que deben portar todos los agentes que intervienen y también existe un sistema informático de control llamado SYSCOCA.

Gráfico N° 14: Sistema de comercialización de hoja de coca en Bolivia



Elaboración: DEVIDA²¹

Aunque como se ha mencionado el sistema de comercialización de la coca ha permitido cubrir el 100% de la demanda legal en el 2017, aún persisten algunos desafíos para mejorar el sistema, entre otros:

1. La oferta de hoja de coca de la región Yungas al parecer está mejor organizada y de acuerdo al informe del 2017 de UNODC, prácticamente el 100% de su producción potencial de hoja de coca (20,700 tm) se comercializó a través del Mercado de Villa Fátima de La Paz (20,822 tm).
2. En el caso de la producción potencial de Cochabamba en el 2017 (entre 17,200 tm y 23,200 tm) solo se comercializó alrededor del 10% a través del Mercado de Sacaba (2,145 tm). UNODC indica que la posición geográfica de los valles productores del Trópico de Cochabamba más cercanos a las zonas de consumo que al mercado de Sacaba estarían priorizando la venta directa.
3. El SYSCOCA no está 100% implementado en todos los puntos de control, debido a la falta de servicios de internet en todas las zonas geográficas. Esta situación limita una efectiva implementación del sistema a nivel nacional.
4. El Mercado de Sacaba está bajo el control y la administración de la autoridad boliviana estatal la Dirección General de la Hoja de Coca e Industrialización (DIGCOIN). El Mercado de Villa Fátima está bajo el control y administración de las federaciones coccaleras de Las Yungas y un control marginal de la DIGCOIN.

²¹ Investigador MBA. Jaime García Díaz

3.3 Comparación de sistemas de comercialización de Bolivia y Perú

A continuación se presenta el Cuadro N° 10 con un resumen comparativo de los principales componentes de los sistemas de comercialización de la hoja de coca entre Bolivia y Perú.

Cuadro N° 10: Comparación del sistema de comercialización de la coca en Bolivia y Perú

Componente	Bolivia	Perú
Determinación del Precio	En función a la oferta y demanda.	Precio Oficial establecido por ENACO S.A.
Registro de Productores	Registro relativamente actualizado y saneado.	Registro no actualizado y no depurado.
Identificación del Productor	Carnet Biométrico, plenamente identificado	No hay carnet de productor, identificación limitada.
Identificación de la parcela	Identificación catastral georeferenciada.	No hay identificación de la parcela.
Tamaño de la Parcela	En las Yungas no hay límite En La Paz es un cató de 2,500 mt ² En el Chapare es un cató de 1,600 mt ²	De acuerdo a la autodeclaración en el Padrón de Productores no está verificado.
Centros de Comercialización	2 Mercados Autorizados Villa Fátima (La Paz) Sacaba (Cochabamba)	25 Oficinas de Compras y Ventas a nivel nacional.
Productores activos	55,000	18,723
Comercializadores activos	10,000	3,504
Volúmenes comercializados	22,967 tm	1,789 tm
Puestos de Control	40 Puestos de Control a nivel nacional	No hay. Existen operativos de control ENACO S.A./PNP
Decomiso de coca	370 tm	267 tm
Áreas de producción de coca legal	Delimitación geográfica de zonas autorizadas y no autorizadas.	No existe una delimitación formal de áreas autorizadas, solo está en Padrón de Productores como referencia.
Participación de los gremios cocaleros	Participan en el "control social" para evitar los cultivos no autorizados.	No tienen participación en el control del mercado legal de la coca.
Sistemas de Control	SYSCOCA Sistema Biométrico Módulo Portátil Módulo de Rutas Módulo Geográfico GISCOCA	Base de Datos de movimiento comercial de la coca.

Elaboración: DEVIDA²²

²² Investigador MBA. Jaime García Díaz

4. ESCENARIOS Y PROPUESTA GENERAL PARA MEJORAR EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA EN EL PERÚ

Como se ha analizado en este documento, el actual modelo comercial no es efectivo y desde su creación no ha funcionado correctamente por la complejidad, informalidad e ilegalidad de los mercados en que se desarrolla, así como por la escasa e inefectiva fiscalización ejercida por el Estado que demanda de gran despliegue de recursos y desgaste social por lo que se ha venido deteriorando año tras año. Mantener la situación actual implica el deterioro permanente del sistema de comercialización formal de la hoja de coca y de ENACO S.A. como empresa. Se mantendría la tendencia de reducción de volúmenes de comercialización que actualmente alcanza solo el 15% del mercado.

Es de prever que, de mantenerse esas condiciones, los problemas sociales con las organizaciones cocaleras representarían un conflicto permanente y los objetivos del control de oferta y reducción del espacio cocalero y la producción de drogas se pondrían en riesgo. A esto se suma en los últimos años el riesgo continuo de conflictos generados por trabajadores de la propia empresa articulados con productores cocaleros en contravención a las disposiciones legales. En esas condiciones son pocas las posibilidades para cubrir el 100% de la demanda del mercado legal y ser una empresa rentable.

En tal sentido se propone un nuevo modelo que está esquematizado en el siguiente gráfico.

Gráfico N° 15: Nuevo Modelo de Comercialización de Hoja de Coca



Fuente: FONAFE

La propuesta del nuevo modelo, como se aprecia en el gráfico anterior recoge del modelo boliviano el permitir la interacción de los actores del mercado, quienes definen el precio y están controlados por una entidad supervisora y fiscalizadora. El cambio de modelo empresarial a rol fiscalizador, **permitiría que tanto los agricultores como los comerciantes se beneficien con ello al obtener mejores precios por el trato directo sin ser impactados por los sobrecostos que implica ENACO S.A en la cadena comercial.** El Estado al dejar de fijar precios, y de ejercer una actividad que teóricamente es un monopolio - pero en los hechos no lo es- se beneficiaría en lo que a conflictividad social respecta dejando de ser el responsable del accionar del mercado controlado por la informalidad.

Adicionalmente el Estado recuperaría el control de la emisión de licencias tanto de agricultores como de comerciantes supeditando ello al cumplimiento de entregas (o ventas) y al conocimiento de destino final dentro de un mercado regulado, mandato que es el origen de lo acordado con las Naciones Unidas y que actualmente no se cumple dificultando el accionar de las entidades a cargo de reconversión y erradicación.

A continuación, se detallan las principales características del modelo:

- El mercado de compra y venta de hoja de coca y sus derivados legales y no restringidos, será liberado pero regulado.
- Los precios de compra y venta de hoja de coca, así como los que se utilicen en toda la cadena productiva y de comercialización serían fijados por el mercado, de acuerdo a las variables propias de este, lo cual evitaría los conflictos sociales actuales y la intervención del Estado en ello.
- El control del mercado legal sería ejercido por una entidad supervisora y fiscalizadora que se encargue de brindar los lineamientos de funcionamiento y de fiscalizar su cumplimiento, dentro del marco normativo y en los principales puntos de control de la cadena productiva y comercial.
- Dicha entidad debería tener capacidad de requerir sanciones y de articularlas ante las autoridades competentes, así como de asegurar la participación activa de otros actores. Al contar con la capacidad de sanción la fiscalización ganaría efectividad, al margen de que no se logre la participación activa de otros actores.
- El modelo debería estar soportado por un sistema de seguridad y control que permita garantizar la identificación de los principales actores de la cadena productiva y de comercialización: productores coccaleros, comerciantes mayoristas, procesadores y minoristas, rutas de traslado y distribución, y puntos de compra, venta y mercados autorizados recogiendo las mejores prácticas del modelo boliviano.
- El modelo funcionaría a través de un sistema de comercialización de hoja de coca y sus productos derivados, a través del cual el agricultor presenta su producto y el comerciante/industrial lo adquiere directamente evaluando las variables que le sean relevantes. También deberá contemplar la posibilidad que el propio productor comercialice directamente al cliente final. La entidad supervisora y fiscalizadora se encargará de verificar, validar y contrastar en línea (electrónica o telefónicamente), la operación y el volumen despachado a los puntos de venta. El sistema deberá permitir, a través de accesos mediante usuario y clave, el registro de la información de cada actor del mercado; asimismo deberá prever los controles que garanticen la seguridad de información requerida, desde la autenticación de la persona, hasta la validación y conciliación de los montos pedidos y despachados en transportes autorizados.

- Los comerciantes minoristas, procesadores y los mayoristas que así lo requieran, deberán registrar sus órdenes de pedido de compra de hoja de coca en el sistema de comercialización. En el caso de los minoristas y mayoristas deberán reportar también el volumen recibido y el volumen despachado. Por otro lado, los procesadores deberán registrar los volúmenes utilizados en cada uno de los productos obtenidos y esta información sean contrastada con DIGESA y SUNAT cuando corresponda.
- Los productores cocaleros y los comerciantes mayoristas serán los únicos autorizados a despachar hoja de coca, según los pedidos solicitados por el minorista y por los procesadores. Asimismo, el productor cocalero también estará autorizado a venderle al mayorista. Los productores cocaleros y los comerciantes mayoristas deberán registrar el volumen despachado según órdenes de pedido que les llegue.
- Los productores cocaleros deberían estar en la capacidad de organizarse y poder efectuar el secado, limpieza, empaque de la hoja de coca. Los mayoristas también podrán estar autorizados a realizar estos procesos.
- Cualquier operación efectuada fuera del sistema deviene en ilegal con las consecuencias que legales y penales que se establezcan (hoy no existen).

4.1 Escenarios hacia el Nuevo Modelo de Comercialización de Hoja de Coca

Teniendo en cuenta lo anteriormente explicado, se plantea que la presencia de ENACO S.A podría tener dos escenarios:

Escenario 1. La empresa cambia de modelo de operación a entidad supervisora y fiscalizadora y en su versión actual se liquida:

Este escenario plantea el diseño y la implementación de un nuevo sistema de comercialización, con un rol distinto para ENACO S.A, con una identificación clara de productores, predios y comercializadores y precios que son fijados por la oferta y demanda sin intervención del Estado. Implica la liquidación de ENACO S.A y su transformación hacia un rol **supervisor y fiscalizador** manteniendo un estricto control de los productores y comercializadores, así como del mercado formal de la coca. Es un escenario que elimina los conflictos con los cocaleros por aspectos de precios y en el que se establecen normas para la comercialización y transporte formal de la hoja de coca legal. Toda la hoja de coca que no se comercializa o transporta mediante este modelo es ilegal y son controladas por las diversas instancias del Estado que corresponda o que se designen para ello (DEVIDA, CORAH, PNP, SUNAT, etc). Requiere de cambios normativos y apoyo económico.

En este modelo la nueva ENACO, a la que solo para efectos de diferenciación llamaremos SUNACO, se encargaría de:

- Emitir lineamientos y directivas (directamente o por intermedio de PCM) que permitan operativizar la supervisión y fiscalización del mercado de hoja de coca legal. Los productores y comerciantes que no operen dentro de ello serían ilegales.
- Crear el nuevo Registro de Productores Cocaleros y gestionarlo, determinando la información necesaria que este debe contener la misma que debe de satisfacer los requerimientos de los organismos del Estado involucrados en la ENLCD.
- Autorizar y brindar licencias a los productores cocaleros, ya no con vigencia indefinida, si no limitada (supeditada a resultados), ello soportado por un sistema biométrico de control.

- Georreferenciar los predios asociados a los productores autorizados y actualizar según el cumplimiento de entregas la renovación de licencias, información que debe almacenarse en una plataforma tecnológica compartida para consultas con niveles de acceso.
- Autorizar y crear un registro de personas naturales y jurídicas acreditadas para la compra, tratamiento y comercialización (mayorista y minorista) de hoja de coca.
- Efectuar operativos para fiscalizar el mercado de compra y venta de hoja de coca y aplicar sanciones a sus administrados.
- Elaborar los estudios de la oferta y demanda de la hoja de coca legal, así como los indicadores más relevantes del mercado de hoja de coca.
- Coordinar con las entidades encargadas de la erradicación de la hoja de coca para efectuar decomisos o que estas efectúen la erradicación respectiva.
- Sancionar a los productores cocaleros y comercializadores que atiendan al mercado informal y/o ilegal.
- Gestionar el sistema de comercialización de hoja de coca, previendo los accesos correspondientes, la trazabilidad de origen y destino, y los controles necesarios para garantizar la seguridad del sistema.
- Gestionar el sistema de seguridad, trazabilidad y control del mercado de hoja de coca, incluyendo los usos industriales de pequeña escala que actualmente se producen y comercializan con o sin autorización de DIGESA, siendo paso previo a obtener registro sanitario el acreditar estar registrado.
- Definir y autorizar las rutas de distribución de los diferentes productos y derivados de la hoja de coca para establecer puntos de control a cargo de entidades del Estado.
- Establecer canales de coordinación con las entidades del Estado a cargo de reconversión y erradicación.

Hoy en día existen otros modelos similares, como por ejemplo el Sistema de Control de Órdenes de Pedido de Combustible – SCOP que gestiona OSINERGMIN y que consiste en la validación en línea de la información contenida en la orden de pedido de combustibles emitida por el establecimiento de venta y cuyo objetivo es disminuir la informalidad en la venta de combustible, a través del control de las órdenes de pedido.

Escenario 2. ENACO S.A como procesadora y comercializadora de productos industriales:

Este escenario considera que en paralelo al Escenario 1 en la cual SUNACO es una entidad supervisora y fiscalizadora, ENACO S.A permanece en el mercado sólo para fines de investigación, procesamiento y comercialización de ciertos productos derivados de la hoja de coca como extractos y concentrados de uso alimentario, y otros cuyo consumo es restringido, como es el caso de la cocaína al 92% de pureza fijando el precio de este tipo de productos según sus costos de operación y el mercado.

En este escenario ENACO S.A podría tercerizar procesos, hacer joint ventures, o licenciar los que correspondan a desarrollos propios, con lo cual sería un actor más en el mercado que podría comprar la hoja de coca a los productores cocaleros o a los comercializadores, por lo que debería reducir su tamaño actual de operación acotando sus procesos, recursos y dimensionamiento general para ello.

5. PRÓXIMOS PASOS PARA MEJORAR EL SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA

Con el fin de dar inicio a la implementación inmediata de las principales recomendaciones de este documento se plantea considerar lo siguiente:

- ▶ Establecer canales de coordinación y comunicación entre PCM, FONAFE, ENACO S.A y DEVIDA, con el fin de estar todos debidamente alineados y apoyando en la misma dirección las acciones que se van a plantear de inmediato.
- ▶ El Directorio de FONAFE debe de declarar a ENACO S.A en reestructuración para reconversión de modelo de operación y disponer que FONAFE preste apoyo legal y técnico para iniciar las actividades de liquidación.
- ▶ Teniendo en cuenta el impacto mediático y los intereses sobre el tema, será necesario se autorice que una consultora en Relaciones Publicas y Control de Conflictos elabore una estrategia de comunicación interna y externa y acompañe durante la ejecución del proyecto.
- ▶ Establecer un Comité de Trabajo con apoyo de expertos externos para proponer los cambios técnicos y normativos a más tardar en junio de 2020 para discusión al interno del ámbito del Estado. Como parte de ello es necesario i) evaluar esta propuesta en el marco de la Convención de las Naciones Unidas contra el tráfico ilícito de estupefacientes y sustancias sicotrópicas de 1988, de la Estrategia Nacional de Lucha Contra las Drogas, ii) determinar la interrelación de SUNACO con la política de Lucha Contra las Drogas y a que institución debe de estar adscrita para tener efectividad.
- ▶ Se deberá de gestionar por intermedio del Ministerio de Relaciones Exteriores y/o DEVIDA , el intercambio de información del Comité de Trabajo con la experiencia y conocimiento del modelo boliviano y el asesoramiento de la Comunidad Económica Europea que financió su implementación en ese país.
- ▶ El Directorio de FONAFE debe de autorizar a FONAFE a contratar asesores legales y técnicos para apoyar en los aspectos de transformación interna de ENACO S.A producto del nuevo modelo para evitar conflictos laborales y sociales.
- ▶ Empleando la legislación actual, establecer los pasos para efectuar un nuevo re empadronamiento de agricultores y georreferenciación de predios con hoja de coca a cargo de los Gobiernos Regionales ²³ (Direcciones Regionales de Agricultura), bajo la dirección del Ministerio de Agricultura y en coordinación con ENACO S.A., trabajo que debe de recoger toda la información que requieran las entidades del Estado que intervienen en la ENLCD para desarrollar su labor.

²³ Artículo 9.1 del Decreto Supremo N° 006-2016-IN, Reglamento del Decreto Legislativo N° 1241, "Los datos de georreferenciación de los predios empadronados para el cultivo legal de coca y de identificación de los conductores de dichos predios, son consignados en los registros catastrales y topográficos implementados por el Gobierno Nacional, Regional o Local, conforme a Ley, siendo provistos a título gratuito a la Empresa Nacional de la Coca S.A.- ENACO S.A., para su gestión.

- ▶ ENACO S.A deberá de priorizar aquellas acciones que no requieran cambios de normas a nivel del Legislativo.
- ▶ Coordinar con otras instituciones públicas del Gobierno Nacional, Regional y Local para la implementación de propuestas de acuerdo a las normatividad vigente.

ANEXO 12



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

“Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia”

OFICIO N° 146-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 30 de setiembre del 2021.

Señora

LORENA DE GUADALUPE MASÍAS QUIROGA

Directora Ejecutiva

Fondo Nacional de Financiamiento de la
Actividad Empresarial del Estado – FONAFE

Presente. -

Asunto : **PROYECTO DE MODIFICACIÓN DEL PLAN OPERATIVO
Y PRESUPUESTO 2021 DE ENACO S.A.**

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, en el marco de la Directiva de Gestión Empresarial de FONAFE, Capítulo VI, numeral 6.2.1 y del Lineamiento Corporativo: Gestión Operativa y Presupuestal, literal c) referido a la Modificación del Presupuesto, a fin de elevar a su despacho el Proyecto de Modificación del Plan Operativo y Presupuesto correspondiente al Ejercicio 2021 de ENACO S.A.

El referido proyecto de modificación presupuestal, fue aprobado por el Directorio de mi representada en sesión que tuvo lugar el 28 y 30.09.2021, mediante Acuerdo N° 021-2021, cuya copia se adjunta al presente.

Del mismo modo, se anexan las notas explicativas de las propuestas del PIM 2021 y PIA 2022, formuladas por el Directorio de ENACO S.A. en la Sesión arriba señalada.

Sin otro particular, hago propicia la oportunidad, para renovarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente
Cristian Eduardo Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)

EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.



**NOTAS EXPLICATIVAS DE LAS
PROPUESTAS DEL PIM 2021 Y PIA 2022
FORMULADAS POR EL DIRECTORIO
DE ENACO S.A.**

Lima, setiembre 2021

NOTAS EXPLICATIVAS DE LAS PROPUESTAS DE PIM 2021 Y PIA 2022 DE ENACO S.A.

Contexto estructural

ENACO está situada en una encrucijada compleja, de la que es improbable que pueda salir sola: el Perú produce al menos 118 mil TM de hoja de coca por año¹, de las cuales solo 10% (cerca de 12 mil TM anuales) serían la demanda para usos legales (el resto iría al narcotráfico)². No obstante, ENACO solo logra comprar entre 1,600 a 2 mil TM/año para abastecer esa demanda (13 a 17% de la demanda legal o entre 1,4 y 1,7% de la producción total), a pesar de ser el único agente autorizado por ley para comercializar hoja de coca; el resto sería abastecido por agentes informales, en realidad ilegales (tratándose de un producto no comercializable libremente) aunque sea para usos lícitos.

Situación actual

Aun así, a pesar de solo comprar un pequeño porcentaje de la producción de hoja de coca para abastecer la demanda para usos lícitos, ENACO no logra vender sus inventarios al mismo ritmo y actualmente sus almacenes se encuentran fuertemente sobreestockeados.

Esto ha colocado a la empresa en una situación crítica.

Así, viniendo de una presión anterior a 2020 por incrementar su acopio de hoja de coca, por efecto de la pandemia y la inmovilización social debida a ella, que sacó a los comerciantes informales de las carreteras, entre marzo y mayo del 2020 ENACO incrementó sus compras de hoja de coca en sus principales zonas abastecedoras. El promedio de compra mensual se incrementó de S/. 1,15 MM a S/. 4,75 MM en solo 3 meses (crecimiento de más de 300%), que no fue seguido por un incremento proporcional de las ventas de la empresa en los meses siguientes.

Ello propició que cuando en agosto del 2020, se formuló el presupuesto de la empresa para el año 2021, la administración se vea impulsada a incrementar las proyecciones de ventas y en consecuencia, los ingresos de la empresa, de manera de procesar esos inventarios.

No obstante, la pandemia también tuvo fuertes efectos sobre las ventas en el segundo semestre del 2020 y los primeros meses del 2021. Las ventas en el mercado interno cayeron en más de 300% entre mayo y diciembre 2020 y estuvieron muy por debajo de las proyecciones de la administración en varios periodos del año siguiente; así, habiéndose previsto en enero-febrero el menor volumen de ventas en el año, las ventas reales fueron 50% de lo previsto. Es decir, la realidad mostró que se había sobreestimado los ingresos de la empresa.

Parte de la explicación es que los mercados estuvieron cerrados por la pandemia y por otro lado, que en 2020 no se pudo concretar la exportación habitual de cocaína base que hace la empresa, constituyendo su principal fuente de ingreso de un solo cliente.

Sin embargo, pareciera que la explicación no se agota en esos factores y que existen otro tipo de problemas que explican el bajo desempeño de ENACO en sus ventas. Así en mayo-junio y agosto-setiembre del 2021, las ventas de la empresa estuvieron por debajo de S/. 2 MM

¹ DEVIDA-UNODC-CONIDA (2019). Monitoreo de la superficie cultivada con arbusto de hoja de coca 2019. Lima

² INEI (2020). Informe sobre la demanda de hoja de coca para fines tradicionales e industriales al 2019. Lima

promedio mensual, obligando a la administración a proponer en el Presupuesto Modificado (PIM) de la empresa para el resto del año, un ajuste a la baja de -43% en sus previsiones de ventas en el mercado interno y a poner muchas de sus expectativas de resultado en una segunda operación de exportación de cocaína base.

Aunque así fuera y se consiguiera concretar esa segunda operación de exportación, es innegable que ENACO muestra limitaciones para lograr cumplir su misión de abastecer la demanda nacional de hoja de coca para usos legales.

Hipótesis explicativas

Intentando una explicación más estructural de esta situación, se puede plantear las siguientes causas explicativas:

- Como empresa pública, ENACO está sometida a las restricciones de la normatividad pública que no le permiten operar en condiciones puras de mercado (y adaptar sus precios a las estacionalidades de oferta y demanda de hoja de coca para usos legales).
- Los informales no pagan IGV y ENACO sí, con lo cual sus precios finales deben gravarse con 18% adicional.
- Siendo una empresa pública, en ENACO no se puede asegurar que los incentivos de sus servidores estén correctamente alineados para una estrategia efectiva de ventas.
- Altos costos fijos o ineficiencias de gestión que incrementen los costos operativos por unidad de producto de la empresa.

Políticas presupuestales básicas

Con base en el análisis anterior, el Directorio se plantea las siguientes políticas básicas para la modificación y formulación del presupuesto de la empresa.

- Frente a la situación retratada y aún con las restricciones que debe enfrentar la empresa, es indispensable que la Gerencia General proponga al Directorio una estrategia proactiva y efectiva para mejorar las ventas de la empresa en el corto plazo.

Entretanto:

- Mientras la empresa tenga altos inventarios de hoja de coca en sus almacenes, en el 2022 reducir al máximo las compras de hoja de coca, considerando la estacionalidad de la producción, a niveles que no propicien intranquilidad en sus principales gremios de proveedores y aseguren la continuidad de la operación de la empresa.
- Sostener el esfuerzo para concretar las exportaciones previstas de cocaína base para uso farmacéutico, así como identificar nuevas oportunidades de exportación de ese u otros derivados legales de la hoja de coca, para apoyar el sostenimiento de las operaciones de la empresa entretanto se implementan mejoras sustantivas a su modelo de operación.

Comentarios al proyecto de modificación presupuestal 2021

Ejercicio anterior 2020:

- Entre marzo y mayo 2020 las ventas de la empresa subieron más de 300% (de S/. 1,15 a S/. 4,75 MM/mes).

- Pero entre mayo y diciembre 2020 cayeron también en más de 300% (de S/. 4,75 a S/. 1,10 MM/mes). Ya en agosto (mes en que se formula el presupuesto del año siguiente), las ventas habían caído 115% respecto al mes de mayo del mismo año.

Ejercicio actual 2021:

- Para enero-febrero se proyectó los volúmenes mínimos de ventas en el año: S/ 2,64 y 2,71 MM/mes. En realidad se vendió S/. 1,51 y 1,16 en ambos meses (50% de la menor performance prevista durante el año).
- Esto no fue esporádico: en mayo-junio y agosto-setiembre también se vendió menos de S/. 2 MM/mes. La sola excepción fue el mes de julio, en que se consigna ventas por S/. 5,03 MM porque se concretó una exportación de cocaína base para uso farmacéutico.
- Estos resultados obligaron a la administración a ajustar a la baja sus proyecciones de ventas hacia fin de año.
- Así, en la propuesta de modificación presupuestal se está proponiendo reducir en 43% la previsión de ventas de comercio tradicional, de S/. 31,97 MM/año a S/. 18,21 MM/año.
- Aún con ese ajuste, el Presupuesto Modificado estaría asumiendo un incremento 10,1% de las ventas anuales de la empresa respecto al ejercicio 2020.
- Sin embargo, hay que ser claro que ese resultado depende de la concreción de una segunda operación de exportación de cocaína base. Sino el resultado global de la empresa en el 2021 será negativo, salvo que se postergue la amortización o se capitalice parte de la deuda con el FONAFE.
- Ello pone en primer plano de prioridad la necesidad de dinamizar las ventas de la empresa en el mercado interno para usos legales.

Comentarios al proyecto de presupuesto 2022

- Se propone al Directorio tres escenarios de ingresos a nivel presupuestal basados en los siguientes supuestos:
 - i) ENACO concreta dos exportaciones de cocaína base para uso farmacéutico en el año, luego de superar restricción pospandemia del transporte aéreo que usa habitualmente para ese tipo de operación.
 - ii) ENACO logra concretar en el año una sola operación de exportación de cocaína base para uso farmacéutico por un volumen equivalente al doble de sus operaciones anteriores, recurriendo a un proveedor alternativo de transporte aéreo.
 - iii) ENACO no logra concretar durante el año ninguna operación de exportación de cocaína base para uso farmacéutico debido a restricción pospandemia de transporte aéreo.
- Los directores convienen en que la importancia de estas exportaciones es un requerimiento de corto plazo para sostener la operación de la empresa, en tanto esta implementa una estrategia con perspectiva de mediano plazo, de dinamización efectiva de sus ventas, tanto en sus rubros de comercio tradicional como industrial, para usos legales en el mercado interno, entre otros el consumo tradicional, en cumplimiento del mandato de la empresa de proteger éste.
- En ese marco, el proyecto de presupuesto presentado asume un incremento de las ventas de la empresa de 35% respecto al PIM 2021, soportado además de las exportaciones, en un incremento de 32,1% en la línea de comercio tradicional (de S/. 18,21 MM a S/. 24,06 MM anuales).

- Se estima que esta es una meta que sobreestima la capacidad de la empresa de mejorar rápidamente su desempeño en el rubro de comercio tradicional, considerando que en el PIM 2021 se tuvo que hacer un ajuste a la baja de -43% en este rubro.
- Por lo tanto, el Directorio ha definido poner una meta inicial para el año de 25% de crecimiento de las ventas en comercio tradicional, sin que ello signifique desincentivar el esfuerzo de los equipos de la empresa por incrementar sostenidamente las ventas en el rubro tradicional, en cumplimiento de la razón de ser de ENACO, como parte de una estrategia de fortalecimiento de las ventas de la empresa que, como se ha adelantado, la Gerencia General deberá someter próximamente al Directorio.
- Respecto a la compra de hoja de coca para fines legales, el proyecto de presupuesto presentado propone volúmenes de compra mensual superiores al 2021 sostenidamente entre enero y agosto, con máximos de S/. 1,40 a 1,49 MM/mes entre enero y abril, significando en estos meses 54,7% más que las compras registradas en igual periodo en el 2021. Solo plantea compras inferiores al ejercicio anterior en los últimos meses del año, entre setiembre y diciembre.
- Considerando que actualmente la empresa tiene altos inventarios de hoja de coca, en tanto esos inventarios no vayan reduciéndose, esta situación debería considerarse como criterio para dosificar a lo largo del año el ritmo de compras de hoja de coca, en lo posible reduciéndolo al inicio de año e incrementándolo progresivamente a medida que éste avanza, obviamente tomando en cuenta la estacionalidad de la oferta y las expectativas de los productores de las principales zonas de abastecimiento de la empresa.

**TRANSCRIPCION DE ACUERDO
SESION DE DIRECTORIO N° 011 - 2021
28 y 30 DE SETIEMBRE DE 2021**

La abogada Linda Francesca Baquerizo Núñez, Secretaria Letrada del Directorio

CERTIFICA:

Que, en la sesión N° 011-2021, de fecha 28 y 30 de setiembre de 2021 del Directorio de la Empresa Nacional de la Coca S.A. se aprobó el Acuerdo N° 021-2021, que se encuentra registrado en el acta de la mencionada sesión, cuyo original obra en el Libro de Actas del Directorio.

MODIFICACION DEL PLAN OPERATIVO Y PRESUPUESTO 2021

VISTO:

El Informe N° 038-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL de fecha 27 de setiembre del 2021 presentado por el Gerente General y el Informe N° 030-2021-ENACO S.A./GPPI de fecha 30 de setiembre de 2021, mediante el cual solicita al pleno del Directorio la aprobación del proyecto de Modificación del Plan Operativo y Presupuesto 2021;

CONSIDERANDO:

Que, mediante Acuerdo de Directorio N° 003-2018/006-FONAFE, de fecha 26 de junio del 2018, se aprobó la Directiva Corporativa de Gestión Empresarial de FONAFE, la cual comprende en su numeral 6.2.1 la normativa aplicable al Proceso de Programación, Formulación, Aprobación, Ejecución y Evaluación Presupuestal para las Empresas de FONAFE;

Que, mediante Oficio Circular N° 0015-2021-GPC-FONAFE, se ha dispuesto que la Empresa, reformule su proyecto de Plan Operativo y Presupuesto Modificado del año 2021, tomando en consideración a lo establecido en el numeral 6.2.1 inciso c. de la Directiva Corporativa de Gestión Empresarial y el numeral 2.3.4 del Lineamiento Corporativo de Gestión Operativa y Presupuestal.

De conformidad a lo establecido en la comunicación citada y la Directiva Corporativa de Gestión Empresarial de FONAFE, la Empresa ha procedido a elaborar su proyecto del Plan Operativo y Presupuesto Modificado para el año 2021.

Que, mediante Informe N° 038-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL, la Gerencia General ha puesto en consideración del Directorio el Proyecto de Plan Operativo y Presupuesto Modificado de la Empresa para el año 2021, el cual de conformidad a lo establecido en la Directiva Corporativa de Gestión Empresarial y a las facultades establecidas en el Estatuto Social, corresponde al Directorio su aprobación.



Con la conformidad de la Gerencia General y la opinión favorable de la Gerencia de Planeamiento, Presupuesto e Informática; el Directorio, en virtud de las facultades conferidas en el artículo 31° del Estatuto Social de la Empresa, literal K), luego de las observaciones y deliberaciones del caso, los miembros del Directorio autorizan la modificación del Plan Operativo y Presupuesto 2021 con las atingencias y aportes realizados, y por unanimidad acuerda:

ACUERDO N° 021-2021

1. Aprobar el Proyecto de Plan Operativo Modificado correspondiente al año 2021 que en anexo adjunto, forma parte integrante del presente Acuerdo.
2. Aprobar el Proyecto del Presupuesto Modificado desagregado correspondiente al año 2021, conforme a la siguiente estructura y montos en Soles:

RUBROS	Marco Modificado
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN	
1 INGRESOS	27,306,414
1.1 Venta de Bienes	25,669,625
1.2 Venta de Servicios	68,674
1.3 Ingresos Financieros	142,131
1.4 Ingresos por participacion o dividendos	-
1.5 Ingresos complementarios	-
1.6 Otros	1,425,984
2 EGRESOS	33,499,734
2.1 Compra de Bienes	14,806,511
2.1.1 Insumos y suministros	14,148,818
2.1.2 Combustibles y lubricantes	289,364
2.1.3 Otros	368,329
2.2 Gastos de personal (GIP)	10,398,663
2.2.1 Sueldos y Salarios (GIP)	7,516,316
2.2.1.1 Basica (GIP)	5,270,394
2.2.1.2 Bonificaciones (GIP)	307,798
2.2.1.3 Gratificaciones (GIP)	922,106
2.2.1.4 Asignaciones (GIP)	987,147
2.2.1.5 Horas Extras (GIP)	28,871
2.2.1.6 Otros (GIP)	-
2.2.2 Compensacion por tiempo de Servicio (GIP)	561,854
2.2.3 Seguridad y prevision Social (GIP)	567,027
2.2.4 Dietas del Directorio (GIP)	120,000
2.2.5 Capacitacion (GIP)	25,373
2.2.6 Jubilaciones y Pensiones (GIP)	240,000



RUBROS	Marco Modificado
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN	
2.2.7 Otros gastos de personal (GIP)	1,368,093
2.2.7.1 Refrigerio (GIP)	116,671
2.2.7.2 Uniformes (GIP)	175,477
2.2.7.3 Asistencia Medica (GIP)	31,000
2.2.7.4 Seguro complementario de alto riesgo (GIP)	-
2.2.7.5 Pago de indem. por cese de relac. lab. (GIP)	-
2.2.7.6 Incentivos por retiro voluntario (GIP)	-
2.2.7.7 Celebraciones (GIP)	15,600
2.2.7.8 Bonos de Productividad (GIP)	-
2.2.7.9 Participación de trabajadores (GIP)	75,000
2.2.7.10 Otros (GIP)	954,345
2.3 Servicios prestados por terceros	6,235,853
2.3.1 Transporte y almacenamiento	1,807,548
2.3.2 Tarifas de servicios publicos	409,516
2.3.3 Honorarios profesionales (GIP)	2,175,449
2.3.3.1 Auditorias (GIP)	167,011
2.3.3.2 Consultorias (GIP)	148,409
2.3.3.3 Asesorias (GIP)	274,415
2.3.3.4 Otros servicios no personales (GIP)	1,585,614
2.3.4 Mantenimiento y Reparacion	227,811
2.3.5 Alquileres	597,021
2.3.6 Serv. de vigilancia, guardiana y limp. (GIP)	465,811
2.3.6.1 Vigilancia (GIP)	61,840
2.3.6.2 Guardiania (GIP)	208,794
2.3.6.3 Limpieza (GIP)	195,177
2.3.7 Publicidad y Publicaciones	49,343
2.3.8 Otros	503,354
2.3.8.1 Servicio de mensajería y correspondencia (GIP)	13,715
2.3.8.2 Prov. de personal por coop. y services (GIP)	-
2.3.8.3 Otros relacionados a GIP (GIP)	-
2.3.8.4 Otros no relacionados a GIP	489,639
2.4 Tributos	190,490
2.4.1 Impuesto a las Transacciones Financieras - ITF	3,311
2.4.2 Otros impuestos y contribuciones	187,179
2.5 Gastos diversos de Gestion	1,082,097
2.5.1 Seguros	316,007
2.5.2 Viaticos (GIP)	432,997
2.5.3 Gastos de Representacion	-
2.5.4 Otros	333,093
2.5.4.1 Otros relacionados a GIP (GIP)	-
2.5.4.2 Otros no relacionados a GIP	333,093



RUBROS	Marco Modificado
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN	
2.6 Gastos Financieros	154,813
2.7 Otros	631,307
RESULTADO DE OPERACION	-6,193,320
3 GASTOS DE CAPITAL	144,705
3.1 Presupuesto de Inversiones - FBK	144,705
3.1.1 Proyecto de Inversion	-
3.1.2 Gastos de capital no ligados a proyectos	144,705
3.2 Inversion Financiera	-
3.3 Otros	-
4 INGRESOS DE CAPITAL	3,920,000
4.1 Aportes de Capital	3,800,000
4.2 Ventas de activo fijo	-
4.3 Otros	120,000
5 TRANSFERENCIAS NETAS	-
5.1 Ingresos por Transferencias	-
5.2 Egresos por Transferencias	-
RESULTADO ECONOMICO	-2,418,025
6 FINANCIAMIENTO NETO	5,749,797
6.1 Financiamiento Externo Neto	-
6.2 Financiamiento Interno Neto	5,749,797
6.2.1. Financiamiento Largo PLazo	3,305,670
6.2.2. Financiamiento Corto Plazo	2,444,127
RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES	-
SALDO FINAL	3,331,772
GIP-TOTAL	13,411,635
Impuesto a la Renta	-

3. Encargar a la Gerencia General, la remisión de la Modificación del Plan Operativo y Presupuesto Desagregado del año 2021, e informe pertinente a FONAFE, de acuerdo a las adecuaciones, especificaciones y plazos establecidos por la Dirección Ejecutiva en el marco de la Directiva de Gestión de FONAFE.



-
4. Dispensar el presente acuerdo del trámite de lectura y aprobación del acta correspondiente para su inmediato cumplimiento.

Así consta en acta.

Lima, 30 de setiembre de 2021

Abog. LINDA FRANCESCA BAQUERIZO NUÑEZ
Asesor Legal – Secretaria Letrado del Directorio (e)
Empresa Nacional de la Coca ENACO S.A.



Plan Operativo Modificado

Objetivo Estratégico	Indicador	Fórmula de Cálculo	Unidad de Medida	Marco Inicial Año 2021	Marco Actual	Marco Modificado	Var % (a-b)/a x 100	Diferencia c - b
				a.	b.	c.		
1.1. Captar las cantidades programadas de hoja de coca a nivel nacional	1.1.1. Cantidad de hoja de coca comprada	Cantidad de hoja de coca comprada	TM	1,724	1,724	1,574	-9	-150.7
	1.1.2. Cantidad de hoja de coca descominada	Cantidad de hoja de coca descominada	TM	260	269	274	2	5.8
2.1. Incrementar el valor económico de la empresa	2.1.1. ROE	(Utilidad Neta del ejercicio / Patrimonio Neto) X 100	%	2.1	2.1	-3.5	-267	-5.6
	2.1.2. EBITDA	[Ganancia (pérdida) operativa + Depreciación + Amortización]	MM S/	2.1	2.1	-0.9	-140	-3.0
	2.1.3. Ejecución de inversiones FBK	(Monto Ejecutado FBK / Monto Inicial Aprobado FBK) x 100	%	100	100	30	-70	-70.0
3.1. Lograr la venta de hoja de coca y derivados en las cantidades programadas en el ejercicio	3.1.1. Cantidad de hoja de coca vendida del canal tradicional	Cantidad de hoja de coca vendida del canal tradicional	TM	1,676	1,676	1,079	-35	-597.4
	3.1.2. Monto de ingresos por canal industrial	Monto de ingresos por canal industrial	MM S/	7.0	7.0	7.5	8	0.4
4.1. Buscar, seleccionar y prospectar nuevos clientes para los productos derivados industriales de la hoja de coca en mercados internacionales	4.1.1. Número de prospectos cerrados con orden de compra	Cantidad de órdenes de compra	N°	1.0	1.0	1.0	0	0.0
	4.1.2. Número de ferias o eventos con asistencia de potenciales clientes internacionales en los que participó la Empresa	Número de ferias o eventos con asistencia de potenciales clientes internacionales en los que participó la Empresa	N°	2.0	2.0	2.0	0	0.0
5.1. Fortalecer la Gestión por Procesos y SIG en la Empresa	5.1.1. Grado de Madurez en Gestión de Procesos y SIG	Nivel alcanzado de acuerdo a la autoevaluación validada (reestructurado por FONAFE)	%	28.1	28.1	28.1	-	-
6.1. Desarrollar nuevos productos derivados de la hoja de coca en sinergia con instituciones de investigación	6.1.1. Número de nuevos productos desarrollados	Número de nuevos productos desarrollados	N°	1.0	1.0	0.0	-100	-1.0
	6.1.2. Número de convenios vigentes con entidades de investigación	Número de convenios vigentes con entidades de investigación	N°	3.0	3.0	3.0	0	0.0
7.1. Fortalecer el talento humano	7.1.1. Cantidad de horas de capacitación per cápita	Nro. de horas de capacitación / Nro. de trabajadores	Horas / trabajador	15.5	15.5	8.0	-48	-7.5
	7.1.2. Índice de clima laboral	Resultado de la encuesta de Clima Laboral	%	74.4	74.4	74.4	0	0.0

Sede Comercial

Calle Tenerías N° 103, San Sebastián, Cusco

Teléf.: (084) 582007

Sede Industrial

Av. Universitaria N° 602, San Miguel, Lima

Teléf.: 2637219

Sede Administrativa

Av. Arequipa N° 4528, Miraflores, Lima

Teléf.: 6584706

EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.



INFORME DE MODIFICACIÓN DEL PLAN OPERATIVO Y PRESUPUESTO 2021

Lima, setiembre 2021

I. Aspectos Generales

1.1 Naturaleza Jurídica.

ENACO S.A., creada a través del Decreto Ley 22370 de fecha 05.12.1978, como la única entidad peruana autorizada por el Estado Peruano para comercializar la hoja de coca y sus productos derivados en el mercado interno y externo. Con el Decreto Supremo N° 008-82-AG, de fecha 29.01.1982 se constituye a ENACO como una empresa estatal de derecho privado, en la modalidad de Sociedad Anónima (ENACO S.A.); el Decreto Legislativo 1031 establece que la Empresa Nacional de la Coca Sociedad Anónima, es una Empresa del Estado de Accionariado Único dependiente del Fondo Nacional de la Actividad Empresarial del Estado –FONAFE. Los alcances y acuerdos enmarcados en las Convenciones Internacionales y Disposiciones Legales vigentes, le otorgan a ENACO S.A. la calidad de ser la única organización estatal a nivel nacional responsable de comercializar la producción lícita de la hoja de coca y sus derivados en el ámbito interno y externo.

1.2 Objeto Social.

El objeto social de ENACO S.A. es desarrollar actividades lícitas vinculadas a la producción, industrialización y comercio interno y externo de la hoja de coca y sus derivados, así como actividades vinculadas a la producción, industrialización y comercio interno y externo de otras plantas medicinales y sus derivados.

En cumplimiento de su objeto social y dentro del marco legal vigente, ENACO S.A. puede adquirir y transferir, bajo las diversas modalidades permitidas, hoja de coca, otras plantas medicinales y sus productos derivados. Además, puede industrializar los sub productos, producir los insumos que requiera para el cumplimiento de sus fines específicos y desarrollar toda actividad a fin, conexa y/o complementaria a su objeto social, que sean compatibles con las sociedades anónimas ya sea individualmente o en asociación con otras entidades, de acuerdo a las disposiciones legales vigentes.

Asimismo, puede desarrollar investigaciones sobre la materia de su actividad y difundir y promover en el país y en el extranjero las cualidades benéficas de la hoja de coca otras plantas medicinales y sus derivados.

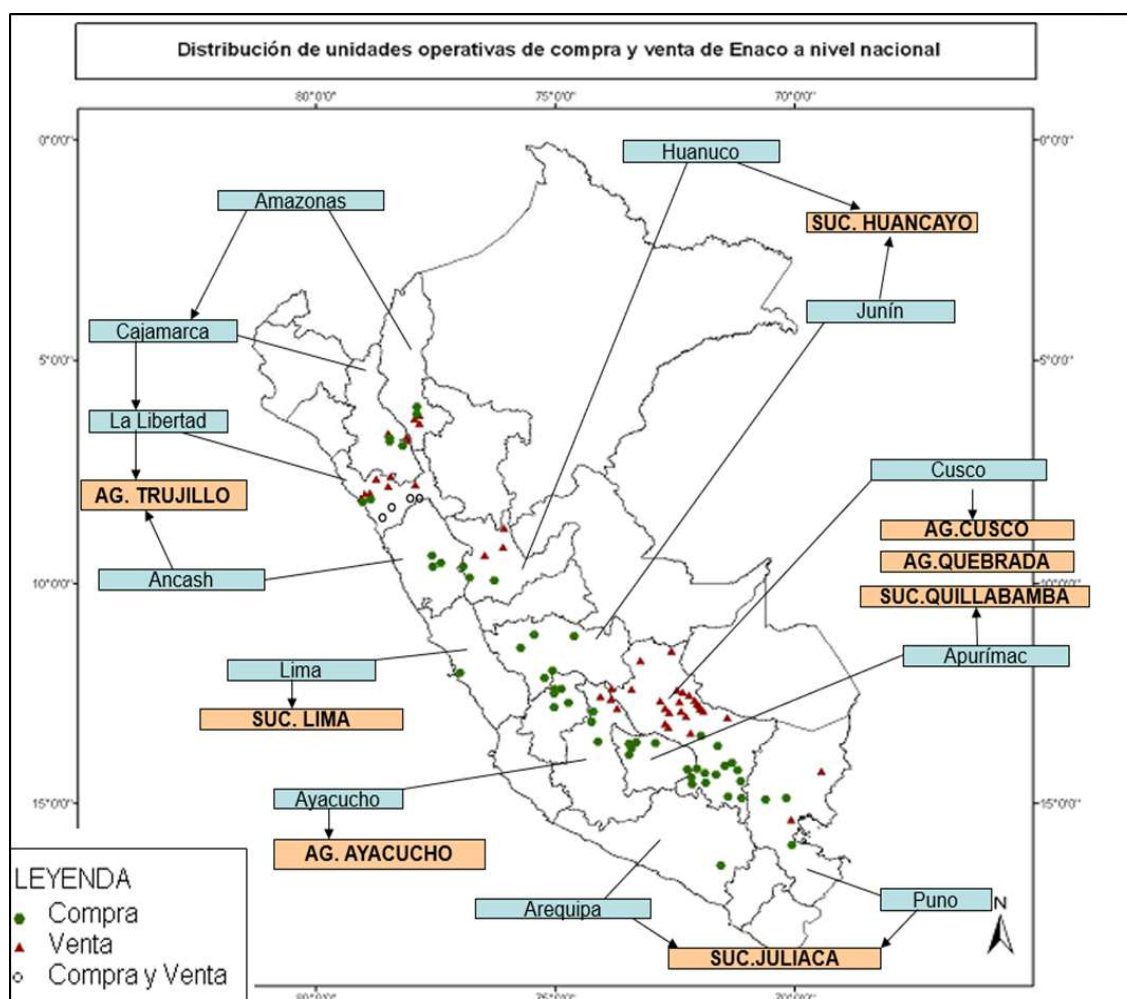
1.3 Área de Influencia.

ENACO S.A., para el desarrollo de sus actividades comerciales e industriales, despliega su accionar a lo largo y ancho de nuestro territorio, contando a la fecha con 22 Unidades Operativas de Compra, 19 Unidades Operativas de Venta y 4 unidades Operativas de Compra/Venta, las que se encuentran instaladas en 12 departamentos; abarcando un total de 32 provincias del país; cuyo detalle se puede visualizar en el siguiente cuadro y mapas:

UNIDADES OPERATIVAS	AÑO 2020
Compra	22
Compra / Venta	4
Venta	19
Total	45
SITUACIÓN DE LOCALES	
Propios	24
Alquilados	21
Capacidad de Almacenamiento (TM)	2,778

Fuente: Gerencia de Comercio Tradicional

Gráfico: Ubicación de las Unidades de Compra y Venta de ENACO S.A.



Fuente: Gerencia de Comercio Tradicional

1.4 Fundamentos Estratégicos.

a. Visión

“Ser una empresa reconocida en el mercado nacional e internacional de la comercialización e industrialización de la hoja de coca, por la calidad e innovación permanente de sus productos, su personal altamente motivado y competente, procesos óptimos y normalizados, que cumple su rol social con proveedores y clientes satisfechos”.

b. Misión

“Somos la empresa del Estado Peruano que dentro de la Estrategia Nacional de Lucha contra las Drogas se encarga del acopio, industrialización y comercialización de la hoja de coca a nivel nacional e internacional, con responsabilidad social bajo el marco de las normas legales vigentes, para satisfacer las necesidades de sus clientes”

c. Horizonte del Plan Estratégico

ENACO no debe ser evaluado solo empresarialmente, sino que principalmente en el marco de la Estrategia Nacional de Lucha Contra las Drogas, de acuerdo a la precisión de DEVIDA realizada en la ENLCD 2017-2021 respecto a ENACO: “Sus objetivos de gestión no son solo empresariales, también son un componente importante en la lucha contra las drogas.”

d. Objetivos Estratégicos

Perspectiva	Objetivo Estratégico ENACO S.A.	Detalle del Objetivo
Grupos de interés	O1. Incrementar el valor social	Objetivo de resultado que busca incrementar la captación de hoja de coca legal, evitando el desvío a la producción de droga, y que puede ser medido a partir del nivel de compra a los productores empadronados.
	O3. Posicionar a ENACO S.A en el mercado en los volúmenes requeridos por la ENLCD	Objetivo que busca posicionar a ENACO S.A en el mercado como entidad encargada de la comercialización e industrialización de la hoja de coca y derivados.
	O4. Fomentar la exportación de productos derivados de la hoja de coca	Objetivo que busca incrementar o mantener la venta de productos que se derivan de la hoja de coca a clientes en el extranjero.
Financiera	O2. Incrementar el valor económico de la empresa	Objetivo de resultado que busca medir la rentabilidad de ENACO S.A y con ello su sostenibilidad en el tiempo.
Procesos	O5. Optimizar los procesos de la empresa	Objetivo que busca mejorar y optimizar los procesos de la empresa, logrando así el fortalecimiento institucional.
Aprendizaje	O6. Promover y facilitar la investigación e innovación para la industrialización de la hoja de coca y sus derivados.	Objetivo que busca promover la investigación e innovación para la obtención de derivados de hoja de coca, así como la ampliación del uso legal de esta planta.
	O7. Fortalecer el talento humano	Objetivo que busca fortalecer la institución poniendo énfasis en el desarrollo del personal que colabora en la organización.

Objetivos estratégicos, Indicadores y Metas

Perspectiva	OE FONAFE	OE ENACO S. A	Indicador	Unidad de Medida	Línea Base		METAS					Fuente Auditable	Responsable
					Año	Valor	2017	2018	2019	2020	2021		
Grupos de interés	O2. Incrementar el valor social y ambiental	O1. Incrementar el valor social	Incremento del nivel de captación de hoja de coca	%	2016	1.5	-2.0	-2.0	7.2	12.5	13.3	Reporte de compras	Gerencia de Comercio Tradicional
Financiera	O1. Incrementar la creación de valor económico	O2. Incrementar el valor económico de la empresa	ROE	%	2016	-0.6	-3.8	-2.0	-0.2	1.8	5.6	Estados Financieros	Gerencia de Administración y Finanzas
			Margen EBITDA	%	2016	-0.6	-5.8	---	---	---	---	Estados Financieros	Gerencia de Administración y Finanzas
			EBITDA	MM S/	2017	0.5	---	0.4	1.1	1.9	3.6	Estados Financieros	Gerencia de Administración y Finanzas
Grupos de interés	O1. Incrementar la creación de valor económico	O3. Posicionar a ENACO S.A en el mercado en los volúmenes requeridos por la ENLCD	Incremento del nivel de venta de HC del canal tradicional	%	2016	5.2	-6.6	-6.6	7.2	12.5	13.3	Reporte de ventas	Gerencia de Comercio Tradicional
			Incremento del nivel de venta promedio de las líneas del canal industrial	%	2016	-2.3	15.8	---	---	---	---	Reporte de ventas	Gerencia de Comercio Industrial
			Incremento de ingresos del canal industrial	%	2017	2.4	---	2.8	2.8	2.8	2.8	Reporte de ventas	Gerencia de Comercio Industrial
Grupos de interés	O1. Incrementar la creación de valor económico	O4. Fomentar la exportación de productos derivados de la hoja de coca	Incremento del nivel actual de exportación	%	2016	-4.3	16.7	---	---	---	---	Reporte de ventas	Gerencia de Comercio Industrial
			Incremento de ingresos por exportación	%	2017	4.3	---	4.0	4.0	4.0	4.0	Reporte de ventas	Gerencia de Comercio Industrial

Perspectiva	OE FONAFE	OE ENACO S. A	Indicador	Unidad de Medida	Línea Base		METAS					Fuente Auditable	Responsable
					Año	Valor	2017	2018	2019	2020	2021		
Procesos	O4. Mejorar la eficiencia operativa	O5. Optimizar los procesos de la empresa	Nivel de cumplimiento de los procesos	%	2016	No se tiene	DLB* *	DLB* *	40	70	100	Reporte Anual de Auditoría de Procesos	Oficina de Planeamiento, Desarrollo e Informática
Aprendizaje	O4. Mejorar la eficiencia operativa	O6. Promover y facilitar la investigación e innovación para la industrialización de la hoja de coca y sus derivados.	Nuevos proyectos de investigación	Nº	2016	No se tiene	1	1	1	1	1	Informes de investigación	Gerencia de Comercio Industrial
Aprendizaje	O4. Mejorar la eficiencia operativa	O7. Fortalecer el talento humano	Nivel de desempeño de trabajadores	%	2016	No se tiene	----	DLB* *	+3%	+5%	+5%	Reporte de evaluación de desempeño	Oficina de Recursos Humanos
	O8. Fortalecer la gestión de talento humano y organizacional en la corporación		Índice de clima laboral	%	2016	No se tiene	----	----	DLB* *	+2%	+2%	Reporte de Clima laboral	Oficina de Recursos Humanos

*DLB: Definición Línea Base

1.5 Descripción de las Líneas de negocio de la empresa

Descripción de las Líneas de negocio de la empresa

Mercado Nacional:

- **Venta de hoja de coca.** – La venta de hoja de coca se realiza principalmente a través de comerciantes minoristas debidamente autorizados.
- **Producción y Comercialización de Infusiones de Hoja de Coca y Mixturas.** –

ENACO S.A produce también infusiones de hoja de coca y combinaciones (con menta, eucalipto y uña de gato), Todos estos productos vienen siendo comercializados en presentaciones de 25 y 100 filtros.

Dichos productos se identifican en el mercado con la marca Delisse. Estos productos vienen siendo distribuidos y comercializados por diferentes canales de venta tales como Retail (Plaza Veá, Vivanda, Wong y Metro), mercados tradicionales, y diferentes puntos de venta a nivel nacional.

- **Producción y Comercialización de Hoja de Coca Natural en Polvo (Hoja de Coca Micropulverizada).** - Es un producto comercializado bajo la marca Delisse; dirigida a usuarios finales en presentaciones de 100 g, 250 g, 500 g y 1 kg; Así mismo, viene siendo adquirida como insumo (granel), por la industria alimentaria (panadería, dulces, chocolates, complementos nutricionales), avícola y ganadera (enriquecimiento de concentrados y subproductos), estética y farmacológica.
- **Producción y Comercialización de Licores.** - ENACO S.A. desarrolló el licor de hoja de coca bajo la marca Kintu; actualmente viene comercializando dicho producto en presentaciones de 50 ml y 500 ml., dirigido al mercado de bebidas y licores, hoteles, restaurantes, entre otros. Una de las características del presente producto es que no posee alcaloides, lo cual lo convierte en un producto exportable.
- **Comercialización de Hoja de coca procesada:** ENACO S.A. comercializa la Hoja de coca natural, picada e ionizada; dirigida al sector industrial, el cual es un insumo para la industria alimentaria utilizada para la elaboración de filtrantes, bebidas, otros.

Mercado Internacional (Exportaciones)

- **Venta de Hoja de Coca.** - ENACO S.A. viene exportando hoja de coca industrial, a empresas debidamente autorizadas, para su transformación en diferentes sectores tales como bebidas, alimentos, farmacéuticos, cosmetológicos, entre otros.
- **Producción y Comercialización de Cocaína Base.** - ENACO S.A. produce Cocaína base al 92% de pureza, la misma que viene siendo adquirida por empresas debidamente autorizadas de la industria farmacéutica internacional.
- **Extractos de Hoja de Coca.** - ENACO S.A. ha desarrollado el Extracto de hoja de coca en su presentación líquido y polvo; es un producto que conserva las bondades

y propiedades de la hoja de coca, no obstante, son productos con niveles de alcaloide no detectables. Dichos extractos vienen siendo comercializados por empresas del sector alimentos (Ez Business, Keshua, etc.), bebidas (Ajeper, AjeBolivia, Peruvian Heritage, etc.) y otros; ya que pueden ser usados como insumos, saborizantes, energizantes, fuentes de vitaminas, etc.

- **Té instantáneo de Hoja de Coca:** Nuevo producto de la marca Delisse, es un té de preparación instantánea a base de extracto de hoja de coca en polvo, dicho producto se comercializa en cajas contenidas de 15 sachets.

II. Antecedentes

2.1 Presupuesto y Plan Operativo Inicial

El Presupuesto Inicial de la Empresa del presente año, fue aprobado por el Directorio de FONAFE mediante Acuerdo N° 003-2020/009-FONAFE y aprobado a nivel desagregado mediante la Resolución N° 053-2020-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL de la Empresa de fecha 30 de diciembre de 2020.

El Plan Operativo Inicial de la Empresa del presente año, fue aprobado por el Directorio mediante la Resolución N° 053-2020-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL de la Empresa de fecha 30 de diciembre de 2020.

2.2 Modificaciones del Presupuesto y Plan Operativo

La empresa hasta la fecha no realizó modificaciones presupuestales en el presente ejercicio, en ese sentido le informo a través de la presente la propuesta respectiva.

III. Plan Operativo

3.1 Objetivos el Plan Operativo Modificado

Objetivo Estratégico	Objetivo Operativo	Indicador Operativo
O1. Incrementar el valor social	1.1. Captar las cantidades programadas de hoja de coca a nivel nacional	1.1.1. Cantidad de hoja de coca comprada
		1.1.2. Cantidad de hoja de coca decomisada
O2. Incrementar el valor económico de la empresa	2.1. Incrementar el valor económico de la empresa	2.1.1. ROE
		2.1.2. EBITDA
		2.1.3. Ejecución de inversiones FBK
O3. Posicionar a ENACO S.A en el mercado en los volúmenes requeridos por la ENLCD	3.1. Lograr la venta de hoja de coca y derivados en las cantidades programadas en el ejercicio	3.1.1. Cantidad de hoja de coca vendida del canal tradicional

Objetivo Estratégico	Objetivo Operativo	Indicador Operativo
		3.1.2. Monto de ingresos por canal industrial
O4. Fomentar la exportación de productos derivados de la hoja de coca	4.1. Buscar, seleccionar y prospectar nuevos clientes para los productos derivados industriales de la hoja de coca en mercados internacionales	4.1.1. Número de prospectos cerrados con orden de compra
		4.1.2. Número de ferias o eventos con asistencia de potenciales clientes internacionales en los que participó la Empresa
O5. Optimizar los procesos de la empresa	5.1. Fortalecer la Gestión por Procesos y SIG en la Empresa	5.1.1. Grado de Madurez en Gestión de Procesos y SIG
O6. Promover y facilitar la investigación e innovación para la industrialización de la hoja de coca y sus derivados.	6.1. Desarrollar nuevos productos derivados de la hoja de coca en sinergia con instituciones de investigación	6.1.1. Número de nuevos productos desarrollados
		6.1.2. Número de convenios vigentes con entidades de investigación
O7. Fortalecer el talento humano	7.1. Fortalecer el talento humano	7.1.1. Cantidad de horas de capacitación per cápita
		7.1.2. Índice de clima laboral

3.2 La modificación del Plan Operativo de la Empresa considera los indicadores que se detallan en el Anexo N° 02, los mismos que se describen a continuación:

- El Indicador 1 "Cantidad de hoja de coca comprada" tiene por finalidad medir el volumen de compra de hoja de coca.
 - Real Año anterior : 2,160.9 TM
 - Meta Inicial : 1,724.2 TM
 - Meta Actual : 1,724.2 TM
 - Meta Modificada : 1,573.5 TM
 - Forma de Cálculo: Cantidad de hoja de coca comprada
- El Indicador 2 "Cantidad de hoja de coca decomisada" tiene por finalidad medir el volumen de hoja de coca decomisada producto de los operativos con la PNP.
 - Real Año anterior : 239.1 TM
 - Meta Inicial : 268.5 TM
 - Meta Actual : 268.5 TM
 - Meta Modificada : 274.3 TM
 - Forma de Cálculo: Cantidad de hoja de coca decomisada
- El Indicador 3 "ROE" tiene por finalidad de medir el rendimiento que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la sociedad; es decir, el ROE trata de medir la capacidad que tiene la empresa de remunerar a sus accionistas.

- Real Año anterior : -2.8 %
 - Meta Inicial : 2.1 %
 - Meta Actual : 2.1 %
 - Meta Modificada : -3.5%
 - Forma de Cálculo: $(\text{Utilidad Neta del ejercicio} / \text{Patrimonio Neto}) \times 100$
- d. El Indicador 4 "EBITDA" tiene por finalidad calcular el beneficio bruto de explotación calculado antes de la deducibilidad de los gastos.
- Real Año anterior : S/ -0.6 MM
 - Meta Inicial : S/ 2.1 MM
 - Meta Actual : S/ 2.1 MM
 - Meta Modificada : S/ -0.9 MM
 - Forma de Cálculo: $[\text{Ganancia (pérdida) operativa} + \text{Depreciación} + \text{Amortización}]$
- e. El Indicador 5 "Ejecución de inversiones FBK" tiene por finalidad medir el nivel de ejecución de las inversiones FBK.
- Real Año anterior : 6.6 %
 - Meta Inicial : 100 %
 - Meta Actual : 100 %
 - Meta Modificada : 30 %
 - Forma de Cálculo: $(\text{Monto Ejecutado FBK} / \text{Monto Inicial Aprobado FBK}) \times 100$
- f. El Indicador 6 "Cantidad de hoja de coca vendida del canal tradicional" tiene por finalidad medir el volumen de venta de hoja de coca del canal tradicional.
- Real Año anterior : 1,233.3 TM
 - Meta Inicial : 1,676.4 TM
 - Meta Actual : 1,676.4 TM
 - Meta Modificada : 1,078.8 TM
 - Forma de Cálculo: Cantidad de hoja de coca vendida del canal tradicional
- g. El Indicador 7 "Monto de ingresos por canal industrial" tiene por finalidad medir el nivel de ingresos generados por el canal industrial.
- Real Año anterior : S/ 3.6 MM
 - Meta Inicial : S/ 7.9 MM
 - Meta Actual : S/ 7.9 MM
 - Meta Modificada : S/ 7.5 MM
 - Forma de Cálculo: Monto de ingresos por canal industrial.
- h. El Indicador 8 "Número de prospectos cerrados con orden de compra" tiene por finalidad medir la cantidad de órdenes de compra recibidas por nuevos clientes internacionales.
- Real Año anterior : 1
 - Meta Inicial : 1
 - Meta Actual : 1
 - Meta Modificada : 1
 - Forma de Cálculo: Cantidad de órdenes de compra.

- i. El Indicador 9 "Número de ferias o eventos con asistencia de potenciales clientes internacionales en los que participó la Empresa" tiene por finalidad medir la asistencia de la organización en ferias o eventos con presencia de potenciales clientes nacional e internacionales.
 - Real Año anterior : 2
 - Meta Inicial : 2
 - Meta Actual : 2
 - Meta Modificada : 2
 - Forma de Cálculo: Número de ferias o eventos con asistencia de potenciales clientes internacionales en los que participó la Empresa.

- j. El Indicador 10 "Grado de Madurez en Gestión de Procesos y SIG" tiene por finalidad medir el nivel de madurez de la organización referente a la gestión de procesos y SIG.
 - Real Año anterior : 23.1%
 - Meta Inicial : 28.1%
 - Meta Actual : 28.1%
 - Meta Modificada : 28.1%
 - Forma de Cálculo: Nivel alcanzado de acuerdo a la autoevaluación validada por Fonafe.

- k. El Indicador 11 "Número de nuevos productos desarrollados" tiene por finalidad medir los desarrollos de nuevos productos derivados de la hoja de coca.
 - Real Año anterior : 1
 - Meta Inicial : 1
 - Meta Actual : 1
 - Meta Modificada : 0
 - Forma de Cálculo: Número de nuevos productos desarrollados

- l. El Indicador 12 "Número de convenios vigentes con entidades de investigación" tiene por finalidad medir los convenios suscritos con instituciones de investigación.
 - Real Año anterior : 3
 - Meta Inicial : 3
 - Meta Actual : 3
 - Meta Modificada : 3
 - Forma de Cálculo: Número de convenios vigentes con entidades de investigación

- m. El Indicador 13 "Cantidad de horas de capacitación per cápita" tiene por finalidad medir las horas de capacitación que reciben los colaboradores de la organización.
 - Real Año anterior : 19.3
 - Meta Inicial : 15.5
 - Meta Actual : 15.5
 - Meta Modificada : 8.0
 - Forma de Cálculo: Nro. de horas de capacitación / Nro. de trabajadores

n. El Indicador 14 "Índice de clima laboral" tiene por finalidad medir la percepción de los colaboradores el clima laboral en la organización.

- Real Año anterior : 66.2%
- Meta Inicial : 74.4%
- Meta Actual : 74.4%
- Meta Modificada : 74.4%
- Forma de Cálculo: Resultado de la encuesta de Clima Laboral

2.3 Las metas del Plan Operativo explicadas, se encuentran enmarcadas dentro de los Objetivos del Plan Estratégico de la Empresa y de FONAFE.

IV. Presupuesto

El Presupuesto Modificado de la empresa y alineado a su Plan Operativo, tiene por finalidad cumplir con el objeto social de la empresa.

El Presupuesto Modificado es sustentado por cada uno de los rubros y partidas que lo componen, los cuales se detallan a continuación:

4.1 Ingresos

3.1.1. Ingresos Operativos

MODIFICACIÓN PRESUPUESTAL 2021

En Soles

RUBROS		MARCO INICIAL	MARCO MODIFICADO	DIFERENCIA	VAR %
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN		a	b	b-a	(b/a-1)*100
1	INGRESOS	40,373,861	27,306,414	-13,067,447	-32.4%
(a)	1.1 Venta de Bienes	39,738,399	25,669,625	-14,068,774	-35.4%
(b)	1.2 Venta de Servicios	201,240	68,674	-132,566	-65.9%
(c)	1.3 Ingresos Financieros	158,222	142,131	-16,091	-10.2%
	1.4 Ingresos por participacion o dividendos	-	-	-	-
	1.5 Ingresos complementarios	-	-	-	-
(d)	1.6 Otros	276,000	1,425,984	1,149,984	416.7%

Los Ingresos Operativos (\$/ 27.31 MM) presenta una disminución de 32.4% respecto a su Marco Inicial (\$/ 40.73 MM), principalmente en:

- a) Venta de Bienes:** Se reduce en 35.4% (\$/ 14.07 MM), respecto a su marco inicial, debido a que en el tercer cuatrimestre del año 2020 no se alcanzaron las ventas promedio proyectadas con base al primer y segundo cuatrimestre 2020, generando un desfase de \$/ 7.4 MM en el PIM 2020, asimismo se registró un impacto negativo en un año de coyuntura y de problemas sociales como lo sigue generando la Pandemia COVID-19 y el crecimiento del comercio ilegal de hoja de coca.
- b) Venta de Servicios:** Disminuye en 65.9% (\$/ 0.13 MM) respecto a su marco inicial, esta disminución corresponde a la reducción de los servicios de trámite de licencia que adquieren los comerciantes coccaleros minoristas a nivel nacional (impacto ligado a la pandemia COVID – 19).
- c) Ingresos Financieros:** Disminuye en 10.2% (\$/0.02 MM) respecto a su marco inicial, debido a las menores inversiones colocadas por nuestra organización.

- d) **Otros.** Aumenta en 416.7%, principalmente por la devolución del gasto incurrido por el vuelo chárter para la exportación de "Cocaína Base 92%" por parte del cliente.

3.1.2. Ingresos de Capital.

MODIFICACIÓN PRESUPUESTAL 2021

En Soles

RUBROS	MARCO INICIAL	MARCO MODIFICADO	DIFERENCIA	VAR %
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN	a	b	b-a	(b/a-1)*100
4 INGRESOS DE CAPITAL	-	3,920,000	3,920,000	-

El ingreso de capital de S/ 3.92 MM considera un ingreso de capital de S/ 0.12 MM de DEVIDA según Resolución de Presidencia Ejecutiva de DEVIDA N° 078-2021-DV-PE publicada en El Peruano el 18 de agosto para la elaboración de estudios relacionados al control de la oferta de drogas.

Asimismo, se proyecta aporte de capital de S/ 3.80 MM en el mes de diciembre por parte de FONAFE para garantizar la continuidad de la operación el año 2022.

3.1.3. Transferencias: Ingresos

No se presentan movimientos en este rubro.

3.1.4. Ingresos por Financiamiento Neto

MODIFICACIÓN PRESUPUESTAL 2021

En Soles

RUBROS	MARCO INICIAL	MARCO MODIFICADO	DIFERENCIA	VAR %
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN	a	b	b-a	(b/a-1)*100
6 FINANCIAMIENTO NETO	-1,344,413	5,749,797	7,094,210	-527.7%

Para el presente año, se ha obtenido un financiamiento del FONAFE de S/ 6.46 MM, hasta el mes de agosto, con el objetivo de contar con fondos suficientes para poder cubrir las operaciones en lo relacionado a la compra y venta de Hoja de Coca Legal, cumpliendo nuestro propósito empresarial.

Asimismo, se proyecta la reprogramación del pago del préstamo de S/ 2.46 MM que vence en nov-21 para el año 2023.

3.1.5. Recursos de Ejercicios Anteriores

No se presentan movimientos en este rubro.

4.2 Egresos

4.2.1 Egresos Operativos

MODIFICACIÓN PRESUPUESTAL 2021

En Soles

RUBROS	MARCO INICIAL	MARCO MODIFICADO	DIFERENCIA	VAR %
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN	a	b	b-a	(b/a-1)*100
2 EGRESOS	35,498,284	33,499,734	-1,998,550	-5.6%
(a) 2.1 Compra de Bienes	16,315,572	14,806,511	-1,509,061	-9.2%
(b) 2.2. Gastos de personal (GIP)	10,799,237	10,398,663	-400,574	-3.7%
(c) 2.3 Servicios prestados por terceros	6,279,452	6,235,853	-43,599	-0.7%
(d) 2.4 Tributos	221,393	190,490	-30,903	-14.0%
(e) 2.5 Gastos diversos de Gestión	1,363,022	1,082,097	-280,925	-20.6%
(f) 2.6 Gastos Financieros	62,760	154,813	92,053	146.7%
(g) 2.7 Otros	456,848	631,307	174,459	38.2%

Los Egresos Operativos (\$/ 33.50 MM) presentan una disminución de 5.6% respecto a su marco inicial (\$/ 35.50 MM), principalmente en:

a) Compra de Bienes: Se ha reducido en 9.2% (\$/ 1.51 MM) respecto a su marco inicial de \$/16.32 MM, debido principalmente a la menor compra de hoja de coca registrada al mes de agosto 2021.

b) Gastos de Personal: Se ha reducido en 3.7% (\$/ 0.40 MM) respecto a su marco inicial, debido principalmente a plazas presupuestadas que han sido ocupadas por encargaturas. Cabe considerar que para el año 2022 se cubrirán dichas plazas.

Por otro lado, la empresa viene cubriendo gastos adicionales a la operación para salvaguardar la salud de sus trabajadores, sobre todo en esta época del Covid-19, por lo que se viene incrementado el gasto de atenciones médicas y otros para el personal.

c) Servicios Prestados por Terceros: Se ha reducido en 0.7% (\$/ 0.04 MM) respecto a su marco inicial, debido principalmente a los menores gastos por servicios relacionados a la menor compra de hoja de coca registrada este año con relación al año anterior.

d) Tributos: Se registra una disminución de 14.0% (\$/ 0.03 MM) respecto a su marco inicial, debido al cumplimiento en los pagos puntuales de arbitrios e impuesto predial la empresa ha obtenido una reducción en este tipo de servicios.

e) Gastos Diversos de Gestión: Se ha reducido en 20.6 % (\$/ 0.28 MM), respecto a su marco inicial, debido principalmente a los menores gastos en:

a. Seguros, debido a que se este año no se pudo concretar la adquisición del Seguro de Responsabilidad Civil para la operación, por negativa de las aseguradoras.

b. Viáticos, debido a la menor programación de viajes del personal por motivos de evitar contagios ligados a la pandemia.

f) Gastos Financieros: Se registra un incremento de 146.7% (\$/ 0.09 MM), debido principalmente a los gastos bancarios vinculados a la mayor cantidad de exportaciones de productos industriales derivados de la hoja de coca.

g) Otros: se ha incrementado en 38.2% (S/ 0.17 MM) respecto a su marco inicial, en este rubro se ubican los gastos por litigios extrajudiciales.

4.2.2 Gastos de Capital.

MODIFICACIÓN PRESUPUESTAL 2021

En Soles

RUBROS	MARCO INICIAL	MARCO MODIFICADO	DIFERENCIA	VAR %
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN	a	b	b-a	(b/a-1)*100
3 GASTOS DE CAPITAL	480,000	144,705	-335,295	-69.9%
3.1 Presupuesto de Inversiones - FBK	480,000	144,705	-335,295	-69.9%
3.1.1 Proyecto de Inversion	-	-	-	-
3.1.2 Gastos de capital no ligados a proyectos	480,000	144,705	-335,295	-69.9%
3.2 Inversion Financiera	-	-	-	-
3.3 Otros	-	-	-	-

Se observa una reducción de 69.9% (0.34 MM), principalmente en:

a) Presupuesto de Inversiones – FBK: Presenta una disminución de 69.9%, (S/ 0.34 MM) respecto a su marco inicial, esta disminución corresponde principalmente a la reprogramación en la Remodelación del Cerco Perimétrico (S/ 0.21 MM) y la Adquisición de 02 Servidores y 01 Storage (S/ 0.17 MM).

b) Inversión Financiera: El presente rubro no presenta variación.

c) Otros: El presente rubro no presenta variación.

4.2.3 Transferencias: Egresos

No presenta movimientos este rubro

4.2.4 Egresos por Financiamiento: Préstamos

No presenta movimiento este rubro.

V. Presupuesto y su relación con el Flujo de Caja, el Estado de Resultados Integrales y el Estado de Situación Financiera.

La Presupuesto Modificado de la Empresa, conlleva a tener los siguientes resultados en la liquidez y las utilidades de la empresa.

Presupuesto y Relación con Caja y Estados Financieros (En Nuevos Soles)

RUBROS	Marco Inicial	Marco Actual	Marco Modificado	Var % (c / b)x100-100	Diferencia c - b
	a.	b.	c.		
RESULTADO DE OPERACION (Presupuesto)	4,875,577	4,875,577	-6,193,320	-227.0	-11,068,897
RESULTADO ECONOMICO (Presupuesto)	4,395,577	4,395,577	-2,418,025	-155.0	-6,813,602
SALDO FINAL (Presupuesto)	3,051,164	3,051,164	3,331,772	9.2	280,608
GIP (Presupuesto)	13,694,798	13,694,798	13,411,635	-2.1	-283,163
GANANCIA (PÉRDIDA BRUTA)	20,029,005	20,029,005	14,359,088	-28.3	-5,669,917
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	1,165,053	1,165,053	-1,787,873	-253.5	-2,952,926
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA	888,663	888,663	-1,719,909	-293.5	-2,608,572
ROA (Utilidad Neta / Activo)	0.0158	0.0158	-0.0251	-258.6	0
ROE (Utilidad Neta / Patrimonio Año Anterior)	0.0204	0.0204	-0.0351	-272.0	0
SALDO NETA CAJA (Flujo de Caja)	3,242,761	3,242,761	2,846,379	-12.2	-396,382
SALDO FINAL DE CAJA (Flujo de Caja)	6,415,987	6,415,987	6,019,605	-6.2	-396,382

- 5.1. La disminución en 227.0% del Resultado de Operación, se explica principalmente por Los menores niveles de venta de Hoja de Coca respecto a su meta inicial.
- 5.2. La disminución en 155.0% del Resultado Económico, se explica principalmente por Los menores niveles de venta de Hoja de Coca respecto a su meta inicial.
- 5.3. El incremento de 9.2% del Saldo Final, se debe principalmente al Financiamiento Neto que se obtuvo del FONAFE por el monto de S/ 5.75 MM, así como al aporte de capital de S/ 3.80 MM previsto para el mes de dic-20.
- 5.4. La disminución del 2.1% en el GIP, se debe principalmente por los menores gastos de personal debido a las plazas presupuestadas que han sido cubiertas por encargaturas.
- 5.5. La disminución en 28.3% de la Ganancia (Pérdida) Bruta se explica por el menor nivel de ventas realizadas en lo que va del año, en función al Marco Inicial (descalce aprox. de S/ 13.3 MM)
- 5.6. La disminución en 253.5% de la Ganancia (Pérdida) Operativa se explica por el menor nivel de ventas realizadas al mes de agosto, en función al Marco Inicial (descalce aprox. de S/ 13.3 MM).
- 5.7. La disminución en 293.5% de la Ganancia (perdida) neta se explica por el menor nivel de ventas realizadas al mes de agosto, en función al Marco Inicial (descalce aprox. de S/ 13.3 MM).
- 5.8. La disminución en 258.6% del ROA y 272.0% del ROE se debe principalmente a los menores niveles de ventas realizadas al mes de agosto, en función al Marco Inicial.
- 5.9. La disminución del Saldo Neto Caja y Saldo Final de Caja se debe principalmente a los menores niveles de ventas realizadas al mes de agosto, en función al Marco Inicial.

VI. ANEXOS

Anexo 1.- Data Relevante

Anexo 2.- Plan Operativo

Anexo 3.- Presupuesto de Ingresos y Egresos

Anexo 4.- Flujo de Caja

Anexo 5.- Estado de Situación Financiera

Anexo 6.- Estado de Resultados Integrales

Anexo 7.- Formato de las Inversiones FBK

Anexo N° 1: Data Relevante

RUBROS	Unidad de Medida	Marco Inicial Año 2021	Marco Actual	Marco Modificado	Var % (c / b)x100-100	Diferencia c - b
I.- PERSONAL		a.	b.	c.		
Planilla	N°	200	200	206	3.0	6
Gerente General	N°	1	1	1	0.0	0
Gerentes	N°	3	3	3	0.0	0
Ejecutivos	N°	13	13	14	7.7	1
Profesionales	N°	42	42	44	4.8	2
Técnicos	N°	80	80	84	5.0	4
Administrativos	N°	61	61	60	-1.6	-1
Locación de Servicios	N°	70	70	70	0.0	0
Servicios de Terceros	N°	18	18	18	0.0	0
Personal de Cooperativas	N°				-100.0	0
Personal de Services	N°	18	18	18	0.0	0
Otros	N°				-100.0	0
Pensionistas	N°	34	34	30	-11.8	-4
Regimen 20530	N°	34	34	30	-11.8	-4
Regimen	N°				-100.0	0
Regimen	N°				-100.0	0
Practicantes (Incluye Serum, Sesigras)	N°	15	15	15	0.0	0
TOTAL	N°	337	337	339	0.6	2

Personal en Planilla	N°	200	200	206	3.0	6
Personal en CAP	N°	179	179	184	2.8	5
Personal Fuera de CAP	N°	21	21	22	4.8	1
Según Afiliación	N°	200	200	206	3.0	6
Sujetos a Negociación Colectiva	N°	187	187	193	3.2	6
No Sujetos a Negociación Colectiva	N°	13	13	13	0.0	0

Personal Reincorporado	N°	30	30	30	0.0	0
Ley de Ceses Colectivos	N°	3	3	3	0.0	0
Derivados de Procesos de Despidos	N°	7	7	7	0.0	0
Otros	N°	20	20	20	0.0	0

II.- INDICADORES FINANCIEROS Y PRESUPUESTALES

RESULTADO DE OPERACION (Presupuesto)	S/.	4,875,577	4,875,577	-6,193,320	-227.0	-11,068,897
RESULTADO ECONOMICO (Presupuesto)	S/.	4,395,577	4,395,577	-2,418,025	-155.0	-6,813,602
INVERSIONES - Fbk (Presupuesto)	S/.	480,000	480,000	144,705	-69.9	-335,295
GANANCIAS (PÉRDIDA BRUTA)	S/.	20,029,005	20,029,005	14,359,088	-28.3	-5,669,917
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	S/.	1,165,053	1,165,053	-1,787,873	-253.5	-2,952,926
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	S/.	888,663	888,663	-1,719,909	-293.5	-2,608,572
ACTIVO TOTAL	S/.	56,177,735	56,177,735	68,558,614	22.0	12,380,879
ACTIVO CORRIENTE	S/.	15,420,774	15,420,774	19,327,042	25.3	3,906,268
ACTIVO NO CORRIENTE	S/.	40,756,961	40,756,961	49,231,572	20.8	8,474,611
PASIVO TOTAL	S/.	13,038,801	13,038,801	19,541,748	49.9	6,502,947
PASIVO CORRIENTE	S/.	3,628,620	3,628,620	3,850,000	6.1	221,380
PASIVO NO CORRIENTE	S/.	9,410,181	9,410,181	15,691,748	66.8	6,281,567
PATRIMONIO	S/.	43,552,780	43,552,780	49,016,866	12.5	5,464,086
ROA (Utilidad Neta / Activo)		0.0158	0.0158	-0.0251	-258.6	0
ROE (Utilidad Neta / Patrimonio año anterior)		0.0204	0.0204	-0.0440	-315.7	0
EFICIENCIA GASTOS ADMINISTRATIVOS (Gastos de Administración / Ing. Actividad)		0.1636	0.1636	0.2268	38.7	0
EBITDA (Utilidad Operativa + Depreciación + Amortización Intangible)	S/.	2,090,013.0	2,090,013.0	-890,643.0	-142.6	-2,980,656
LIQUIDEZ (Activo Corriente / Pasivo Corriente)		4.2498	4.2498	5.0200	18.1	1
SOLVENCIA (Pasivo / Patrimonio)		0.2994	0.2994	0.3987	33.2	0

III.- INDICADORES OPERATIVOS

PRODUCCION					0	0
Cocaína al 92% de pureza	Kg	400	400	444	-99	44
Mates y Mixture Delisse	Filtros	10,831,580	10,831,580	8,028,398	-99	-2,803,182
Extractos	Kilo - Litros	7,696	7,696	7,869	-99	173
Hoja de Coca Micropulverizada	kg	30,029	30,029	29,674	-99	-355
Licor de Coca	Litros	5,816	5,816	2,315	-100	-3,501
Hoja de coca procesada	Kg	1,737	1,737	1,846	-99	109
COMPRA						
Hoja de Coca	TM	1,724	1,724	1,574	-99	-150
VENTA						
Hoja de Coca		1,827	1,827	1,229	-99	-598
Mercado Interno	TM	1,676	1,676	1,079	-99	-597
Mercado Externo	TM	150	150	150	-99	0
Cocaína al 92% de pureza	Kg	373	373	330	-99	-43
Mates y Mixture Delisse	Filtros	10,315,790	10,315,790	5,271,350	-99	-5,044,440
Extractos	Kilo - Litros	7,126	7,126	5,909	-99	-1,217
Hoja de Coca Micropulverizada	kg	28,874	28,874	20,861	-99	-8,013
Licor de Coca	Litros	5,287	5,287	1,357	-100	-3,930
Hoja de coca procesada	Kg	1,737	1,737	1,678	-99	-59
Decomiso de Hoja de Coca	TM	269	269	274	-99	6
Unidades Operativas de Compra	Unidad	22	22	22	-99	0
Unidades Operativas de Compra - Venta	Unidad	4	4	4	-99	0
Unidades Operativas Venta	Unidad	19	19	19	-99	0

Anexo N° 2: Plan Operativo Modificado

Objetivo Estratégico	Indicador	Fórmula de Cálculo	Unidad de Medida	Marco Inicial Año 2021	Marco Actual	Marco Modificado	Var % (c / b)x100-100	Diferencia c - b
				a.	b.	c.		
1.1. Captar las cantidades programadas de hoja de coca a nivel nacional	1.1.1. Cantidad de hoja de coca comprada	Cantidad de hoja de coca comprada	TM	1,724	1,724	1,574	-9	-150.7
	1.1.2. Cantidad de hoja de coca decomisada	Cantidad de hoja de coca decomisada	TM	269	269	274	2	5.8
2.1. Incrementar el valor económico de la empresa	2.1.1. ROE	(Utilidad Neta del ejercicio / Patrimonio Neto) X 100	%	2.1	2.1	-3.5	-267	-5.6
	2.1.2. EBITDA	[Ganancia (pérdida) operativa + Depreciación + Amortización]	MM S/	2.1	2.1	-0.9	-143	-3.0
	2.1.3. Ejecución de inversiones FBK	(Monto Ejecutado FBK / Monto Inicial Aprobado FBK) x 100	%	100	100	30	-70	-70.0
3.1. Lograr la venta de hoja de coca y derivados en las cantidades programadas en el ejercicio	3.1.1. Cantidad de hoja de coca vendida del canal tradicional	Cantidad de hoja de coca vendida del canal tradicional	TM	1,676	1,676	1,079	-36	-597.4
	3.1.2. Monto de ingresos por canal industrial	Monto de ingresos por canal industrial	MM S/	7.9	7.9	7.5	-6	-0.4
4.1. Buscar, seleccionar y prospectar nuevos clientes para los productos derivados industriales de la hoja de coca en mercados internacionales	4.1.1. Número de prospectos cerrados con orden de compra	Cantidad de órdenes de compra	N°	1.0	1.0	1.0	0	0.0
	4.1.2. Número de ferias o eventos con asistencia de potenciales clientes internacionales en los que participó la Empresa	Número de ferias o eventos con asistencia de potenciales clientes internacionales en los que participó la Empresa	N°	2.0	2.0	2.0	0	0.0
5.1. Fortalecer la Gestión por Procesos y SIG en la Empresa	5.1.1. Grado de Madurez en Gestión de Procesos y SIG	Nivel alcanzado de acuerdo a la autoevaluación validada (reestructurado por FONAFE)	%	28.1	28.1	28.1	-	-
6.1. Desarrollar nuevos productos derivados de la hoja de coca en sinergia con instituciones de investigación	6.1.1. Número de nuevos productos desarrollados	Número de nuevos productos desarrollados	N°	1.0	1.0	0.0	-100	-1.0
	6.1.2. Número de convenios vigentes con entidades de investigación	Número de convenios vigentes con entidades de investigación	N°	3.0	3.0	3.0	0	0.0
7.1. Fortalecer el talento humano	7.1.1. Cantidad de horas de capacitación per cápita	Nro. de horas de capacitación / Nro. de trabajadores	Horas / trabajador	15.5	15.5	8.0	-48	-7.5
	7.1.2. Índice de clima laboral	Resultado de la encuesta de Clima Laboral	%	74.4	74.4	74.4	0	0.0

Anexo N° 3: Presupuesto de Ingresos y Egresos Modificación en Soles

RUBROS	Marco Inicial Año 2021	Marco Actual	Marco Modificado	Var % (c / b)x100-100	Diferencia c - b
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN	a.	b.	c.		
1 INGRESOS	40,373,861	40,373,861	27,306,414	-32	-13,067,447
1.1 Venta de Bienes	39,738,399	39,738,399	25,669,625	-35	-14,068,774
1.2 Venta de Servicios	201,240	201,240	68,674	-66	-132,566
1.3 Ingresos Financieros	158,222	158,222	142,131	-10	-16,091
1.4 Ingresos por participacion o dividendos	-	-	-	-100	0
1.5 Ingresos complementarios	-	-	-	-100	0
1.6 Otros	276,000	276,000	1,425,984	417	1,149,984
2 EGRESOS	35,498,284	35,498,284	33,499,734	-6	-1,998,550
2.1 Compra de Bienes	16,315,572	16,315,572	14,806,511	-9	-1,509,061
2.1.1 Insumos y suministros	15,431,772	15,431,772	14,148,818	-8	-1,282,954
2.1.2 Combustibles y lubricantes	365,819	365,819	289,364	-21	-76,455
2.1.3 Otros	517,981	517,981	368,329	-29	-149,652
2.2 Gastos de personal (GIP)	10,799,237	10,799,237	10,398,663	-4	-400,574
2.2.1 Sueldos y Salarios (GIP)	7,741,263	7,741,263	7,516,316	-3	-224,947
2.2.1.1 Basica (GIP)	5,438,777	5,438,777	5,270,394	-3	-168,383
2.2.1.2 Bonificaciones (GIP)	288,730	288,730	307,798	7	19,068
2.2.1.3 Gratificaciones (GIP)	994,842	994,842	922,106	-7	-72,736
2.2.1.4 Asignaciones (GIP)	990,043	990,043	987,147	0	-2,896
2.2.1.5 Horas Extras (GIP)	28,871	28,871	28,871	0	0
2.2.1.6 Otros (GIP)	-	-	-	-100	0
2.2.2 Compensacion por tiempo de Servicio (GIP)	590,002	590,002	561,854	-5	-28,148
2.2.3 Seguridad y prevision Social (GIP)	554,000	554,000	567,027	2	13,027
2.2.4 Dietas del Directorio (GIP)	198,000	198,000	120,000	-39	-78,000
2.2.5 Capacitacion (GIP)	53,336	53,336	25,373	-52	-27,963
2.2.6 Jubilaciones y Pensiones (GIP)	240,000	240,000	240,000	0	0
2.2.7 Otros gastos de personal (GIP)	1,422,636	1,422,636	1,368,093	-4	-54,543
2.2.7.1 Refrigerio (GIP)	117,360	117,360	116,671	-1	-689
2.2.7.2 Uniformes (GIP)	140,000	140,000	175,477	25	35,477
2.2.7.3 Asistencia Medica (GIP)	31,000	31,000	31,000	0	0
2.2.7.4 Seguro complementario de alto riesgo (GIP)	-	-	-	-100	0
2.2.7.5 Pago de indem. por cese de relac. lab. (GIP)	-	-	-	-100	0
2.2.7.6 Incentivos por retiro voluntario (GIP)	-	-	-	-100	0
2.2.7.7 Celebraciones (GIP)	31,200	31,200	15,600	-50	-15,600
2.2.7.8 Bonos de Productividad (GIP)	-	-	-	-100	0
2.2.7.9 Participación de trabajadores (GIP)	200,000	200,000	75,000	-63	-125,000
2.2.7.10 Otros (GIP)	903,076	903,076	954,345	6	51,269
2.3 Servicios prestados por terceros	6,279,452	6,279,452	6,235,853	-1	-43,599
2.3.1 Transporte y almacenamiento	1,270,603	1,270,603	1,807,548	42	536,945
2.3.2 Tarifas de servicios publicos	554,890	554,890	409,516	-26	-145,374
2.3.3 Honorarios profesionales (GIP)	2,042,552	2,042,552	2,175,449	7	132,897
2.3.3.1 Auditorias (GIP)	193,652	193,652	167,011	-14	-26,641
2.3.3.2 Consultorias (GIP)	70,000	70,000	148,409	112	78,409
2.3.3.3 Asesorias (GIP)	235,896	235,896	274,415	16	38,519
2.3.3.4 Otros servicios no personales (GIP)	1,543,004	1,543,004	1,585,614	3	42,610
2.3.4 Mantenimiento y Reparacion	304,500	304,500	227,811	-25	-76,689
2.3.5 Alquileres	749,820	749,820	597,021	-20	-152,799
2.3.6 Serv. de vigilancia, guardiana y limp. (GIP)	529,900	529,900	465,811	-12	-64,089
2.3.6.1 Vigilancia (GIP)	81,700	81,700	61,840	-24	-19,860
2.3.6.2 Guardiana (GIP)	214,200	214,200	208,794	-3	-5,406
2.3.6.3 Limpieza (GIP)	234,000	234,000	195,177	-17	-38,823
2.3.7 Publicidad y Publicaciones	75,898	75,898	49,343	-35	-26,555

Anexo N° 3: Presupuesto de Ingresos y Egresos Modificación en Soles

RUBROS	Marco Inicial Año 2021	Marco Actual	Marco Modificado	Var % (c / b)x100-100	Diferencia c - b
PRESUPUESTO DE OPERACIÓN	a.	b.	c.		
2.3.8 Otros	751,289	751,289	503,354	-33	-247,935
2.3.8.1 Servicio de mensajería y correspondencia (GIP)	25,333	25,333	13,715	-46	-11,618
2.3.8.2 Prov. de personal por coop. y services (GIP)	-	-	-	-100	0
2.3.8.3 Otros relacionados a GIP (GIP)	-	-	-	-100	0
2.3.8.4 Otros no relacionados a GIP	725,956	725,956	489,639	-33	-236,317
2.4 Tributos	221,393	221,393	190,490	-14	-30,903
2.4.1 Impuesto a las Transacciones Financieras - ITF	5,288	5,288	3,311	-37	-1,977
2.4.2 Otros impuestos y contribuciones	216,105	216,105	187,179	-13	-28,926
2.5 Gastos diversos de Gestión	1,363,022	1,363,022	1,082,097	-21	-280,925
2.5.1 Seguros	526,989	526,989	316,007	-40	-210,982
2.5.2 Viáticos (GIP)	497,776	497,776	432,997	-13	-64,779
2.5.3 Gastos de Representación	-	-	-	-100	0
2.5.4 Otros	338,257	338,257	333,093	-2	-5,164
2.5.4.1 Otros relacionados a GIP (GIP)	-	-	-	-100	0
2.5.4.2 Otros no relacionados a GIP	338,257	338,257	333,093	-2	-5,164
2.6 Gastos Financieros	62,760	62,760	154,813	147	92,053
2.7 Otros	456,848	456,848	631,307	38	174,459
RESULTADO DE OPERACION	4,875,577	4,875,577	-6,193,320	-227	-11,068,897
3 GASTOS DE CAPITAL	480,000	480,000	144,705	-70	-335,295
3.1 Presupuesto de Inversiones - FBK	480,000	480,000	144,705	-70	-335,295
3.1.1 Proyecto de Inversión	-	-	-	-100	0
3.1.2 Gastos de capital no ligados a proyectos	480,000	480,000	144,705	-70	-335,295
3.2 Inversión Financiera	-	-	-	-100	0
3.3 Otros	-	-	-	-100	0
4 INGRESOS DE CAPITAL	-	-	3,920,000	-100	3,920,000
4.1 Aportes de Capital	-	-	3,800,000	-100	3,800,000
4.2 Ventas de activo fijo	-	-	-	-100	0
4.3 Otros	-	-	120,000	-100	120,000
5 TRANSFERENCIAS NETAS	-	-	-	-100	0
5.1 Ingresos por Transferencias	-	-	-	-100	0
5.2 Egresos por Transferencias	-	-	-	-100	0
RESULTADO ECONOMICO	4,395,577	4,395,577	-2,418,025	-155	-6,813,602
6 FINANCIAMIENTO NETO	-1,344,413	-1,344,413	5,749,797	-528	7,094,210
6.1 Financiamiento Externo Neto	-	-	-	-100	0
6.1.1. Financiamiento largo plazo	-	-	-	-100	0
6.2 Financiamiento Interno Neto	-1,344,413	-1,344,413	5,749,797	-528	7,094,210
6.2.1. Financiamiento Largo PLazo	-1,344,413	-1,344,413	3,305,670	-346	4,650,083
6.2.1.1 Desembolsos	-	-	4,000,000	-100	4,000,000
6.2.1.2 Servicio de la Deuda	1,344,413	1,344,413	694,330	-48	-650,083
6.2.1.2.1 Amortización	1,333,333	1,333,333	666,666	-50	-666,667
6.2.1.2.2 Intereses y comisiones de la deuda	11,080	11,080	27,664	150	16,584
6.2.2. Financiamiento Corto Plazo	-	-	2,444,127	-100	2,444,127
6.2.2.1 Desembolsos	-	-	2,460,000	-100	2,460,000
6.2.2.2 Servicio de la Deuda	-	-	15,873	-100	15,873
6.2.2.2.1 Amortización	-	-	-	-100	0
6.2.2.2.2 Intereses y comisiones de la Deuda	-	-	15,873	-100	15,873
RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES	-	-	-	-100	0
SALDO FINAL	3,051,164	3,051,164	3,331,772	9	280,608
GIP-TOTAL	13,694,798	13,694,798	13,411,635	-2	-283,163
Impuesto a la Renta	-	-	-	-100	0

Anexo N° 4: Flujo de Caja Modificación en Soles

RUBROS	Marco Inicial Año 2021	Marco Actual	Marco Modificado	Var % (c / b)x100-100	Diferencia c - b
	a.	b.	c.		
INGRESOS DE OPERACIÓN	49,765,564	49,765,564	30,243,105	-39	-19,522,459
Venta de Bienes y Servicios	39,939,639	39,939,639	25,738,299	-36	-14,201,340
Ingresos Financieros	158,222	158,222	142,131	-10	-16,091
Ingresos por participacion o dividendos	-	-	-	-100	0
Ingresos Complementarios	-	-	-	-100	0
Retenciones de tributos	9,391,703	9,391,703	2,900,495	-69	-6,491,208
Otros	276,000	276,000	1,462,180	430	1,186,180
EGRESOS DE OPERACIÓN	45,114,554	45,114,554	36,921,818	-18	-8,192,736
Compra de Bienes	16,315,572	16,315,572	14,544,405	-11	-1,771,167
Gastos de personal	10,799,238	10,799,238	10,055,432	-7	-743,806
Servicios prestados por terceros	6,279,452	6,279,452	6,223,954	-1	-55,498
Tributos	9,337,662	9,337,662	3,563,522	-62	-5,774,140
Por Cuenta Propia	221,393	221,393	177,634	-20	-43,759
Por Cuenta de Terceros	9,116,269	9,116,269	3,385,888	-63	-5,730,381
Gastos diversos de Gestion	1,363,022	1,363,022	975,116	-28	-387,906
Gastos Financieros	62,760	62,760	147,275	135	84,515
Otros	956,848	956,848	1,412,114	48	455,266
FLUJO OPERATIVO	4,651,010	4,651,010	- 6,678,713	-244	-11,329,723
INGRESOS DE CAPITAL	2,178,664	2,178,664	3,920,000	80	1,741,336
Aportes de Capital	-	-	3,800,000	-100	3,800,000
Ventas de activo fijo	-	-	-	-100	0
Otros	2,178,664	2,178,664	120,000	-94	-2,058,664
GASTOS DE CAPITAL	2,242,500	2,242,500	144,705	-94	-2,097,795
Presupuesto de Inversiones - FBK	480,000	480,000	144,705	-70	-335,295
Proyecto de Inversion	-	-	-	-100	0
Gastos de capital no ligados a proyectos	480,000	480,000	144,705	-70	-335,295
Inversion Financiera	1,762,500	1,762,500	-	-100	-1,762,500
Otros	-	-	-	-100	0
TRANSFERENCIAS NETAS	-	-	-	-100	0
Ingresos por Transferencias	-	-	-	-100	0
Egresos por Transferencias	-	-	-	-100	0
FLUJO ECONOMICO	4,587,174	4,587,174	- 2,903,418	-163	-7,490,592
FINANCIAMIENTO NETO	- 1,344,413	- 1,344,413	5,749,797	-528	7,094,210
Financiamiento Externo Neto	-	-	-	-100	0
Financiamiento Interno Neto	- 1,344,413	- 1,344,413	5,749,797	-528	7,094,210
Financiamiento Largo PLazo	- 1,344,413	- 1,344,413	3,305,670	-346	4,650,083
Desembolsos	-	-	4,000,000	-100	4,000,000
Servicio de la Deuda	1,344,413	1,344,413	694,330	-48	-650,083
Amortizacion	1,333,333	1,333,333	666,666	-50	-666,667
Intereses y comisiones de la deuda	11,080	11,080	27,664	150	16,584
Financiamiento Corto Plazo	-	-	2,444,127	-100	2,444,127
Desembolsos	-	-	2,460,000	-100	2,460,000
Servicio de la Deuda	-	-	15,873	-100	15,873
Amortizacion	-	-	-	-100	0
Intereses y comisiones de la Deuda	-	-	15,873	-100	15,873
DESAPORTE DE CAPITAL EN EFECTIVO	-	-	-	-100	0
PAGO DE DIVIDENDOS	-	-	-	-100	0
Pago de Dividendos de Ejercicios Anteriores	-	-	-	-100	0
Adelanto de Dividendos ejercicio	-	-	-	-100	0
FLUJO NETO DE CAJA	3,242,761	3,242,761	2,846,379	-12	-396,382
SALDO INICIAL DE CAJA	3,173,226	3,173,226	3,173,226	0	0
SALDO FINAL DE CAJA	6,415,987	6,415,987	6,019,605	-6	-396,382
SALDO DE LIBRE DISPONIBILIDAD				-100	0
RESULTADO PRIMARIO	4,171,010	4,171,010	- 3,023,418	-172	-7,194,428
PARTICIPACION TRABAJADORES D.LEGISLATIVO N° 892				-100	0

Anexo N° 5: Estado de Situación Financiera

RUBROS	Marco Inicial Año 2021	Marco Actual	Marco Modificado	Var % (c / b)x100-100	Diferencia c - b
	a.	b.	c.		
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	8,117,861	8,117,861	6,019,605	-26	-2,098,256
Inversiones Financieras	1,762,500	1,762,500	-	-100	-1,762,500
Cuentas por Cobrar Comerciales (Neto)	150,000	150,000	116,843	-22	-33,157
Otras Cuentas por Cobrar (Neto)	150,000	150,000	177,017	18	27,017
Inventarios (Neto)	5,240,413	5,240,413	13,013,577	148	7,773,164
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	15,420,774	15,420,774	19,327,042	25	3,906,268
ACTIVO NO CORRIENTE					
Propiedades, Planta y Equipo (Neto)	40,620,833	40,620,833	49,095,444	21	8,474,611
Activos Intangibles (Neto)	136,128	136,128	136,128	0	0
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	40,756,961	40,756,961	49,231,572	21	8,474,611
TOTAL ACTIVO	56,177,735	56,177,735	68,558,614	22	12,380,879
Cuentas de Orden			351,199	-100	351,199
PASIVO Y PATRIMONIO					
PASIVO CORRIENTE					
Cuentas por Pagar Comerciales	550,000	550,000	500,000	-9	-50,000
Otras Cuentas por Pagar	150,000	150,000	150,000	0	0
Provisiones	1,500,000	1,500,000	1,700,000	13	200,000
Beneficios a los Empleados	1,428,620	1,428,620	1,500,000	5	71,380
TOTAL PASIVO CORRIENTE	3,628,620	3,628,620	3,850,000	6	221,380
PASIVO NO CORRIENTE					
Otras Cuentas por pagar	-	-	7,126,667	-100	7,126,667
Pasivo por impuesto a las Ganancias Diferidos	7,200,000	7,200,000	6,500,000	-10	-700,000
Beneficios a los Empleados	2,210,181	2,210,181	2,065,081	-7	-145,100
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	9,410,181	9,410,181	15,691,748	67	6,281,567
TOTAL PASIVO	13,038,801	13,038,801	19,541,748	50	6,502,947
PATRIMONIO					
Capital	12,379,951	12,379,951	12,379,951	0	0
Capital Adicional	-	-	3,800,000	-100	3,800,000
Reservas Legales	1,510,023	1,510,023	1,510,023	0	0
Otras Reservas	-	-	-	-100	0
Resultados Acumulados	29,662,806	29,662,806	31,326,892	6	1,664,086
Otras Reservas de Patrimonio	-	-	-	-100	0
TOTAL PATRIMONIO	43,552,780	43,552,780	49,016,866	13	5,464,086
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	56,591,581	56,591,581	68,558,614	21	11,967,033
Cuentas de Orden			351,199	-100	351,199

Anexo N° 6: Estado de Resultado Integrales

RUBROS	Marco Inicial Año 2021	Marco Actual	Marco Modificado	Var % (c / b)x100-100	Diferencia c - b
	a.	b.	c.		
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS					
Ventas Netas de Bienes	39,856,769	39,856,769	26,605,320	-33	-13,251,449
Prestación de Servicios	201,240	201,240	24,388	-88	-176,852
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	40,058,009	40,058,009	26,629,708	-34	-13,428,301
Costo de Ventas	20,029,004	20,029,004	12,270,620	-39	-7,758,384
GANANCIAS (PÉRDIDA BRUTA)	20,029,005	20,029,005	14,359,088	-28	-5,669,917
Gastos de Ventas y Distribución	12,131,018	12,131,018	10,978,783	-9	-1,152,235
Gastos de Administración	6,552,086	6,552,086	6,040,469	-8	-511,617
Ganancia (Pérdida) de la baja de Activos Financieros medidos al Costo	-	-	-	-100	0
Otros Ingresos Operativos	276,000	276,000	2,375,291	761	2,099,291
Otros Gastos Operativos	456,848	456,848	1,503,000	229	1,046,152
GANANCIA (PÉRDIDA) OPERATIVA	1,165,053	1,165,053	-1,787,873	-253	-2,952,926
Ingresos Financieros	158,222	158,222	4,223	-97	-153,999
Diferencia de cambio (Ganancias)	-	-	137,155	-100	137,155
Gastos Financieros	62,760	62,760	54,442	-13	-8,318
Diferencia de Cambio (Pérdidas)	-	-	18,972	-100	18,972
Participación de los Resultados Netos de Asociadas y Negocios Conjunto	-	-	-	-100	0
Ganancias (Pérdidas) que surgen de la Diferencia entre el Valor Libro	-	-	-	-100	0
RESULTADO ANTES DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS	1,260,515	1,260,515	-1,719,909	-236	-2,980,424
Gasto por Impuesto a las Ganancias	371,852	371,852	-	-100	-371,852
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DE OPERACIONES CONTINUADAS	888,663	888,663	-1,719,909	-294	-2,608,572
Ganancia (Pérdida) Neta de Impuesto a las Ganancias Procedente de Oper	-	-	-	-100	0
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	888,663	888,663	-1,719,909	-294	-2,608,572
Depreciación:	900,000	900,000	873,000	-3.0	-27,000
Amortización:	24,960	24,960	24,230	-2.9	-730

Anexo N° 7: Formato de Inversiones – FBK

RUBROS	Marco Inicial Año 2021	Marco Actual	Marco Modificado	Var % (c / b)x100-100	Diferencia c - b
	a.	b.	c.		
I.- PROYECTOS	-	-	-	-100	0
II.- GASTOS NO LIGADOS A PROYECTOS	480,000	480,000	144,705	-70	-335,295
REMODELACIÓN DEL CERCO PERIMÉTRICO - SUC. QUILLABAMBA	238,839	238,839	0	-100	-238,839
ADQUISICION DE DOS SERVIDORES Y 1 STORAGE	173,123	173,123	0	-100	-173,123
LICENCIA OFFICE (REGULAR) - 78 EQUIPOS	68,038	68,038	0	-100	-68,038
SISTEMA SIE MEJORA	0	0	10,027	-100	10,027
BALANZA	0	0	5,331	-100	5,331
IMPRESORA TIKETERA	0	0	2,270	-100	2,270
HORNOS SECADORES DE HC	0	0	120,000	-100	120,000
DIVERSOS MOBILIARIOS Y EQUIPOS	0	0	7,077	-100	7,077
TOTAL (I + II)	480,000	480,000	144,705	-70	-335,295

ANEXO 13



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

"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 154-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 13 de octubre del 2021.

Señores:

DESPACHO VICEMINISTERIAL DE GOBERNANZA TERRITORIAL

Presidencia de Consejo de Ministros - PCM

Presente. -



Firmado digitalmente por RANGEL
SILVA Julio Cesar FAU 20168999926
soft
Motivo: Soy el autor del documento
Fecha: 13.10.2021 18:18:37 -05:00

Atención : **PRESIDENCIA DEL CONSEJO SUPERVISOR DE COMERCIALIZACION
DE LA HOJA DE COCA**

Asunto : Remisión Acuerdo de Directorio N° 019-2021

De mi especial consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a Usted, en su condición de **Presidente (a) del Consejo Supervisor de Comercialización de la Hoja de Coca**, con la finalidad de hacer de vuestro conocimiento el "Documento de Bases para el Modelo de Organización y Comercialización de la Hoja de Coca", tal cual ha sido aprobado por el Directorio de la empresa con fecha 17.09.2021, con la finalidad de contribuir a fortalecer el cumplimiento del mandato de la Empresa Nacional de la Coca S.A. de salvaguardar el consumo legal de hoja de coca, propósito para el cual se requiere contar con el respaldo del Poder Ejecutivo al que Ud. representa en dicho Consejo Supervisor.

Dicho documento de bases ha sido elaborado conforme al compromiso declarado por los señores Directores en la Sesión de Directorio N° 001-2021 de fecha 24 de mayo del 2021.

Sin otro particular, hago propicia la oportunidad, para renovarles los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente

Cristian E. Galarza Mesías

GERENTE GENERAL (e)



**TRANSCRIPCION DE ACUERDO
SESIÓN DE DIRECTORIO N° 009-2021
17 DE SETIEMBRE DE 2021**

La abogada Linda Francesca Baquerizo Núñez, Secretaria Letrada:

CERTIFICA:

Que, en la sesión N° 009-2021, de fecha 17 de setiembre de 2021 del Directorio de la Empresa Nacional de la Coca S.A, se aprobó el Acuerdo N° 019-2021, que se encuentra registrado en el acta de la mencionada sesión, cuya original obra en el libro de Actas del Directorio.

ORDEN DEL DIA:

DOCUMENTO DE BASES MODELO DE ORGANIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA.

VISTO:

El compromiso declarado por el Directorio en la sesión 001-2021 de fecha 24 de mayo del 2021, de repensar el Modelo de organización y comercialización de la Empresa Nacional de la Coca - ENACO S.A. involucrando a las organizaciones de productores cocaleros representadas en el Consejo Supervisor de la Comercialización de la Hoja de Coca, creado por RM 072-2021-PCM, para que aporten a ese propósito.

CONSIDERANDO:

Que, el Estatuto Social de la Empresa Nacional de la Coca S.A. en su artículo 2° señala que ENACO normará su funcionamiento de conformidad con lo dispuesto en la Constitución Política del Perú de 1993, las disposiciones legales en vigencia y en lo que corresponda por la Ley General de Sociedades y las Directivas y Disposiciones emitidas por FONAFE;

Que, de acuerdo al artículo 31° del Estatuto Social de la empresa, el Directorio tiene amplias facultades para la gestión, dirección y representación legal de la sociedad y puede adoptar todo tipo de acuerdos que el propio Estatuto o la ley no reserven expresamente a la junta general de accionistas, sin más limitaciones que las establecidas por las disposiciones legales vigentes;

El Directorio, en virtud de las facultades conferidas en el artículo 31 del Estatuto Social de la empresa, luego de las deliberaciones del caso, por unanimidad acuerda:



ACUERDO N° 019-2021

1. Aprobar el Documento de Bases Modelo de Organización y Comercialización de la hoja de coca, que forma parte del **Anexo** de esta Acta.
2. Informar del presente acuerdo tanto a la Presidencia del Consejo de Ministros como al FONAFE, en expresión del cumplimiento por el Directorio del compromiso asumido en su sesión 001-2021 del 24 de mayo del 2021, acompañando el documento objeto del presente acuerdo.
3. Resaltar ante la Presidencia del Consejo de Ministros la necesidad de sostener el apoyo del Poder Ejecutivo para avanzar en la implementación de la Hoja de Ruta para la modernización de la comercialización de la hoja de coca legal en el Perú.
4. Dispensar el presente acuerdo del trámite de lectura y aprobación del acta.

Así consta en actas.

Lima, 17 de setiembre del 2021.

Abog. LINDA FRANCESCA BAQUERIZO NUÑEZ
Asesor Legal – Secretaria Letrado del Directorio (e)
Empresa Nacional de la Coca ENACO S.A.

Perú: Hacia la Modernización del Sistema de Comercialización De Hoja de Coca Legal

Introducción

Este documento tiene como objetivo central presentar las principales recomendaciones que definen la hoja de ruta para la modernización del sistema de comercialización de hoja de coca legal en el Perú y la reestructuración de la Empresa Nacional de la Coca (ENACO).

En efecto, el presente documento es resultado de un proceso de diálogo abierto entre las instituciones del Estado y las organizaciones sociales del Cusco, con el propósito de revalorar el mercado tradicional de la hoja de coca acordes a los nuevos tiempos, y que respete las tradiciones y la salud de la ciudadanía.

De esta manera se sintetiza las recomendaciones y opiniones presentadas el pasado 17 de junio de 2021, por la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), la Empresa Nacional de la Coca (ENACO), la Comisión Nacional para el Desarrollo y Vida sin Drogas (DEVIDA), el Gobierno Regional de Cusco, la Municipalidad Provincial de Calca, la Municipalidad de Kosñipata, la Municipalidad Provincial de La Convención (MPLC), la Municipalidad de Quellouno, la Federación Distrital De Campesinos de Yanatile (FEDICAY), la Federación de campesinos La Convención (FEPCACYL), y la Federación Distrital de Productores de Coca del Valle de Kosñipata (FEDCAVAK).

De manera complementaria, para la elaboración de este documento se ha empleado las siguientes fuentes de información documental:

- PCM (2021): La problemática del sistema de comercialización de la hoja de coca. Elementos para un Plan de Acción.
- PCM (2021): Elaboración de línea de base y plan piloto sobre la producción y comercialización de la hoja de coca.
- PCM (2021): Informe ejecutivo de la situación Económica, Financiera y Estratégica de ENACO. Hoja de ruta para la recuperación económica.
- Unión Europea (2020): Diagnóstico y propuesta de un nuevo sistema de comercialización de hoja de coca en el Perú. Estudio solicitado por DEVIDA.
- Unión Europea (2020): Estimación de la adquisición y tipos de uso industrial de la hoja de coca en el Perú. Informe sobre análisis de cantidad y evolución de compra de coca para fines industriales. Estudio solicitado por DEVIDA para el SISCOD.
- INEI (2020): Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2019. Estudio solicitado por DEVIDA para el SISCOD
- DEVIDA (2020): Informe sobre Demanda Hoja de Coca para fines tradicionales e industriales.
- Unión Europea (2019): Propuesta sobre mejora del sistema de comercialización de la hoja de coca legal a través de la modernización institucional de ENACO. Estudio solicitado por DEVIDA.

El documento está dividido en tres partes. La **primera sección** describe la síntesis de los principales problemas a resolver, a manera de diagnóstico. En la **segunda sección** se describe la síntesis de las recomendaciones formuladas por los actores que participaron en la reunión del 17 de junio 2021; y en la **tercera sección**, se presenta una matriz general en donde se establece la temporalidad del proceso de implementación de cada una de las recomendaciones.

1. Diagnóstico: Principales Problemas

1.1 Rol del Estado y el Control de la Hoja de Coca Legal

En el marco de sus responsabilidades, el Estado peruano creó a la ENACO, otorgándole el monopolio del comercio de la hoja de coca. ENACO, de acuerdo a ley (Decreto Ley 22370), debería captar el 100% de la hoja de coca proveniente de los productores y predios empadronados. Sin embargo, en la realidad, ENACO ejerce un **monopolio fallido**, y a pesar de sus múltiples mejoras internas, nunca ha podido cumplir con su rol monopólico.

1.2 Padrón de Productores

Desde su creación en 1978 (Decreto Ley 22095), el **Registro de Productores Legales** presenta **serios problemas**, que no permiten conocer la realidad de los actuales poseedores y la ubicación de sus predios. Muchos productores han fallecido desde aquella época, y se requiere utilizar tecnología para determinar la ubicación real de los predios. En suma, hay que actualizar el padrón de productores.

1.3 ENACO y la Compra-Venta de Hoja de Coca

Hoy existen más consumidores de hoja de coca: 4.5 millones en el 2003; cerca de 6 millones en el 2019. Consecuentemente se requiere una mayor cantidad de hoja de coca para fines tradicionales: 8,700 toneladas en el 2003; cerca de 12,000 toneladas en el 2019. Sin embargo, ENACO compra cada vez menos cantidad de hoja de coca: 2,641 toneladas en 2010; 1,405 toneladas en 2019. En síntesis, hay cada vez menos productores empadronados que venden a ENACO su producción de hoja de coca.

En el primer trimestre del 2021, ENACO experimentó restricciones de liquidez que afectaron la compra de hoja de coca en Cusco. Resultado de dificultades para vender gran parte de la hoja de coca adquirida en el año 2020.

1.4 ENACO: Poca Competitividad de sus Precios

En lo que atañe a la compra de hoja de coca, los precios que ofrece ENACO son poco competitivos en relación a los precios que paga el mercado informal. A diferencia de los comerciantes informales, ENACO no puede ser flexible con los precios de la hoja de coca. Por ello, no varía sus precios y los mantiene fijos por periodos prolongados.

En lo que concierne a la venta de hoja de coca, ENACO incorpora en el precio sus costos operativos que incluyen la recuperación del IGV asumido con ocasión de la compra de hoja de coca a sus proveedores.

1.5 ENACO: Fragilidades de Gestión a la Interna

Como consecuencia de los anteriores problemas señalados, existen en ENACO diversos inconvenientes estructurales de gestión interna: comerciales, financieros, administrativos.

2. Recomendaciones

2.1 Para que ENACO cumpla su rol de control sobre la hoja de coca legal

Modificar la naturaleza institucional de ENACO, para que, de manera paulatina, transite del monopolio fallido, hacia una entidad intermediaria en la compra-venta de hoja de coca legal.

2.2 Para resolver los problemas del Padrón de Productores

Actualizar dicho Padrón **a partir de la dimensión de la demanda legal de la hoja de coca**, empleando tecnología de punta para establecer un Registro de productores legales con información que contenga: datos georreferenciados de las parcelas, y datos de productividad anual.

2.3 Para contar con un modelo eficiente de compra-venta de hoja de coca

Diseñar un sistema moderno de comercialización que permita garantizar el adecuado proceso de producción, distribución y venta de la hoja de coca. Empleando la tecnología y generando incentivos para que los proveedores de la hoja de coca cumplan con los requisitos exigidos por el Estado para el control del mercado legal de la hoja de coca.

Revisar la experiencia del modelo boliviano, como una referencia en el esfuerzo de crear un modelo cusqueño. La Unión Europea ha manifestado su interés para contribuir en este trabajo.

De manera inmediata, ENACO continúa con la compra de hoja de coca en Cusco.

2.4 Para que los precios de compra y venta de hoja de coca sean competitivos

Determinación de precios a partir de la interacción de la oferta y demanda legal de la hoja de coca.

Realizar un sistema de monitoreo de los precios en los principales puntos de compra-venta.

Exonerar a la hoja de coca del IGV.

2.5 Para resolver los problemas de gestión a la interna de ENACO

Abordar de manera integral el monopolio fallido, el padrón desactualizado, la mínima participación en la comercialización de la hoja de coca legal, la rigidez de los precios. Teniendo en cuenta la presencia de un mercado ilícito de hoja de coca que implica efectos distorsionantes en los esfuerzos por establecer el control en el mercado legal de la hoja de coca.

Priorizar -en el corto plazo- aspectos relativos al abastecimiento de hoja de coca legal en Cusco.

3. Matriz de diagnóstico y recomendaciones

Problema identificado	Diagnóstico	Recomendaciones para solucionar el problema	Tiempo de implementación
1.1. Incumplimiento del Estado para garantizar el control de la hoja de coca destinada para la demanda legal (tradicional e industrial)	El Estado peruano ha suscrito las convenciones internacionales con las Naciones Unidas en las que se compromete a eliminar la producción ilícita de hoja de coca destinada a la producción ilícita de cocaína.	Fortalecer las acciones de control para reducir los cultivos ilícitos, y salvaguardar la producción de hoja de coca para fines tradicionales e industriales.	Corto plazo
	El Estado peruano cuenta con un marco legal que reconoce y valora los usos tradicionales de la hoja de coca, y garantiza que en el territorio nacional se produzca y comercialice hoja de coca para satisfacer una demanda legal (consumo tradicional e industrial, regulado por autoridades sanitarias). Los usos tradicionales de la hoja de coca son reconocidos como Patrimonio Cultural Inmaterial de la Nación	Revisar el Marco Legal enfocado a fortalecer el sistema de comercialización de hoja de coca tradicional para los productores del Cusco.	Corto y mediano plazos
1.2. El monopolio fallido de ENACO que nunca pudo comprar el 100% de la hoja de coca de predios empadronados	Para garantizar el control del mercado tradicional e industrial de la hoja de coca, el Estado peruano creó a ENACO, como empresa pública de naturaleza monopólica. El monopolio de ENACO ha fracasado, debido a que nunca fue capaz de comprar toda la hoja de coca	Reformar y fortalecer a la ENACO para que, de manera transitoria y paulatina, deje de ser un monopolio y se convierta en una institución que asegure que toda la hoja de coca producida por productores y predios empadronados llegue a los consumidores, bajo estándares de calidad y salubridad.	Mediano plazo

	producida por los productores y predios empadronados. Antes de la creación de ENACO existió el Estanco de la Coca, y que no funcionaba como un monopolio, sino como un intermediario de transacciones. Asimismo, existe la experiencia del modelo boliviano de comercialización de la hoja de coca que puede ser una pauta para emprender la reforma de ENACO y del sistema de comercialización.	Incorporar las buenas prácticas implementadas en el modelo boliviano de comercialización de la hoja de coca, con miras a mejorarlo y establecer un modelo cusqueño de comercialización. La Unión Europea ha manifestado su interés para contribuir en este trabajo, sin condición alguna.	Mediano plazo
2. Los problemas del Padrón de productores, que nunca sirvió para identificar al 100% de productores y predios	Existe un Padrón de Productores establecido el año 1978. Desde su creación tuvo problemas: la información no fue verificada. Nunca se realizó un esfuerzo de contrastarlo con la realidad.	Actualizar el Padrón de Productores del año 1978, para garantizar la identificación real de productores y predios empadronados georreferenciados.	Mediano plazo
3. La caída constante de la compra-venta de hoja de coca a cargo de ENACO a pesar que crece la demanda tradicional de hoja de coca	ENACO nunca pudo comprar el 100% de la hoja a productores empadronados. Actualmente solo compra el 10% de la hoja de coca que demanda el mercado lícito. El 90% de la demanda lícita de hoja de coca es cubierta por el mercado informal.	Recuperar el consumo tradicional con plan a corto plazo y promover la industrialización de productos con hoja de coca, de acuerdo a la demanda del mercado.	Corto plazo
		Implementar una red de mayorista y minoristas que permitan cubrir todos los ámbitos de demanda de hoja de coca para consumo legal a nivel nacional.	Corto plazo
		Contar con un sistema de información en línea que permita monitorear las transacciones de proveedores (productores, acopiadores y vendedores), las rutas, en tiempo real.	Mediano plazo
	ENACO ha tenido problemas para vender la hoja de coca que compró a productores en el año 2020. Por ello limitó sus compras en Cusco. Dicha hoja de coca	Establecer medidas concretas respecto al stock de la hoja de coca que ENACO no ha podido vender.	Inmediato

	se encuentra en sus almacenes y ha diseñado un Plan de Acción para reducir tal stock.	Reactivar la compra de hoja de coca a productores empadronados de Cusco, mediante la inyección de capital a ENACO.	Inmediato
4. Los precios de ENACO para la compra de hoja de coca a productores empadronados no son competitivos con el mercado informal	ENACO no ofrece precios competitivos para la compra y venta de hoja de coca. Los precios definidos por ENACO no responden a la lógica del libre mercado, sino a factores políticos y administrativos, y ello no lo hace sostenible: Factor político: Los precios de compra de hoja de coca son establecidos como medida de solución a un conflicto social. Factor burocrático: Los precios de venta de hoja de coca son establecidos pensando en cubrir los costos administrativos de ENACO e incluye el IGV asumido al momento de comprar hoja de coca a sus proveedores. A diferencia de ello, el mercado informal si define precios de acuerdo al libre mercado, y ofrece mayor ventaja de la que ofrece actualmente ENACO.	Implementar una política de precios en función al mercado, tomando en cuenta la estacionalidad y ámbitos geográficos, en función a la oferta y demanda del mercado.	Mediano plazo
		Implementar un sistema de seguimiento de precios de hoja de coca del consumidor final en los principales mercados de consumo a nivel nacional. Esta información será relevante para la definición de los precios de compra y de venta de ENACO.	Mediano plazo
		Exoneración de IGV para las transacciones de compra-venta de hoja de coca.	Mediano plazo
5. Problemas de gestión de ENACO	Persiste en ENACO diversos inconvenientes de gestión: comerciales, logísticos, financieros, administrativos.	Cuantificar necesidades operativas de ENACO y de financiamiento	Corto plazo
		Cerrar y o reducir las unidades operativas (de compra y venta) de ENACO que no funcionan bien, previo análisis	Corto plazo

ANEXO 14



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



"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 155-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 13 de octubre del 2021.

Señora

LORENA DE GUADALUPE MASÍAS QUIROGA

Directora Ejecutiva

Fondo Nacional de Financiamiento de la

Actividad Empresarial del Estado – FONAFE

Presente. -

Asunto : Remisión Acuerdo de Directorio N° 019-2021

De mi especial consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a Usted, con la finalidad de hacer de su conocimiento el "Documento de Bases para el Modelo de Organización y Comercialización de la Hoja de Coca", tal cual ha sido aprobado por el Directorio de la empresa con fecha 17.09.2021, con la finalidad de contribuir a fortalecer el cumplimiento del mandato de la Empresa Nacional de la Coca S.A. de salvaguardar el consumo legal de hoja de coca, propósito para el cual se requiere seguir contando con el apoyo de la Corporación que Ud. dirige.

Dicho documento de bases ha sido elaborado conforme al compromiso declarado por los señores Directores en la Sesión de Directorio N° 001-2021 de fecha 24 de mayo del 2021.

Sin otro particular, hago propicia la oportunidad, para renovarles los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente

Cristian E. Galarza Mesías

GERENTE GENERAL (e)



**TRANSCRIPCION DE ACUERDO
SESIÓN DE DIRECTORIO N° 009-2021
17 DE SETIEMBRE DE 2021**

La abogada Linda Francesca Baquerizo Núñez, Secretaria Letrada:

CERTIFICA:

Que, en la sesión N° 009-2021, de fecha 17 de setiembre de 2021 del Directorio de la Empresa Nacional de la Coca S.A, se aprobó el Acuerdo N° 019-2021, que se encuentra registrado en el acta de la mencionada sesión, cuya original obra en el libro de Actas del Directorio.

ORDEN DEL DIA:

DOCUMENTO DE BASES MODELO DE ORGANIZACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA.

VISTO:

El compromiso declarado por el Directorio en la sesión 001-2021 de fecha 24 de mayo del 2021, de repensar el Modelo de organización y comercialización de la Empresa Nacional de la Coca - ENACO S.A. involucrando a las organizaciones de productores cocaleros representadas en el Consejo Supervisor de la Comercialización de la Hoja de Coca, creado por RM 072-2021-PCM, para que aporten a ese propósito.

CONSIDERANDO:

Que, el Estatuto Social de la Empresa Nacional de la Coca S.A. en su artículo 2° señala que ENACO normará su funcionamiento de conformidad con lo dispuesto en la Constitución Política del Perú de 1993, las disposiciones legales en vigencia y en lo que corresponda por la Ley General de Sociedades y las Directivas y Disposiciones emitidas por FONAFE;

Que, de acuerdo al artículo 31° del Estatuto Social de la empresa, el Directorio tiene amplias facultades para la gestión, dirección y representación legal de la sociedad y puede adoptar todo tipo de acuerdos que el propio Estatuto o la ley no reserven expresamente a la junta general de accionistas, sin más limitaciones que las establecidas por las disposiciones legales vigentes;

El Directorio, en virtud de las facultades conferidas en el artículo 31 del Estatuto Social de la empresa, luego de las deliberaciones del caso, por unanimidad acuerda:



ACUERDO N° 019-2021

1. Aprobar el Documento de Bases Modelo de Organización y Comercialización de la hoja de coca, que forma parte del **Anexo** de esta Acta.
2. Informar del presente acuerdo tanto a la Presidencia del Consejo de Ministros como al FONAFE, en expresión del cumplimiento por el Directorio del compromiso asumido en su sesión 001-2021 del 24 de mayo del 2021, acompañando el documento objeto del presente acuerdo.
3. Resaltar ante la Presidencia del Consejo de Ministros la necesidad de sostener el apoyo del Poder Ejecutivo para avanzar en la implementación de la Hoja de Ruta para la modernización de la comercialización de la hoja de coca legal en el Perú.
4. Dispensar el presente acuerdo del trámite de lectura y aprobación del acta.

Así consta en actas.

Lima, 17 de setiembre del 2021.

Abog. LINDA FRANCESCA BAQUERIZO NUÑEZ
Asesor Legal – Secretaria Letrado del Directorio (e)
Empresa Nacional de la Coca ENACO S.A.

Perú: Hacia la Modernización del Sistema de Comercialización De Hoja de Coca Legal

Introducción

Este documento tiene como objetivo central presentar las principales recomendaciones que definen la hoja de ruta para la modernización del sistema de comercialización de hoja de coca legal en el Perú y la reestructuración de la Empresa Nacional de la Coca (ENACO).

En efecto, el presente documento es resultado de un proceso de diálogo abierto entre las instituciones del Estado y las organizaciones sociales del Cusco, con el propósito de revalorar el mercado tradicional de la hoja de coca acordes a los nuevos tiempos, y que respete las tradiciones y la salud de la ciudadanía.

De esta manera se sintetiza las recomendaciones y opiniones presentadas el pasado 17 de junio de 2021, por la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), la Empresa Nacional de la Coca (ENACO), la Comisión Nacional para el Desarrollo y Vida sin Drogas (DEVIDA), el Gobierno Regional de Cusco, la Municipalidad Provincial de Calca, la Municipalidad de Kosñipata, la Municipalidad Provincial de La Convención (MPLC), la Municipalidad de Quellouno, la Federación Distrital De Campesinos de Yanatile (FEDICAY), la Federación de campesinos La Convención (FEPCACYL), y la Federación Distrital de Productores de Coca del Valle de Kosñipata (FEDCAVAK).

De manera complementaria, para la elaboración de este documento se ha empleado las siguientes fuentes de información documental:

- PCM (2021): La problemática del sistema de comercialización de la hoja de coca. Elementos para un Plan de Acción.
- PCM (2021): Elaboración de línea de base y plan piloto sobre la producción y comercialización de la hoja de coca.
- PCM (2021): Informe ejecutivo de la situación Económica, Financiera y Estratégica de ENACO. Hoja de ruta para la recuperación económica.
- Unión Europea (2020): Diagnóstico y propuesta de un nuevo sistema de comercialización de hoja de coca en el Perú. Estudio solicitado por DEVIDA.
- Unión Europea (2020): Estimación de la adquisición y tipos de uso industrial de la hoja de coca en el Perú. Informe sobre análisis de cantidad y evolución de compra de coca para fines industriales. Estudio solicitado por DEVIDA para el SISCOD.
- INEI (2020): Encuesta Nacional de Hogares sobre Consumo Tradicional de la Hoja de Coca 2019. Estudio solicitado por DEVIDA para el SISCOD
- DEVIDA (2020): Informe sobre Demanda Hoja de Coca para fines tradicionales e industriales.
- Unión Europea (2019): Propuesta sobre mejora del sistema de comercialización de la hoja de coca legal a través de la modernización institucional de ENACO. Estudio solicitado por DEVIDA.

El documento está dividido en tres partes. La **primera sección** describe la síntesis de los principales problemas a resolver, a manera de diagnóstico. En la **segunda sección** se describe la síntesis de las recomendaciones formuladas por los actores que participaron en la reunión del 17 de junio 2021; y en la **tercera sección**, se presenta una matriz general en donde se establece la temporalidad del proceso de implementación de cada una de las recomendaciones.

1. Diagnóstico: Principales Problemas

1.1 Rol del Estado y el Control de la Hoja de Coca Legal

En el marco de sus responsabilidades, el Estado peruano creó a la ENACO, otorgándole el monopolio del comercio de la hoja de coca. ENACO, de acuerdo a ley (Decreto Ley 22370), debería captar el 100% de la hoja de coca proveniente de los productores y predios empadronados. Sin embargo, en la realidad, ENACO ejerce un **monopolio fallido**, y a pesar de sus múltiples mejoras internas, nunca ha podido cumplir con su rol monopólico.

1.2 Padrón de Productores

Desde su creación en 1978 (Decreto Ley 22095), el **Registro de Productores Legales** presenta **serios problemas**, que no permiten conocer la realidad de los actuales poseedores y la ubicación de sus predios. Muchos productores han fallecido desde aquella época, y se requiere utilizar tecnología para determinar la ubicación real de los predios. En suma, hay que actualizar el padrón de productores.

1.3 ENACO y la Compra-Venta de Hoja de Coca

Hoy existen más consumidores de hoja de coca: 4.5 millones en el 2003; cerca de 6 millones en el 2019. Consecuentemente se requiere una mayor cantidad de hoja de coca para fines tradicionales: 8,700 toneladas en el 2003; cerca de 12,000 toneladas en el 2019. Sin embargo, ENACO compra cada vez menos cantidad de hoja de coca: 2,641 toneladas en 2010; 1,405 toneladas en 2019. En síntesis, hay cada vez menos productores empadronados que venden a ENACO su producción de hoja de coca.

En el primer trimestre del 2021, ENACO experimentó restricciones de liquidez que afectaron la compra de hoja de coca en Cusco. Resultado de dificultades para vender gran parte de la hoja de coca adquirida en el año 2020.

1.4 ENACO: Poca Competitividad de sus Precios

En lo que atañe a la compra de hoja de coca, los precios que ofrece ENACO son poco competitivos en relación a los precios que paga el mercado informal. A diferencia de los comerciantes informales, ENACO no puede ser flexible con los precios de la hoja de coca. Por ello, no varía sus precios y los mantiene fijos por periodos prolongados.

En lo que concierne a la venta de hoja de coca, ENACO incorpora en el precio sus costos operativos que incluyen la recuperación del IGV asumido con ocasión de la compra de hoja de coca a sus proveedores.

1.5 ENACO: Fragilidades de Gestión a la Interna

Como consecuencia de los anteriores problemas señalados, existen en ENACO diversos inconvenientes estructurales de gestión interna: comerciales, financieros, administrativos.

2. Recomendaciones

2.1 Para que ENACO cumpla su rol de control sobre la hoja de coca legal

Modificar la naturaleza institucional de ENACO, para que, de manera paulatina, transite del monopolio fallido, hacia una entidad intermediaria en la compra-venta de hoja de coca legal.

2.2 Para resolver los problemas del Padrón de Productores

Actualizar dicho Padrón **a partir de la dimensión de la demanda legal de la hoja de coca**, empleando tecnología de punta para establecer un Registro de productores legales con información que contenga: datos georreferenciados de las parcelas, y datos de productividad anual.

2.3 Para contar con un modelo eficiente de compra-venta de hoja de coca

Diseñar un sistema moderno de comercialización que permita garantizar el adecuado proceso de producción, distribución y venta de la hoja de coca. Empleando la tecnología y generando incentivos para que los proveedores de la hoja de coca cumplan con los requisitos exigidos por el Estado para el control del mercado legal de la hoja de coca.

Revisar la experiencia del modelo boliviano, como una referencia en el esfuerzo de crear un modelo cusqueño. La Unión Europea ha manifestado su interés para contribuir en este trabajo.

De manera inmediata, ENACO continúa con la compra de hoja de coca en Cusco.

2.4 Para que los precios de compra y venta de hoja de coca sean competitivos

Determinación de precios a partir de la interacción de la oferta y demanda legal de la hoja de coca.

Realizar un sistema de monitoreo de los precios en los principales puntos de compra-venta.

Exonerar a la hoja de coca del IGV.

2.5 Para resolver los problemas de gestión a la interna de ENACO

Abordar de manera integral el monopolio fallido, el padrón desactualizado, la mínima participación en la comercialización de la hoja de coca legal, la rigidez de los precios. Teniendo en cuenta la presencia de un mercado ilícito de hoja de coca que implica efectos distorsionantes en los esfuerzos por establecer el control en el mercado legal de la hoja de coca.

Priorizar -en el corto plazo- aspectos relativos al abastecimiento de hoja de coca legal en Cusco.

3. Matriz de diagnóstico y recomendaciones

Problema identificado	Diagnóstico	Recomendaciones para solucionar el problema	Tiempo de implementación
1.1. Incumplimiento del Estado para garantizar el control de la hoja de coca destinada para la demanda legal (tradicional e industrial)	El Estado peruano ha suscrito las convenciones internacionales con las Naciones Unidas en las que se compromete a eliminar la producción ilícita de hoja de coca destinada a la producción ilícita de cocaína.	Fortalecer las acciones de control para reducir los cultivos ilícitos, y salvaguardar la producción de hoja de coca para fines tradicionales e industriales.	Corto plazo
	El Estado peruano cuenta con un marco legal que reconoce y valora los usos tradicionales de la hoja de coca, y garantiza que en el territorio nacional se produzca y comercialice hoja de coca para satisfacer una demanda legal (consumo tradicional e industrial, regulado por autoridades sanitarias). Los usos tradicionales de la hoja de coca son reconocidos como Patrimonio Cultural Inmaterial de la Nación	Revisar el Marco Legal enfocado a fortalecer el sistema de comercialización de hoja de coca tradicional para los productores del Cusco.	Corto y mediano plazos
1.2. El monopolio fallido de ENACO que nunca pudo comprar el 100% de la hoja de coca de predios empadronados	Para garantizar el control del mercado tradicional e industrial de la hoja de coca, el Estado peruano creó a ENACO, como empresa pública de naturaleza monopólica. El monopolio de ENACO ha fracasado, debido a que nunca fue capaz de comprar toda la hoja de coca	Reformar y fortalecer a la ENACO para que, de manera transitoria y paulatina, deje de ser un monopolio y se convierta en una institución que asegure que toda la hoja de coca producida por productores y predios empadronados llegue a los consumidores, bajo estándares de calidad y salubridad.	Mediano plazo

	producida por los productores y predios empadronados. Antes de la creación de ENACO existió el Estanco de la Coca, y que no funcionaba como un monopolio, sino como un intermediario de transacciones. Asimismo, existe la experiencia del modelo boliviano de comercialización de la hoja de coca que puede ser una pauta para emprender la reforma de ENACO y del sistema de comercialización.	Incorporar las buenas prácticas implementadas en el modelo boliviano de comercialización de la hoja de coca, con miras a mejorarlo y establecer un modelo cusqueño de comercialización. La Unión Europea ha manifestado su interés para contribuir en este trabajo, sin condición alguna.	Mediano plazo
2. Los problemas del Padrón de productores, que nunca sirvió para identificar al 100% de productores y predios	Existe un Padrón de Productores establecido el año 1978. Desde su creación tuvo problemas: la información no fue verificada. Nunca se realizó un esfuerzo de contrastarlo con la realidad.	Actualizar el Padrón de Productores del año 1978, para garantizar la identificación real de productores y predios empadronados georreferenciados.	Mediano plazo
3. La caída constante de la compra-venta de hoja de coca a cargo de ENACO a pesar que crece la demanda tradicional de hoja de coca	ENACO nunca pudo comprar el 100% de la hoja a productores empadronados. Actualmente solo compra el 10% de la hoja de coca que demanda el mercado lícito. El 90% de la demanda lícita de hoja de coca es cubierta por el mercado informal.	Recuperar el consumo tradicional con plan a corto plazo y promover la industrialización de productos con hoja de coca, de acuerdo a la demanda del mercado.	Corto plazo
		Implementar una red de mayorista y minoristas que permitan cubrir todos los ámbitos de demanda de hoja de coca para consumo legal a nivel nacional.	Corto plazo
		Contar con un sistema de información en línea que permita monitorear las transacciones de proveedores (productores, acopiadores y vendedores), las rutas, en tiempo real.	Mediano plazo
	ENACO ha tenido problemas para vender la hoja de coca que compró a productores en el año 2020. Por ello limitó sus compras en Cusco. Dicha hoja de coca	Establecer medidas concretas respecto al stock de la hoja de coca que ENACO no ha podido vender.	Inmediato

	se encuentra en sus almacenes y ha diseñado un Plan de Acción para reducir tal stock.	Reactivar la compra de hoja de coca a productores empadronados de Cusco, mediante la inyección de capital a ENACO.	Inmediato
4. Los precios de ENACO para la compra de hoja de coca a productores empadronados no son competitivos con el mercado informal	ENACO no ofrece precios competitivos para la compra y venta de hoja de coca. Los precios definidos por ENACO no responden a la lógica del libre mercado, sino a factores políticos y administrativos, y ello no lo hace sostenible: Factor político: Los precios de compra de hoja de coca son establecidos como medida de solución a un conflicto social. Factor burocrático: Los precios de venta de hoja de coca son establecidos pensando en cubrir los costos administrativos de ENACO e incluye el IGV asumido al momento de comprar hoja de coca a sus proveedores. A diferencia de ello, el mercado informal si define precios de acuerdo al libre mercado, y ofrece mayor ventaja de la que ofrece actualmente ENACO.	Implementar una política de precios en función al mercado, tomando en cuenta la estacionalidad y ámbitos geográficos, en función a la oferta y demanda del mercado.	Mediano plazo
		Implementar un sistema de seguimiento de precios de hoja de coca del consumidor final en los principales mercados de consumo a nivel nacional. Esta información será relevante para la definición de los precios de compra y de venta de ENACO.	Mediano plazo
		Exoneración de IGV para las transacciones de compra-venta de hoja de coca.	Mediano plazo
5. Problemas de gestión de ENACO	Persiste en ENACO diversos inconvenientes de gestión: comerciales, logísticos, financieros, administrativos.	Cuantificar necesidades operativas de ENACO y de financiamiento	Corto plazo
		Cerrar y o reducir las unidades operativas (de compra y venta) de ENACO que no funcionan bien, previo análisis	Corto plazo

ANEXO 15



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

Viceministerio
de Gobernanza Territorial

HOJA DE RUTA PARA LA MODERNIZACIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA Y REFORMA DE ENACO



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

Viceministerio
de Gobernanza Territorial

Índice

1. Objetivos
2. Problemas
3. Demandas
4. Medidas Inmediatas
5. Medidas de mediano y largo plazo
6. Conclusiones

1. Objetivos



- Promover acciones para el fortalecimiento de la comercialización de la hoja de coca de manera sostenible.



- Proponer acciones para la reestructuración de la Empresa Nacional de Comercialización de Coca.



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

Viceministerio
de Gobernanza Territorial

2. Problemas identificados

El Estado no ejerce el control de la producción y comercialización de la HC. ENACO sólo compra el 10% de la producción de coca en el Perú.

El padrón de productores no permite conocer la realidad de los actuales poseionarios y la ubicación de sus predios

No existe planificación en la producción, industrialización y comercialización de HC (ENACO) el cual genera coca ilegal e informal

Deficiente gestión interna genera altos costos de producción y costos operativos.

Consecuencia

Incremento de la ilegalidad e informalidad

Resultados Financieros en los últimos años negativos (2017 al 2020).
ENACO no dispone de recursos para comprar coca y continuar las actividades



Insostenibilidad de la empresa para su funcionamiento

3. DEMANDAS REALIZADAS EN EL CONSEJO SUPERVISOR

Corto plazo

- Almacenamiento diferenciado por calidad de hoja de coca, Cal 1,2,3.
- Retorno de la sede central de ENACO a Cusco, Gerencia General y otras Gerencias
- Que se respete la tabla de clasificación y precios
- Que la SBN disponga la ampliación del plazo de cesión de uso del terreno en SJM a favor de ENACO
- Que se garantice la compra de hoja de coca hasta el 2022

Mediano y largo plazo

- Reestructuración integral de ENACO
- Reestructuración del sistema comercial, con o sin ENACO. Que participen otras empresas.
- Eliminación del IGV
- Creación del Viceministerio de hoja de coca (Modelo Boliviano)
- Implementación de una planta industrial en Lima, para industrializar la HC.

4. MEDIDAS INMEDIATAS CON ENACO

Acciones recomendadas para atender los pedidos de los gremios	Actor responsable
• Aprobar e implementar un protocolo de almacenamiento de hoja de coca	ENACO
• Disponer el retorno de la sede central a la ciudad del Cusco.	DIRECTORIO ENACO
• Implementar un sistema de control de calidad según la tabla de clasificación técnica de HC.	ENACO
• Solicitar a la SBN la ampliación de cesión en uso del terreno en SJM	ENACO
A favor de ENACO	



PERÚ

Presidencia
del Consejo de Ministros

Viceministerio
de Gobernanza Territorial

MEDIDAS INMEDIATAS CON ENACO

Acciones recomendadas para mitigar la crisis comercial y financiera	Actor responsable
• Reducir el stock de hoja de coca mediante el incremento de industrialización	ENACO
• Identificar clientes potenciales en los canales de comercialización tradicionales e industriales.	ENACO
• Esperar la respuesta oficial de KLM, de ser negativa, contratar un chárter para el envío del producto a Holanda.	DIRECTORIO – ENACO
• Optimizar los costos operativos .	ENACO
• Solicitar a FONAFE que los préstamos se conviertan en inyección de capital, y de ser negativa la respuesta, solicitar ampliación de plazo para su devolución	DIRECTORIO ENACO

5. MEDIDAS A MEDIANO Y LARGO PLAZO CON ENACO

Acciones para garantizar el control de la hoja de coca destinada para la demanda legal (tradicional e industrial)	Actores responsables
• Crear un órgano que regule la compra y venta de HC, y que además realice acciones de control de la comercialización.	ENACO – FONAFE-MIDAGRI
• Con apoyo de la PNP – MP- fortalecer las acciones de control de los cultivos ilícitos, y salvaguardar la producción de hoja de coca para fines tradicionales e industriales	ENACO – PNP- MP
• Comprometer a la SUNAT en la fiscalización al comercio ilegal de Hoja de Coca principalmente en carreteras	ENACO – SUNAT-PNP
• Actualizar el Padrón de Productores, empleando la tecnología para registrar a los actuales productores, georreferenciando sus parcelas, y definiendo su productividad anual.	ENACO – MIDAGRI-DRAS REGIONALES

MEDIDAS A MEDIANO Y LARGO PLAZO CON ENACO

Acciones para enfrentar los problemas de ENACO para comprar y vender	Actores responsables
• Diseñar un sistema de comercialización que garantice un adecuado proceso de producción, distribución y venta de hoja de coca.	ENACO – FONAFE
• Implementar una estrategia de precios en función al mercado, tomando en cuenta la estacionalidad y ámbitos geográficos.	ENACO
• Implementar un sistema de información de los precios, mercados en los principales puntos de compra-venta	ENACO
• Exonerar del pago de IGV para la compra-venta de hoja de coca.	ENACO – SUNAT-MEF

5. MEDIDAS A MEDIANO Y LARGO PLAZO CON ENACO

Propuesta para enfrentar los problemas de ENACO para comprar y vender	Actores responsables
Potenciar las líneas de productos mas rentables basados en criterios de eficiencia y rentabilidad y dejar de producir aquellos que no generar niveles aceptables de utilidad.	ENACO – FONAFE
Control social comunitario en áreas y volumen de producción en territorio	ENACO – PNP- MIDAGRI

MEDIDAS A MEDIANO Y LARGO PLAZO CON ENACO

Acciones para enfrentar los problemas de gestión interna	Actores
• Desarrollar un plan de comercialización considerando nuevos territorios y/o zonas de ventas, así como canales de distribución.	ENACO
• Estudio inmediato de determinación de costo de producción de la hoja de coca	ENACO
• Determinación de centros de costos por área o unidad empresarial para conocer los gastos y costos en que se incurre	ENACO
• Cuantificación de las necesidades de capital de trabajo y operativo con el fin de cubrir las obligaciones a corto y mediano plazo	ENACO
• Determinación de la capacidad productiva de la empresa a fin de saber las condiciones de capacidad operativa y productiva de la misma	ENACO
• Determinar la necesidad de personal mínimo requerido para operar en condiciones de restructuración empresarial. Reestructuración del área de innovación y desarrollo	ENACO

6. MEDIDAS A MEDIANO PLAZO SIN ENACO

Acciones en el escenario de disolución de ENACO	Actores
• Derogación de los artículos del Decreto Ley 22095 y la Ley Orgánica de ENACO	PCM- CONGRESO
• Disolución y liquidación progresiva de ENACO con transferencia de activos: Declarar a la organización en reestructuración empresarial sin generar sanciones y multas laborales (MTPE)	FONAFE - MTPE
• Apoyo en infraestructura de sector cafetalero y cacaoero, COCLA	MIDAGRI
• Creación de Empresa Regional para la Industrialización de la Coca	GORE CUSCO
• Inyección financiera a la empresa regional	GORE CUSCO- MEF

MEDIDAS A MEDIANO PLAZO SIN ENACO

Acuerdos para el Control Social	ACTORES
• Diseño, Organización y Difusión de propuesta de nuevo Empadronamiento y Control Social, en La Convención, Yanatile y Calca • Nuevo Empadronamiento y Actualización del Registro, por Anexos, Comunidades y Caseríos. Elaboración de Fichas, recojo de datos • Implementación del Control Social, primera fase de recojo de propuestas, elaboración de Reglamento y Validación. Segundo momento, control y supervisión	MINAGRI MINAGRI MIANGRI- ORGANIZACIONES

Conclusiones

- Existe dos alternativas; 1. reorganizar y fortalecer la capacidad de gestión de ENACO para su continuidad en la comercialización de hoja de coca, 2. Disolución de la empresa y crear una nueva empresa regional piloto para la comercialización de hoja de coca.
- Para la primera alternativa, urge una inyección financiera a ENACO previo análisis para garantizar la compra de coca en el corto plazo, de lo contrario se puede generar conflictos sociales.
- Es necesario realizar cambios internos a corto plazo para su funcionamiento en marco a las demandas de los gremios cocaleros, estos no genera costos adicionales y podrían ayudar a mejorar la gestión operativa. La reestructuración interna esta ligada a generar nuevos productos y expansión de mercado tradicional e industrial
- En el caso sin ENACO, bajo la posibilidad de disolver la empresa, es necesario diseñar un nuevo modelo de comercialización basado en un piloto para la región Cusco, con posibilidad de escalamiento nacional.

ANEXO 16

**"PROPUESTA DE CAMBIO DEL REGIMEN DE CONTROL DE LA PRODUCCION,
ACOPIO, INDUSTRIALIZACION Y COMERCIALIZACION DE LA HOJA DE COCA
LEGAL EN EL PAÍS"**

(Propuesta DEVIDA al 07 de abril de 2022)

Resumen de la Propuesta

1. Existe una sostenida pérdida de participación en el mercado legal de la hoja de coca por parte de ENACO, y ello se ha convertido en un problema socio económico de carácter estructural que obliga a propiciar cambios, desde una mirada integral de responsabilidad, de otras entidades que están en la estructura del Estado.
2. Las instancias del Estado que tienen por función realizar la comercialización e industrialización benéfica de la hoja de coca con fines lícitos son PCM y FONAFE-ENACO. DEVIDA asume la conducción de la Política Nacional contra las Drogas al 2030 y aunque no forma parte del Directorio de ENACO, tiene opinión y ha realizado investigaciones sobre la comercialización legal de la hoja de coca.
3. DEVIDA propone, en coincidencia con FONAFE que ha planteado la propuesta del modelo "Organismo Supervisor de la Producción y Comercialización de la Hoja de Coca, plantas medicinales y sus derivados", la necesidad de crear una instancia estatal que reemplace a la actual empresa monopólica (ENACO).
4. Mientras se construye esta instancia supervisora, es indispensable al menos durante un año para prevenir la conflictividad social, comprar hoja de coca a los actuales productores empadronados y a los que defina el nuevo padrón a construir, sugiriendo los siguientes pasos:
 - a) La actual ENACO debe elaborar y proponer los procedimientos para una determinación flexible de los precios de compra y de venta que alcance a la mayor cantidad de productores y consumidores tradicionales.
 - b) La actual ENACO debe facilitar la compra de hoja de coca por parte de los más de 300 emprendimientos industrializadores, debidamente registrados que existen actualmente en el país.
 - c) Respecto al mercado informal actualmente existente, se propone: a) una mayor intervención de la SUNAT para eliminar el IGV a la hoja de coca y b) Mayor otorgamiento de recursos al MINITER para las operaciones de control y fiscalización de este mercado
 - d) Para controlar la oferta excedentaria de los cultivos de coca que alimentan el mercado informal y el TiD, es necesario construir un **nuevo padrón, moderno, efectivo, con control social comunitario**, usando todos los medios de orden preventivo, de incentivos y de represión.
 - e) Mientras se cambia de régimen es indispensable conseguir los fondos necesarios para el funcionamiento del actual régimen con las correcciones que se pudieran realizar en el camino.
 - f) Una de las posibilidades más seguras de cobertura es recurrir a COFIDE para crear un fondo Fiduciario de Crédito para manejo administrativo contable transitorio a través de un Consejo integrado por representantes de FONAFE, la PCM, COFIDE y de los productores cultivadores de hoja de coca.

- g) Este colegiado debe tomar la decisión de una inyectar fondos a la actual ENACO por única vez, a fin de: a) seguir comprando hoja de coca a los productores empadronados y vendiendo a los consumidores tradicionales e industriales benéficos y b) apoyar a la entidad empresarial de nivel regional del Cusco, que absorba el proceso de industrialización benéfica de la hoja de coca.
 - h) Se estima que el Fondo Fiduciario, proveniente de un crédito complementario de COFIDE, el Banco de la Nación o el BCR (Reactiva Perú por pandemia), debería ser de por lo menos S/. 5.0 millones soles.
5. Consideramos que, en coordinación con la Cancillería y poniendo en funcionamiento los procedimientos legales existentes (Comisión Estupefacientes, OMS, JIFE, UNODC), podemos poner en conocimiento de las instancias internacionales, el mecanismo alternativo que aquí proponemos que cumple cabalmente con las obligaciones internacionales del Perú.

El consumo tradicional de coca en la Región Andina

- 6. El cultivo y la producción de hoja de coca en el Perú y otros países andinos, tiene principalmente consideraciones culturales y gran significado para la identidad andino-amazónica. Tiene en el Perú una legislación diferenciadora, obsoleta y contradictoria: parcialmente legal el cultivo e ilegal la comercialización informal. Por lo menos 9 millones de personas – 5.9 millones en el Perú, 2.5 millones en Bolivia y varias centenas de miles en el norte de Argentina, Chile y en el Cauca en Colombia – consumen esta planta de manera tradicional, la consideran sagrada y plantean la necesidad de conservarla, revalorarla e industrializarla para fines benéficos.
- 7. Las estimaciones existentes son diversas y confusas, pero además las pocas encuestas o censos de "acullicadores" en Bolivia o "plochadores" en el Perú, han estado y están sesgadas por prejuicios anti-coca y anti-cocaleros. Sin embargo, durante los años 2001 a 2004, los agricultores cocaleros del Perú y Bolivia organizados como movimientos sociales y políticos, estuvieron de acuerdo y solicitaron a sus gobiernos realizar estudios y encuestas que permitieran distinguir el cultivo, producción, comercio, transformación y consumo legal de la coca del uso ilegal para el tráfico de pasta básica y clorhidrato de cocaína.

El consumo tradicional de coca en el Perú.

- 8. A consecuencia de las marchas de los productores de coca producidas entre el 2001 y el 2004, el INEI realizó por encargo de DEVIDA (2003), la Primera Encuesta Nacional sobre Consumo Tradicional e Industrial de la Hoja de Coca (FNHCO) y 10 años después, en el 2013, se realizó la Segunda (FNHCO). Para sorpresa de muchos, los resultados arrojaron cifras significativas. Por un lado, la encuesta del 2003 estableció que en el país había 4,6 millones de consumidores tradicionales de la hoja de coca y, 10 años después la encuesta del 2013 arrojó 5.2 millones de consumidores tradicionales. Según las encuestas, a nivel nacional la hoja de coca consumida en el 2013 ascendió a 10,728 tm, lo que representaba un incremento del 22.1% respecto al año 2003 que fue de 8,787 tm. En términos de has sembradas esta cifra significó aproximadamente que en el 2003 se requerían entre 9,760 y 14,645 has, con una productividad de 900 kg/ha/año en el Alto Huallaga y 600 kg/ha/año en La Convención y Lares. La extensión necesaria para satisfacer el mercado legal, subió a 11,929 y 17,880 has en el 2013, dependiendo de la productividad. Es decir, más del 30% de los

cultivos de coca en el 2013, habrían sido para el consumo tradicional o industrial benéfico.

9. El 2019, el INEI realizó la Tercera Encuesta sobre consumo tradicional de coca. Los principales resultados señalan que la cantidad de hoja de coca que se demanda para fines tradicionales e industriales asciende a 11,712 tm. y que 5.9 millones de personas consumieron hoja de coca tradicional ese año, lo cual representa un crecimiento de más del 29% respecto al 2013. Este crecimiento se dio especialmente en la Costa y en Lima Metropolitana. Esta demanda, no pudo ser atendida por ENACO.

La Convención de Viena y recomendaciones de la OMS.

10. La Convención Única de Estupefacientes de 1961 en su artículo 28 1, ordena a los Estados partes a: *1. Las Partes que permitan el cultivo del arbusto de coca aplicarán al mismo y a las hojas de coca el sistema de fiscalización establecido en el artículo 23 para la fiscalización de la esmeralda; pero, respecto del inciso 2 d de ese artículo, la obligación impuesta al Organismo allí aludido será solamente de tomar posesión material de la cosecha lo más pronto posible después del fin de la misma* (subrayado nuestro).

Es decir, ni siquiera cuando las normas de Derecho Internacional obligaban a la extinción del arbusto y el acultivo, se planteó la figura del monopolio. Solamente fue una disposición interna, el Decreto Ley 22095 (1978), el que estableció la obligación de compra¹. Un Régimen Alternativo no está obligado ni al monopolio ni a la compra compulsiva.

11. La Convención de Viena de 1988 estableció en el inciso 2 de su Artículo 14 que *"las medidas que se adopten deberán respetar los derechos humanos fundamentales y tendrán debidamente en cuenta los usos tradicionales lícitos, donde al respecto exista evidencia histórica, así como la protección del medio ambiente"*.
12. Por otro lado, un estudio de la Organización Mundial de la Salud (OMS/UNICRI) de marzo de 1995, sostiene que: a) El consumo de la hoja de coca parece no tener efectos físicos negativos y puede tener un valor terapéutico como tónico. b) Sería del mayor interés descubrir cuáles son los efectos positivos a la salud del masticado de la hoja de coca. c) Sería interesante investigar si estos efectos son transferibles desde las comunidades tradicionales a otros países y culturas. d) La OMS/PSA deberían investigar los beneficios terapéuticos de la hoja de coca.

Rol y situación actual de ENACO.

¹ Decreto Ley N° 22095, "Ley de Represión del Tráfico Lícito de Drogas, publicado en el Diario Oficial "El Peruano" el 21 de febrero de 1978.

13. ENACO fue creada en 1978 como la única empresa autorizada por el Estado para comprar y vender hoja de coca y sus derivados. Como parte de sus funciones, asume el Registro de Productores de Hoja de Coca, así como la determinación anual de los fondos que le deben vender obligatoriamente la totalidad de la producción de la hoja de coca, normar y controlar el acopio, secado y transporte de la Hoja de Coca a fin que no derive hacia fines ilícitos, empadronar a los productores de Hoja de Coca, expedir, previa calificación, las licencias que autoricen la actividad de comercialización y sancionar a las personas naturales o jurídicas que infrinjan las normas de comercialización de la hoja de coca. En muy contadas oportunidades pudo cumplir su compromiso.
14. La situación económico-financiera y administrativo-institucional de ENACO puede ser resumida de la siguiente forma:
- a. De las 10,700 TM necesarias para satisfacer la demanda de hoja de coca para el consumo tradicional de 5.9 millones de consumidores, su industrialización benéfica y la exportación industrial, la empresa sólo ha acopiado un máximo de 2,000 TM en los últimos años.
 - b. La empresa ha solicitado varios préstamos al FONAFE para cumplir su compromiso de compra de coca legal principalmente en Cusco, y el último de ellos por 3.8 millones fue aprobado y entregado a la empresa en diciembre de 2021, los que según el actual Gerente General de ENACO alcanzaría para comprar hoja de coca a los agricultores hasta el mes de junio de 2022.
 - c. Estos recursos transferidos por el FONAFE a ENACO, según testimonio de los agricultores de La Convención, fueron utilizados principalmente para pagar planillas, honrar deudas a la misma FONAFE y proveedores, quedando un saldo actual de 150 mil soles para comprar hoja de coca a los agricultores de La Convención – Cusco.
 - d. El régimen de control monopólico de ENACO ha seguido inmutable e invariable en el tiempo, pese a ser inconstitucional (art 61 de la Constitución que prohíbe los monopolios en el país).
 - e. Además, ENACO ha perdido capacidad de acopio, manejo y control de la comercialización de la hoja de coca. Los diversos intentos de reforma, restructuración y/o fortalecimiento, no han resuelto los problemas fundamentales de la empresa: su misión, los errores de sus principales mecanismos (padrón y monopolio).
 - f. Por lo demás, han generado un serio problema económico y financiero a los sucesivos Gobiernos, que se viene arrastrando desde hace años. No obstante, existe el antecedente histórico de la existencia de un régimen legal, el Estanco de la coca, administrado por privados con supervisión estatal (1876-1960), alrededor de la coca, la cocaína y sus derivados legales².
15. Es importante advertir que la caída en las compras de hoja de coca a través de ENACO se debería a su deficiente política de compra y comercialización, debido a que al parecer los precios que pagan los competidores informales y las facilidades de recojo de la hoja de coca han logrado la preferencia de los productores. Entre 1990 y 2017, ENACO compró 73,439 TM de hoja de coca, no logrando comprar en el mismo periodo los 3 332 278 TM que se presume fueron destinados a la producción de drogas para el narcotráfico. La Comisión Especial Multipartidaria a favor del VRAEM realizó en 2019 un exhaustivo estudio sobre el cultivo, producción, erradicación y adquisición de la hoja de la coca a nivel nacional y cuyos resultados se detallan en el cuadro siguiente.

² GOOTENBERG Paul (1999). "Cocaine. Global Histories", Routledge, London.

Año	Áreas cultivadas (Has)	Áreas arrendadas (Has)	Producción Total (TM)	Adquirida por ENACO (TM)	No adquirida por ENACO (TM)
1999	121,300	6	126,500	4,205	122,295
2000	43,405	6,206	46,290	2,174	44,116
2010	61,238	12,334	129,500	2,640	126,860
2013	40,277	35,368	68,304	1,815	66,489
2015	43,371	30,151	105,860	3,821	102,039
2017	49,870	25,784	147,732	3,667	144,065
Total		306,269	3,406,717	73,438	3,333,279

Elaboración: DEVIDA

Propuestas para un cambio del Régimen actual.

16. Desde DEVIDA proponemos a la PCM, la necesidad de decidir políticamente, la reforma progresiva, pero a profundidad del régimen de control actual, para terminar en el lapso de un año con un Sistema alterno, enmarcado en la Política Nacional contra las Drogas al 2030, el concepto de Pacto Social Ciudadano, y la Reducción Gradual, Concertada, Focalizada y Sostenible. En tal virtud consideramos que:

- (1) Se considera indispensable que la política de precios de compra mientras subsista el régimen de ENACO, sea revisada, medida que no requiere de ningún cambio normativo, salvo el consentimiento de FONAFE y de la Presidencia del Consejo de Ministros, debiéndose evitar la politización de la decisión por demanda de los productores. La actual administración de ENACO debe elaborar los procedimientos para una determinación más flexible de los precios de compra, así como en la determinación de los precios de venta. Se debe priorizar la compra de hoja de coca orgánica y de calidad.
- (2) Existe un potencial de demanda de hoja de coca para fines industriales que no se está atendiendo. Se ha identificado un grupo de empresas industriales que tienen productos elaborados utilizando como insumo la hoja de coca, inclusive un grupo de ellas tienen registro sanitario de DIGESA, además de reconocer la existencia de usos modernos distintos al tradicional que debe ser objeto de atención.
- (3) Existe una reducida fiscalización de la coca de contrabando, apenas representa alrededor del 2% del total. Se ha firmado un Convenio Interinstitucional entre ENACO y el MININTER, para desplegar una real fiscalización a nivel nacional. Mientras se concreta el cambio de Régimen de Comercialización de la Hoja de Coca, estimado en un año, en lo refiere al mercado informal actualmente existente, se propone: a) una mayor intervención de la SUNAT para eliminar el IGV a la hoja de coca y b) Mayor otorgamiento de recursos al MININTER para las operaciones de control y fiscalización de este mercado.
- (4) Otra limitante en el control del mercado legal de la hoja de coca es la no actualización del padrón de productores. La única manera de controlar la oferta excedentaria de los cultivos de coca que en la actualidad alimentan el mercado informal y el TID, es mediante el concurso del Estado a través de un Padrón nuevo, moderno y efectivo, y por parte de la sociedad rural mediante el control social comunitario, usando todos los medios de orden preventivo, de incentivos y de represión.
- (5) Mientras se cambia de régimen es indispensable continuar comprando a los actuales productores empadronados y los que defina el empadronamiento a realizar, así como, satisfacer la demanda de una mayor proporción (ver a encuesta nacional 2019 INEI) de consumidores tradicionales y de empresarios

industrializadores de la hoja de coca. Ello implica conseguir los fondos necesarios para el funcionamiento del actual régimen con las correcciones que se pudieran realizar en el camino.

- (6) Una de las posibilidades más seguras de cobertura es recurrir a COFIDE que tiene a disposición seis tipos de Fideicomisos (de cobertura, de inversión y pagos, de crédito, inmobiliario, de garantía y de gestión), que para el caso de ENACO, pudiera ser aplicado el de Crédito, previa presentación de un Plan de Reflotamiento y/o transformación de la empresa. La conformación del Fideicomiso implica un manejo administrativo contable a través de un Consejo de Administración Fiduciaria que debería ser integrado por representantes de FONAFE, la PCM, COFIDE y un representante de los productores cultivadores de hoja de coca.
- (7) El Consejo de Administración mencionado debe tomar la decisión de una inyección financiera a la actual ENACO por única vez, a fin de alcanzar un doble propósito: a) seguir comercializando hoja de coca, comprándole a los productores empadronados y vendiendo a los consumidores tradicionales e industriales benéficos y b) apoyar a la entidad empresarial de nivel regional, creada por resolución del Gobierno Regional del Cusco, que absorba el proceso de industrialización benéfica de la hoja de coca. Se estima que el Fondo Fiduciario, proveniente de un crédito complementario de COFIDE, el Banco de la Nación o el BCR (Reactiva Perú por pandemia), debería ser de por lo menos S/. 5.0 millones soles.
- (8) Consideramos que en coordinación con la Cancillería y poniendo en funcionamiento los procedimientos legales existentes (Comisión Estupeficientes, OMS, JIFE, UNODC), podemos poner en conocimiento de las instancias internacionales, el mecanismo alternativo que aquí proponemos que cumple cabalmente con las obligaciones internacionales del Perú.

ANEXO 17



INFORME N° 122-2022-ENACO S.A./OFICINA DE ASESORÍA JURÍDICA

A : Cristian Eduardo Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (E)

DE : Verena Argelia Guevara Peña
JEFE DE LA OFICINA DE ASESORÍA JURÍDICA (E)

ASUNTO : **Actualización del caso de la hoja de coca reportada como no aceptable, procedente de Ayacucho.**

REFERENCIA : Pedido de la Gerencia General.

FECHA : Cusco, 9 de junio de 2022

De mi consideración:

Previo un cordial saludo, me dirijo a usted para remitir Informe con la actualización del caso de la hoja de coca reportada como no aceptable, procedente de Ayacucho hasta la fecha.

I. ANTECEDENTES

Mediante Informe de Análisis N° 004-20I, de fecha 25 de septiembre del 2020, el área técnica de la Oficina de Comercio Industrial (OCIND) de ENACO S.A. comunicó el análisis organoléptico y el físico-químico de la hoja de coca, reportada como procedente de Ayacucho con un comportamiento no habitual durante el proceso de extracción en la producción de cocaína base, en cuanto al número de extracciones que se efectúa a cada carga de hoja de coca ingresada a los extractores, las cuales normalmente fluctúan entre 7 a 8 extracciones, observando que en el caso de la hoja de coca referida quedaba agotada en la primera extracción. Se indicó que la hoja de coca presentaba coloración oscura y textura oleosa, que difería de las características normales de la hoja de coca que se utiliza en el proceso de fabricación de cocaína base y concluyó que dicha hoja de coca no cumplía con el contenido mínimo de alcaloides para su uso en la línea de producción de cocaína base.

Señaló la OCIND que la hoja de coca observada para proceso industrial, tuvo guía de remisión N° 0004942, categoría/tipo H04I, procedente de Ayacucho, en la cantidad de 6350 kilos (repcionada).

II. ACCIONES ADOPTADAS

1. La Gerencia General de ENACO S.A. mediante el Memorando N° 100-2020-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL, de fecha 26 de octubre del 2020, conformó un Comité de Deslinde de Responsabilidades (CDR) para las indagaciones sobre el caso de la hoja de coca de Ayacucho.
2. El 4 de febrero del 2021, con Oficio N° 002-2021-ENACO S.A./OFICINA DE ASESORÍA JURÍDICA, ENACO S.A. solicitó a la DIRANDRO que realice el análisis del estado físico y químico de una muestra de hoja de coca observada en el proceso de producción el año 2020, con la finalidad de que se determine si su estado inusual -falta de alcaloides- se debía a un deterioro natural por factores climáticos o al tratamiento ilícito para la producción de drogas.
3. El 13 de abril del 2021, mediante Informe N° 044-2021-DIRNIC-PNP/SEC-DIRANDRO-CENIEETID se remitió el Informe de Análisis Químico N° 001, que determinó: a) La existencia de una coloración negruzca atípica en la hoja de coca y b) La presencia de



iones sulfatados en la muestra de la hoja de coca remitida, que indica la posibilidad de que estas hojas de coca hayan tenido contacto con alguna sustancia química cuya composición tenga sulfatos, c) De acuerdo al análisis químico instrumental, evidencia la presencia de trazas de cocaína, cuya cuantificación no es detectable por el cromatógrafo de gases.

4. El 14 de mayo del 2021, el CDR de ENACO S.A. emitió su Informe N° 002-2021-ENACO S.A./CRD concluyendo en primer lugar que dicho Informe debía darse a conocer, junto con el emitido por la DIRANDRO, al Ministerio Público directamente para que se inicie una investigación a nivel de Fiscalía y que se determine la responsabilidad de los implicados en el presunto ilícito penal. En ese sentido, el CDR derivó los antecedentes a la Oficina de Asesoría Jurídica y a la Oficina de Recursos Humanos para que ejecuten, respectivamente, las conclusiones conforme a sus atribuciones.
5. El 28 de junio del 2021 se recibió la Opinión Legal N° 1-2021-ENACO/ALE-JPP, correspondiente a la Asesoría Legal Externa de la Agencia Ayacucho, mediante el cual señaló que hay obligación por parte de los funcionarios, que tomen conocimiento de la realización presunta de algún hecho punible, de denunciar ante la autoridad respectiva. Añadió que toda denuncia debe contener -de ser posible- la individualización del presunto responsable, lo que -en este caso- no se pudo determinar. Asimismo, sustentó que la calificación jurídica de los hechos y la tipificación corresponden de manera exclusiva al representante del Ministerio Público, como titular de la acción penal.

En ese sentido, la Asesoría Legal Externa de la Agencia Ayacucho señaló que era imperativo remitir partes a la Fiscalía Penal de Turno, precisando los hechos y adjuntando la documentación acopiada en el proceso indagatorio a cargo del Comité de Deslinde de Responsabilidades (CDR).

El mismo 28 de junio del 2021, a través del Oficio N° 01-2021-ENACO S.A./AAYA-JEF, la Asesoría Legal Externa de Ayacucho presentó -vía virtual- al Ministerio Público de Ayacucho, los hechos y documentos sobre el caso de la hoja de coca reportada.

6. El 30 de junio del 2021, el Directorio de ENACO S.A. dispuso que la Asesoría Legal Externa de Ayacucho remitiera al Ministerio Público información complementaria al caso reportado.
7. El 2 de julio del 2021, tras haber puesto en conocimiento del Ministerio Público de Ayacucho los hechos que podrían constituir presuntos ilícitos, ENACO S.A. dispuso a la Gerencia de Comercio Tradicional (GCT) y a la Oficina de Comercio Industrial (OCIND) la inamovilidad, intangibilidad y custodia de la hoja de coca de Ayacucho correspondiente al lote de hoja de coca de comportamiento no habitual.
8. El 5 de julio del 2021, la Asesoría Legal Externa de Ayacucho ingresó -vía virtual- al Ministerio Público de Ayacucho el Oficio N° 2-2021-ENACO S.A./AGENCIA AYACUCHO, remitiendo información complementaria al caso reportado y solicitando que se adopten las medidas para garantizar la conservación de la cadena de custodia sobre la hoja de coca observada.
9. El 6 de septiembre del 2021, mediante la Disposición Fiscal N° 1-2021, la Segunda Fiscalía Especializada en Tráfico Ilícito de Drogas decidió no formalizar ni continuar la investigación preparatoria contra los que resulten responsables por la presunta comisión del delito contra la salud pública – tráfico ilícito de drogas en agravio del Estado Peruano.
10. El 13 de septiembre del 2021, la Asesoría Legal Externa de Ayacucho, dentro del plazo legal, interpuso recurso de queja contra la Disposición Fiscal N° 1-2021, para que el caso se eleve al Superior Jerárquico.



11. El 17 de septiembre del 2021, la Oficina de Asesoría Jurídica dirigió a la Gerencia General el Informe N° 132-2021-ENACO S.A./OAJ (Doc. 158260, Exp. 106285) sobre el avance de las investigaciones en el Ministerio Público en la sede fiscal Ayacucho en relación al hallazgo de hoja de coca con características no habituales o inusuales, señalando la Disposición Fiscal N° 1-2021 y que la Asesoría Legal Externa a cargo del caso presentó el 13 de septiembre el correspondiente recurso de queja.
12. El 21 de octubre del 2021, mediante el Informe N° 8-2021-ENACO S.A.-AGENCIA AYACUCHO/ALE-JPP, la Asesoría Legal Externa de Ayacucho comunicó que, con fecha 17 de septiembre del 2021 se emitió la Disposición N° 02-2021 que dispuso declarar procedente el requerimiento de elevación de los actuados de la presente investigación a la Fiscalía Superior Penal de Turno del Distrito Fiscal de Ayacucho, para el pronunciamiento respecto a la QUEJA DE DERECHO interpuesta por ENACO S.A. contra la Disposición N° 01-2021-MP-FN-DFA-2ºFPEDTID-SA-H.
13. El 28 de octubre del 2021, la Oficina de Asesoría Jurídica dirigió a la Gerencia General el Informe N° 170-2021-ENACO S.A./OAJ (Doc. 160079, Exp. 106285) con la actualización del caso puesto en conocimiento del Ministerio Público en la sede fiscal de Ayacucho, mencionando el Informe N° 8-2021-ENACO S.A.-AGENCIA AYACUCHO/ALE-JPP.
14. Mediante Oficio N° 14-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL, de fecha 10 y 23 de noviembre del 2021, ENACO S.A. solicitó a la DIRANDRO una ampliación del Informe N° 044-2021-DIRNIC-PNP/SEC-DIRANDRO-CENIEETID y la absolución de consultas técnicas.
15. EL 26 de noviembre del 2021 ingresó el Oficio N° 1834-11-2021-DIRNIC-PNP-DIRANDRO-URD dando respuesta al pedido de ampliación del Informe formulado por el CENIEETID SEC DIRANDRO PNP, remitiendo el Informe N° 153-2021-DIRNIC-PNP/SEC-DIRANDRO-CENIEETID.

Respecto de la pregunta central sobre si es posible determinar si la pérdida de alcaloide cocaína es a consecuencia del deterioro natural de la hoja de coca o por el contacto con algún producto químico que sirva para la extracción de cocaína, se respondió que para absolver la interrogante se requiere realizar una investigación de rigor científico.

La absolución de las consultas fue de la siguiente manera:

- i. Que no es posible determinar la causa de coloración negruzca en la hoja de coca observada, debido a que se desconoce la procedencia de los materiales estos, así como otras condiciones a las que pudo estar sometido las hojas de coca observadas.
- ii. La presencia de iones sulfato en la muestra obedece algún contacto de las hojas de coca observadas con alguna sustancia química en cuya composición este presente el ion sulfato.
- iii. No es posible establecer si la pérdida de alcaloide en la hoja de coca observada se debe al deterioro natural de ésta o algún contacto con un producto químico.
- iv. Finalmente, el informe concluyó que a fin de realizar estudios e investigaciones que conlleven a generar información técnica sobre la planta de la Coca como, por ejemplo, un estudio sobre la influencia del tiempo en el contenido de cocaína, es conveniente realizar un convenio de cooperación entre ENACO y la Dirección Antidrogas de la PNP.

La PNP señala que es pertinente precisar la necesidad de formular un Convenio entre el CENIEETID – DIRANDRO y el Laboratorio de Control de Calidad de la ENACO S.A., con la finalidad de realizar investigaciones académicas conjuntas o coordinadas que



generen información científica valiosa para establecer estrategias, políticas o resolución de interrogantes que se producen en relación con la (hoja) de coca.

16. El 15 de diciembre del 2021, se remitió la Carta N° 100-2021-ENACO S.A./OFICINA DE ASESORIA JURÍDICA al Asesor Legal Externo de la Agencia Ayacucho, solicitándole con carácter de muy urgente su plan de acción sobre la estrategia legal y los plazos sobre las actuaciones que desplegará su defensa respecto de la hoja de coca con características no habituales de la Agencia Ayacucho.
17. El 20 de diciembre del 2021, con Informe N° 11-2021-ENACO S.A.-SUC. AYACUCHO/AL-JPP, el Asesor Legal Externo de la Agencia Ayacucho de ENACO S.A., Abog. Julio Palacios Peña, a cargo de este caso, señaló que las recientes respuestas de la DIRNIC-PNP/DIRANDO-URD no son categóricas y concluyentes para sostener la imputación a nivel fiscal, por lo que recomienda se realice una pericia técnico-científica para complementar los vacíos del reciente Informe N° 153-2021-DIRNIC-PNP/SEC-DIRANDRO-CENIEETID.

Asimismo, enfatizó que los hechos que se deben aportar al Ministerio Público, titular de la acción penal, para sostener una investigación preliminar son: 1) Determinar si la pérdida de alcaloide de cocaína es a consecuencia del deterioro natural de la hoja de coca o, por el contrario, fue sometida a algún proceso de extracción y 2) A qué se debe la coloración negruzca atípica en la hoja de coca. Dicha información debe ser sustentada en un Informe categórico y concluyente para sostener una investigación que permita identificar a los presuntos responsables.

Sobre las acciones a adoptar para salvaguardar la hoja de coca en buen estado, inmovilizada en Ayacucho, señala que viene coordinando con la Gerencia General la diligencia de separación e inmovilización de la hoja de coca con características no habituales de la Agencia Ayacucho, que se realizará con la participación del Ministerio Público de Ayacucho (Fiscalía de turno), en enero del 2022.

En efecto, por motivos de la pandemia, el estado de emergencia nacional, la emergencia sanitaria y la inamovilidad social obligatoria, habiendo logrado que el personal de ENACO S.A. esté más protegido con la vacunación y sus refuerzos al cierre del 2021, se dispuso la diligencia *in situ* en Ayacucho para enero 2022, a fin de verificar, clasificar y determinar la cantidad de hoja de coca en condición de aceptable y en condición de no aceptable.

18. El 20 de diciembre de 2021, mediante Informe N° 229-2021-ENACO S.A./OFICINA ASESORIA JURÍDICA se comunicó a la Gerencia General el estado de las acciones legales llevadas a cabo por la Asesoría Legal Externa de Ayacucho, a cargo del caso de la hoja de coca de Ayacucho.
19. El 21 de diciembre del 2021, se envió el Informe N° 230-2021-ENACO S.A./OFICINA ASESORIA JURÍDICA a la parte técnica de la Oficina de Comercio Industrial con las preguntas formuladas por la Asesoría Legal Externa de Ayacucho, a pedido del Directorio en coordinación con la Gerencia General, a fin de que las respuestas fortalezcan la línea de investigación ante el Ministerio Público (Carpeta N° 54-2021).
20. El 24 de diciembre del 2021, mediante Informe N° 109-2021-ENACO S.A./GCT, la Gerencia de Comercio Tradicional actualizó y remitió las actividades a realizarse en el proceso de deslacrado de los almacenes 2 y 3 de la Agencia Ayacucho y el personal designado para el apoyo.
21. El 27 de diciembre del 2021, la Oficina de Comercio Industrial (OCIND) presentó las respuestas a las preguntas planteadas por la Asesoría Legal Externa de la Agencia Ayacucho, en virtud del pedido del Directorio de ENACO S.A.



- a) Determinar si la pérdida de alcaloide de cocaína es a consecuencia del deterioro natural de la Hoja de Coca o por contrario ha sido sometida a algún proceso de extracción.

Al respecto la OCIND concluye: "(...) No es posible determinar si la pérdida del alcaloide cocaína se debe al deterioro natural de la Hoja de Coca, salvo que se realice una investigación minuciosa que se inicie desde la cosecha e ingreso a los almacenes de ENACO S.A. y se lleve una trazabilidad en un determinado tiempo de años. Así mismo no se puede precisar si fue sometida a algún proceso de extracción, ya que la Oficina de Comercio Industrial no participa en la compra ni calificación de las características iniciales para el ingreso de la Hoja de Coca a los almacenes de ENACO S.A."

- b) A qué se debe la coloración negruzca atípica en la Hoja de Coca.

La OCIND expresó: "La coloración negruzca de la Hoja de Coca es atípica, no guarda ninguna relación con la Hoja de Coca en su estado natural normal."

Técnicamente no se puede determinar a qué se debe esta coloración negruzca de la Hoja de Coca, ya que no se conoce exactamente la procedencia, condiciones a las que estuvo sometida o por que ingresó este tipo de Hoja de Coca a los almacenes de ENACO S.A. etc."

22. El 31 de diciembre del 2021, se envió la Carta N° 122-2021-ENACO S.A./OFICINA ASESORÍA JURÍDICA a la Asesoría Legal Externa de Ayacucho, a cargo del caso de la hoja de coca de comportamiento inusual de Ayacucho, con carácter de muy urgente, reiterando la confirmación de las fechas de la diligencia fiscal a llevarse a cabo en Ayacucho, a efectos de movilizar personal de ENACO S.A., realizar programación de actividades y recibir sus oportunas recomendaciones.
23. La Asesoría Legal Externa de Ayacucho nos informa que la Fiscalía Superior en lo Penal de Ayacucho, mediante Disposición N° 070- 2021, confirmó la disposición de no formalización de la investigación penal, exhortando a la empresa ENACO S.A. tener mayor cuidado en la adquisición de la hoja de coca, ciñéndose a las normas administrativas que los regulan.
24. El 5 de enero del 2022, mediante Oficio N° 01-2022-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL, la Gerencia General solicitó formalmente apoyo interinstitucional a la Presidencia de la Junta de Fiscales del distrito fiscal de Ayacucho a través de un representante del Ministerio Público, los días 17 al 21 de enero del 2022, tras las coordinaciones personales avanzadas por el Asesor Legal Externo de Ayacucho.
25. El 5 de enero del 2022, con Informe N° 1-2022-ENACO S.A. – SUC. AYACUCHO/ALE-JPP, la Asesoría Legal Externa de Ayacucho informa que por encargo de la Gerencia General de ENACO S.A. se coordinó con la Presidencia de la Junta de Fiscales del Distrito Fiscal de Ayacucho para el apoyo interinstitucional con la finalidad de realizar el deslacrado de almacenes -dado que la hoja de coca se encuentra inmovilizada- y para la selección de la hoja de coca en buen estado y de la de comportamiento inusual, diligencia programada los días del 17 al 21 de enero del 2022, con la participación de la Gerencia de Comercio Tradicional, la Gerencia de Comercio Industrial con el personal técnico de ENACO S.A. y la participación del Ministerio Público.
26. El 11 de enero del 2022, con Informe N° 001-2022-ENACO S.A./OCIND, la Oficina de Comercio Industrial actualiza y remite el Plan de Acción para la selección de la hoja de coca apta para la línea de producción industrial.
27. El 14 de enero del 2022, mediante Informe N° 2-2022-ENACO S.A.-SUC. AYACUCHO/ALE-JPP, la Asesoría Legal Externa de Ayacucho informó que habiéndose solicitado el apoyo



interinstitucional de un representante del Ministerio Público, ello se derivó tanto a la Fiscalía de Prevención del Delito como a la Fiscalía de Tráfico Ilícito de Drogas, dependencias que DENEGARON brindar el apoyo solicitado a través del y el Oficio N° 07-2022-MP/FN-1°FPEPD-AYA y el Oficio N° 101-2022-MP-FN-2°FPEPTID, respectivamente. Es decir, el Ministerio Público no iba a brindar el apoyo solicitado con la presencia Fiscal.

28. El 15 de enero del 2022, realizadas las coordinaciones con la Gerencia General y la Oficina de Asesoría Jurídica, el Asesor Legal Externo de Ayacucho gestionó la presencia de la Policía Nacional del Perú (PNP) de Ayacucho -Comisaría del sector- con el Oficio N° 2-2022-ENACO S.A./SUC-AYACUCHO. Sin embargo, la PNP denegó el pedido de ENACO S.A.

Estando *ad portas* de la diligencia programada en Ayacucho con todo el personal listo, al no obtener respuesta positiva de parte del Ministerio Público ni de la Policía Nacional del Perú, ENACO S.A. tuvo que recurrir a la contratación de un Notario Público de la zona de Ayacucho con la finalidad de que diera fe a la realización diligencia de deslacrado y selección de la hoja de coca. Para dicho fin se convocó al Notario Público de Ayacucho, Dr. José Hinostroza Aucasime, desarrollándose la diligencia desde el 17 al 21 de enero del 2022 en los almacenes N° 2 y N° 3 de Ayacucho.

29. El 31 de enero del 2022, con Informe N° 006-2022-ENACO S.A./OCIND-DT, la Oficina de Comercio Industrial informó conjuntamente con sus áreas técnicas sobre la visita de inspección para la selección de hoja de coca apta para la producción industrial, evaluación sanitaria y muestreo de la hoja de coca existentes en los almacenes 2 y 3 en la ciudad de Ayacucho.

Allí se detalla las actividades realizadas en ambos almacenes de AYACUCHO, desde el día 17 al 21 de enero del 2022, arrojando los siguientes resultados:

ALMACEN	PORCENTAJE DE SACOS ACEPTABLES (%)	PORCENTAJE DE SACOS NO ACEPTABLES (%)	N° SACOS ACEPTABLES	N° SACOS NO ACEPTABLES	HOJA DE COCA ACEPTABLE (KG)	HOJA DE COCA NO ACEPTABLE (KG)
N° 2	55	45	319	264	14761.1	11678.9
N° 3	56	44	459	355	21354.7	15023.1
TOTAL	56	44	778	619	36115.8	26702.0

Fuente: OCIND.

30. El 1 de febrero del 2022, mediante Informe N° 3-2022-ENACO S.A. – SUC. AYACUCHO/ALE-JPP de fecha 27-01-2022, la Asesoría Legal Externa de Ayacucho informó sobre las diligencias de deslacrado y selección de hoja de coca en los almacenes de ENACO S.A.

Se informó que denegado el apoyo de las Fiscalías, con la finalidad de no frustrar la realización de las diligencias -dado su carácter urgente- se acudió a las instancias policiales el Oficio N° 2-2022-ENACO S.A./SUC-AYACUCHO; sin embargo, de la misma también DENEGARON el apoyo a ENACO S.A.

Por la negativa tanto del Ministerio Público como de la Policía Nacional del Perú, se tuvo que recurrir a un Notario Público que diera fe respecto de la realización de las diligencias y su resultado, solicitándose al Notario Público de Ayacucho, José Hinostroza Aucasime, quien tuvo que apersonarse a los almacenes de ENACO S.A. del 17 al 21 de enero del 2022.

Finaliza dicho Informe que, en tal contexto, lo que se debe aportar al Ministerio Público para sostener una investigación preliminar es:



- a. Determinar si la pérdida de alcaloide de cocaína es a consecuencia del deterioro natural de la hoja de coca o, por el contrario, fue sometida a algún proceso de extracción; y,
- b. A qué se debe la coloración negruzca atípica en la hoja de coca.

La información que resulte de responder estas preguntas debe ser sustentada mediante un informe categórico y concluyente.

Tras el segundo pedido de ENACO S.A. de ampliación del primer informe, la DIRANDRO remitió el 26 de noviembre del 2021 el Oficio N° 1834-11-2021-DIRNIC-PNP-DIRANDRO-URD, dando respuesta al pedido de ampliación del Informe formulado por el CENIEETID SEC DIRANDRO PNP, remitiendo el Informe N° 153-2021-DIRNIC-PNP/SEC-DIRANDRO-CENIEETID. No obstante, respecto de la pregunta central sobre si era posible determinar si la pérdida de alcaloide cocaína era a consecuencia del deterioro natural de la hoja de coca o por el contacto con algún producto químico que sirva para la extracción de cocaína, se respondió que para absolver la interrogante se requiere realizar una investigación de rigor científico. La PNP (DIRANDRO) señaló que era pertinente precisar la necesidad de formular un Convenio entre el CENIEETID – DIRANDRO y el Laboratorio de Control de Calidad de la ENACO S.A., con la finalidad de realizar investigaciones académicas conjuntas o coordinadas que generen información científica valiosa para establecer estrategias, políticas o resolución de interrogantes que se producen en relación con la (hoja) de coca.

Mediante Informe N° 017-2022-ENACO S.A./ OAJ (Doc. 163818, Exp. 118101) la Oficina de Asesoría Jurídica concluye que sí PROCEDE la suscripción de un Convenio de Cooperación para la Investigación Técnico-Científica entre ENACO S.A. y la DIRANDRO-PNP para articular de manera conjunta sus respectivos roles.

31. El 4 de febrero del 2022, a través del Memorándum N° 016-202-ENACO S.A./GCT, se remitió los Informe N° 16 y N° 17, respectivamente, de la Agencia Ayacucho detallando las diligencias iniciadas desde el 17 al 21 de enero del 2022 en Ayacucho, su ubicación y sus resultados.

En el Informe N° 016-2022-ENACO S.A./AAYA-JEF, de fecha 2 de febrero del 2022, se informó que el 17 de enero se procedió a deslazar el Almacén N° 3, ubicado en la Urbanización Quijano Mendivil, iniciando a las 10:45 a.m. con la presencia del Notario Público César Hinostroza y el Abog. Julio Palacios Peña como Asesor Legal Externo de ENACO S.A. en la Agencia Ayacucho, junto a personal de la Agencia Ayacucho y a la trabajadora Lic. Judith Huilca del área técnica de la Oficina de Comercio Industrial, quien realizando su labor la separaba la hoja de coca como observada (saquillo marcado con pintura roja) y como no observada (saquillo marcado con pintura blanca), procediendo a su pesaje, que era anotado por la trabajadora QF. Silveria Dongo (por parte de la planta industrial) y del trabajador Luis Taboada (por parte de la Agencia Ayacucho).

Los sacos con hoja de coca no observada se embarcaban en camiones que se dirigían a la ciudad de Lima. Los sacos con hoja de coca observada se dirigían en camión a la Unidad Operativa de Santa Rosa (VRAEM).

Se informó que también el 19 de enero pasado se procedió de manera similar con el Almacén N° 2, ubicado en la Urbanización José Ortiz Vergara Mz. Q, Lote 18 – ENACE, Ayacucho.

Asimismo, se verificó que la existencia en los almacenes 2 y 3 de Ayacucho es hoja de coca y no es ningún residuo o bagazo. Se enfatizó que la hoja de coca se encuentra totalmente seca y que, si bien tiene variaciones en el color, en ningún caso presenta la característica de oleosa, lo que se mostró al Notario Público y se registró en fotografías y video.



Se finaliza en el Informe N° 17-2022-ENACO S.A./AAYA-JEF, de fecha 3 de febrero del 2022, que la hoja de coca de los almacenes 2 y 3 de Ayacucho tiene dos (2) años, es decir 24 meses de almacenada.

32. El 7 de marzo del 2022, con Informe N° 022-2022-ENACO S.A./GAF, la Gerencia de Administración y Finanzas, con la cuantificación de la hoja de coca cuantificada como no aceptable en la diligencia presencial llevada a cabo este enero último en Ayacucho junto a la hoja de coca en ese estado que fuera detectada en la OCIND, realizó la valorización correspondiente.

Es decir, estas fueron las cantidades de hoja de coca de los almacenes 2 y 3 en Ayacucho y del almacén en la OCIND de Lima (procedente de Ayacucho):

ALMACEN	TIPO DE HOJA	HOJA DE COCA NO ACEPTABLE (KG)
N° 2 Ayacucho	H04I	11208.3
	H04D	470.6
N° 3 Ayacucho	H04I	15023.1
OCIND- Lima	H04I	4742.0
Total en kg Hoja de Coca de procedencia - Ayacucho		31444.0

Fuente: GAF

La valorización de dicha hoja de coca, de acuerdo a los costos de la empresa y kardex de la misma, es la siguiente:

H04I		Costo promedio			Kg	PEN
Inventario			8.69571			
Vinculado			1.2018			
Total Costo	Ayacucho		9.89751	26,231.40		259,625.54
Total Costo	Lima		9.89751	4,742.00		46,933.99
H04D		Costo promedio			Kg	PEN
Inventario			6.08695			
Vinculado			0.57316			
			6.66011	470.60		3,134.25
				31,444.00		309,693.78
					Kg	PEN
TOTAL				31,444		309,694

Fuente: GAF

33. El 9 de marzo del 2022, mediante Informe N° 044-2022-ENACO S.A./OAJ se remite el estatus de la hoja de coca a pedido del área de Control Patrimonial, incluyendo la diligencia realizada del 17 al 21 de enero del 2022 con los resultados obtenidos por las áreas para cuantificar la hoja de coca.

En consecuencia, el peso total de la hoja de coca denominada como observada o no aceptable -almacenada en Ayacucho (2 y 3) y en OCIND de Lima- según las áreas asciende a 31,444 kilogramos, que se valoriza en S/ 309,694.00 soles.

34. El 18 de marzo del 2022, con Informe N° 052-2022-ENACO S.A./OAJ actualizó el estatus de la hoja de coca procedente de Ayacucho, incluyendo el Informe N° 022-2022-ENACO S.A./GAF, la Gerencia de Administración y Finanzas.



35. El 23 de marzo del 2022, mediante Memorándum N° 21-2022-ENACO S.A./OAJ, para efectos del trámite de la cobertura de la póliza de seguros y con la finalidad de brindar información completa y fidedigna, se solicitó a la Oficina de Comercio Industrial información a partir de la inspección técnica realizada del 17 al 21 de enero en Ayacucho.
36. El 24 de marzo del 2022, con Informe N° 025 - 2022 - ENACO S.A. /OCIND-DTEC, la OCIND cumplió con dar respuesta a la información solicitada:

1) ¿Si la hoja de coca inspeccionada en los almacenes 2 y 3 de Ayacucho, respectivamente, en la diligencia del pasado enero, denominada “Hoja de coca no aceptable” en la cantidad de 26,702 kilogramos tiene las mismas características que la hoja de coca analizada en el Informe de Análisis N° 004-20I de fecha 25 de septiembre del 2020?

La Hoja de Coca inspeccionada en los almacenes 2 y 3 en la ciudad de Ayacucho, tiene condición de “Hoja de coca no aceptable” ya que presenta similares características a la Hoja de Coca analizada en el Informe de Análisis N° 004-20I del 25/09/2020, como: color marrón - negruzco, olor no característico y principalmente con resultado negativo a alcaloides en el análisis estandarizado para hoja de coca.

2) ¿Qué uso y destino final se dará a la denominada “Hoja de coca no aceptable” en la cantidad de 26, 702 kilogramos de los almacenes 2 y 3 de Ayacucho, respectivamente?

Debido a las características presentadas la “Hoja de coca no aceptable” no podrá ser utilizada en la línea de alimentos por no presentar, olor, color y sabor característicos de la hoja de coca para consumo humano, ni en la línea Cola 92 donde el principal atributo de la materia prima (hoja de coca) es su contenido de 3 a 8 % de Cocaína para poder ingresar al proceso industrial para su transformación en producto fiscalizado.

3) ¿Qué uso y destino final se dará a la hoja de coca que se encuentra en la OCIND, tipo H04I, en la cantidad de 4,742 kilogramos?

La Hoja de Coca tipo H04I (4,742 kilogramos) que se encuentra en el almacén de la OCIND, proveniente de Ayacucho que dio la alerta inicial, presenta las mismas características de la “Hoja de coca no aceptable”; razón por la cual no podrá ser utilizada en ninguna línea de producción que se desarrolla en la Oficina de Comercio Industrial.

De esta manera, la OCIND informó que la hoja de coca “no aceptable” de los almacenes 2 y 3 de Ayacucho tiene similares características que la hoja de coca analizada en el Informe de Análisis N° 004-20I, de fecha 25-09-2022; es decir, color marrón - negruzco, olor no característico y principalmente con resultado negativo a alcaloides en el análisis estandarizado para hoja de coca.

Seguidamente, se informa que la hoja de coca reportada como “no aceptable” de los almacenes 2 y 3 de Ayacucho no podrá ser utilizada en la línea de alimentos por no presentar, olor, color y sabor característicos de la hoja de coca para consumo humano, ni en la línea Cola 92 donde el principal atributo de la materia prima (hoja de coca) es su contenido de 3 a 8 % de Cocaína para poder ingresar al proceso industrial para su transformación en producto fiscalizado. Asimismo, que la hoja de coca tipo H04I (4,742 kilogramos) que se encuentra en el almacén de la OCIND reportada como “no aceptable” y que dio la alerta inicial, procedente de Ayacucho, presenta las mismas características, razón por la cual no podrá ser utilizada en ninguna línea de producción que se desarrolla en la Oficina de Comercio Industrial.

En consecuencia, para efectos de la cuantificación del daño ante el bróker y aseguradores y para efectos del Ministerio Público, al no poder ser utilizada en ninguna línea de producción, la OCIND confirmó la cantidad de hoja de coca no aceptable y



perdida para ENACO S.A., que también se detalló en el Informe N° 022-2022-ENACO S.A./GAF.

37. El 4 de abril del 2022, con Informe N° 65-2022-ENACO S.A./OAJ, se remitió un Informe de la Asesoría Legal Externa de Ayacucho sobre el pedido del Directorio de proseguir con las acciones legales sobre la hoja de coca de Ayacucho, en el que se manifestó que se requiere de una pericia categórica con las causas de la pérdida del alcaloide de la hoja de coca reportada; es decir, no se sabe si fue una extracción ilícita o por el paso del tiempo. Finaliza dicha Asesoría Legal Externa de Ayacucho que, con lo que se tiene hasta el momento, no se tendrían los suficientes elementos para incoar una investigación a nivel de Ministerio Público.
38. El 24 de mayo del 2022, con Informe N° 104-2022-ENACO S.A./OAJ se comunicó a la Gerencia General -en virtud del pedido dejado por la anterior presidenta del Directorio de ENACO S.A.- la solicitud de la Asesoría Legal Externa de Ayacucho sobre la necesidad de contar con una nueva evidencia científica sobre la hoja de coca denominada como "no aceptable" de Ayacucho, con respuestas categóricas y concluyentes sobre las causas de la falta de alcaloides reportada en la totalidad de la hoja de coca procedente de Ayacucho (almacenes 2 y 3 que fueron inspeccionados, clasificados y luego llevados a almacenes de Santa Rosa), junto a la hoja de coca almacenada en la OCIND, para sostener una investigación preliminar por algún presunto ilícito penal ante el Ministerio Público.
39. A la fecha se tiene la disposición de la Gerencia General a las áreas competentes para tomar acciones articuladas para contar con el requerimiento de Asesoría Legal Externa de Ayacucho y la OAJ, teniendo como plazo el 10 de junio del 2022.

Al respecto, la Gerencia de Comercio Tradicional nos remitió un proveído, con relación a su Informe N° 057-2022-ENACO S.A./GCT, señalando que teniendo el visto bueno de la Gerencia General para la realización de los estudios de profundidad de la hoja de coca, por personal especializado y la aplicación de dos tipos de pruebas de laboratorio, tanto de una universidad como de un laboratorio privado, se procede a la elaboración de los términos de referencia a la brevedad.

Para todo efecto, ante el Ministerio Público y de cobertura de seguro, quedamos a la espera de esos análisis con rigor científico que logren, de manera categórica y contundente, determinar las causas de la falta de alcaloide en la hoja de coca reportada como no aceptable, procedente de Ayacucho.

Es cuanto se tiene que informar para conocimiento y fines.

Sin otro particular, le manifiesto las consideraciones de mi estima personal.

Atentamente.

EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.

VERENA ARIZOLA GUEVARA PEÑA
JEFE OFICINA ASESORIA JURIDICA (E)

C.C:
GCT
GAF – CPSA
OCIND
ORH - ARL
Archivo.

ANEXO 18

INFORME N° 073 - 2022-ENACO S.A./GERENCIA COMERCIO TRADICIONAL

A : Cristian E. Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)

DE : **Edgard Gutiérrez Vargas**
GERENTE DE COMERCIO TRADICIONAL

ASUNTO : **STOCK ACTUALIZADO A JUNIO DEL 2022 A NIVEL NACIONAL A PEDIDO DE DIRECTORIO**

REFERENCIA : correo electrónico lcasas@enaco.com.pe de fecha 20.06.2022

FECHA : Cusco 22 Junio, 2022

Previo atento y cordial saludo, mediante la presente me dirijo a usted, en funci6nal documento de la referencia y coordinaciones previas con su despacho, y cumplo con enviar el stock actualizado a junio 2022, por sede, a6o y tipo de hoja de coca correspondiente al canal tradicional.

Atentamente,



Firmado digitalmente por: GUTIERREZ
VARGAS Edgar FAU 20114883230 hard
Fecha y hora: 22.06.2022 16:19:32

Firmado Digitalmente
EDGARD GUTIÉRREZ ARGAS
Gerente de Comercio Tradicional

**INFORME ACTUALIZADO A JUNIO 2022 STOCK DE HC A NIVEL NACIONAL
POR TIPO / AÑO / SEDE**

**STOCK ACUMULADO DE HC A JUNIO 2022
AGENCIA CUSCO**

SEDE	2020	2021	2022	Total
AG. Cusco				
H01I (Cusco)	236.54	496.69	178.07	911.30
H01D	1.17	100.19	154.55	255.91
HD1D	0.00	2.05	2.65	4.70
HD1I	4.03	0.01	0.00	4.04
HD1D	0.00	2.05	2.65	4.70
Total H01	241.74	600.99	337.92	1,180.64
H05I (Kosñipata)	173.94	147.68	73.02	394.65
HD5D	0.00	0.00	3.24	3.24
HD5I	0.00	0.00	0.80	0.80
Total H05	173.94	147.68	76.26	398.69
H06D (Sandia)	0.13	0.00	0.00	0.13
H07D (San Gaban)	0.00	2.18	0.00	2.18
Total Otras HC	0.13	2.18	0.00	2.31
Total Cusco				1,581.64

A la fecha tenemos un stock acumulado en todo el ámbito de la Sucursal Cusco (Incluye stock Sucursal Quillabamba, Quebrada y Kosñipata) un total de **1,581 TM**, de los cuales solo **1,180 TM** corresponde a HC procedente de La Convención y Yanatile, siendo el mayor impacto en ENACO S.A en cuanto a liquidez, porque la hoja de coca de esta procedencia, perdió aceptación en el mercado de consumo tradicional y no se comercializa a la velocidad que se acopia.

Es importante mencionar que el stock nacional, bordea las **1,746 TM**, por lo que en la agencia Cusco, se acumula el **90% del stock nacional**.

**STOCK ACUMULADO DE HC A JUNIO 2022
AGENCIA AYACUCHO**

SEDE	2020	2021	2022	TOTAL
AG Ayacucho				
H04I	30.44	1.17	0.40	32.01
H04D	15.97	0.22	0.00	16.19
HD4D	1.70	1.36	10.93	13.98
HD4I	0.00	0.00	0.99	0.99
TOTAL Ayacucho	48.11	2.75	12.32	63.17

El stock actualizado de HC en la Agencia Ayacucho, es de **63 TM**, de los cuales corresponde al 2020 **48 TM** y en el 2022 **11 TM** son HC decomiso industrial.

STOCK ACUMULADO DE HC A JUNIO 2022
AGENCIA HUANCAYO

EN TM.	2020	2021	2022	TOTAL
Suc. Huancayo				
H01I	4.42	17.14	0.00	21.55
Total H01	4.42	17.14	0.00	21.55
H05I	0.00	0.12	0.98	1.09
Total	0.00	0.12	0.98	1.09
H03I	0.00	1.93	0.32	2.25
HD3D	0.00	0.00	3.40	3.40
H03D	0.00	0.00	4.20	4.20
HD3I	0.00	0.56	0.26	0.83
Total H03	0.00	2.50	8.19	10.68
HO4I	1.56	1.38	0.82	3.76
HD4I	0.00	0.00	0.28	0.28
HD4D	0.49	1.01	0.55	2.05
Total H04	2.05	2.39	1.65	6.09
Total Huancayo	6.47	22.13	10.81	39.41

Como se puede apreciar en el cuadro precedente, la mayoría del stock de HC corresponde a decomisos con fines industriales para el 2022, actualmente el 100% de HC que se acopia en esta zona, es vendida.

STOCK ACUMULADO DE HC JUNIO 2022
AGENCIA JULIACA

	2020	2021	2022	TOTAL
SUC. Juliaca				
HO1I	3.04	11.63	1.02	15.70
HO1D	0.02	0.00	0.04	0.06
HD1D	1.52	1.84	0.36	3.71
Total H01	4.58	13.47	1.42	19.47
H05I	0.99	1.07	1.00	3.06
HD5I	0.00	0.07	0.00	0.07
Total H05I	0.99	1.14	1.00	3.13
HO6I	0.45	0.62	0.36	1.43
H06D	0.71	0.00	0.00	0.71
HD6D	0.29	0.04	0.01	0.34
Total H06	1.44	0.66	0.36	2.47
H07D	1.99	0.51	0.02	2.53
HD7D	0.00	0.17	0.06	0.23
Total H07	1.99	0.69	0.08	2.76
Total Suc Juliaca	9.00	15.96	2.87	27.83

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, la mayoría del stock de HC corresponde al 2020, actualmente el 100% de HC que se acopia en esta zona, es vendida y los 2.9 TM que se registran en stock corresponde principalmente a hoja de coca recién enviada para su comercialización.

STOCK ACUMULADO DE HC A JUNIO 2022 AGENCIA TRUJILLO

SEDE	2020	2021	2022	
AG. Trujillo				
H02D	5.62	0.82	0.00	6.44
H02I	8.68	0.27	1.26	10.21
H02P	0.35	0.00	0.00	0.35
HD2D	0.62	0.77	0.35	1.74
HD2I	1.96	0.04	0.00	2.01
HD2P				
Total H02	17.23	1.91	1.61	20.75
H01I	0.00	3.50	0.00	3.50
Total H01	0.00	3.50	0.00	3.50
H05I	5.15	2.19	2.27	9.61
HD5I	0.00	0.01	0.12	0.13
Total H05	5.15	2.20	2.38	9.74
HD3I	0.02	0.00	0.00	0.02
Total H03	0.02	0.00	0.00	0.02
Total Trujillo	22.40	7.61	4.00	34.01

Al igual que en otras sedes, actualmente casi el 100% del acopio en esta zona se vende, además es la única sede donde no se ha bajado el precio por arroba a excepción de Huaraz que vende otros tipos de HC (H01I, H05I, H03I) y desde el presente mes, hubo un incremento en el precio de venta de S/. 10 por arroba, en la hoja de coca proveniente del Valle de la Ramada, siendo en la actualidad la sede más rentable en cuanto a precio por arroba.

STOCK ACUMULADO DE HC A MAYO JUNIO 2022 / NACIONAL

STOCK NACIONAL POR TIPO DE HC / AÑO

Tipo de HC	2020	2021	2022	TOTAL
H01	250.73	635.09	339.34	1,225.16
H02	17.23	1.91	1.61	20.75
H03	0.02	2.50	8.19	10.71
H04	50.16	5.14	13.97	69.26
H05	180.08	151.14	80.63	412.65
H06	1.57	0.66	0.36	2.60
H07	1.99	2.87	0.08	4.94
Total	501.79	799.30	444.18	1,746.07

A la fecha tenemos un stock total que asciende a las **1,746 TM** aproximadamente a nivel nacional, el mayor stock es representado por la HC H01 procedente del valle de La Convención y Yanatile, con un total de **1,180 TM**, con un destino 100% industrial, seguido por HC del valle de Kosñipata con un total de **412 TM** del mismo modo con un destino 100% industrial, en la mayoría del stock.

GERENCIA DE COMERCIO TRADICIONAL

ANEXO 19



Gloria Pena <gloriapc@enaco.com.pe>

Re: Carta del Director Raul Molina

1 mensaje

Linda Baquerizo <lbaquerizo@enaco.com.pe>

10 de junio de 2022, 08:16

Para: Gloria Pena <gloriapc@enaco.com.pe>, Lourdes Casas <lcasas@enaco.com.pe>

Buenos días señora Gloria:

A pedido del Sr. Molina, por favor ajustar la siguiente versión, pues cuenta con modificaciones.

Muchas gracias

Abog. Linda Francesca Baquerizo Núñez
Analista de Relaciones Laborales
Oficina de Recursos Humanos
Empresa Nacional de la Coca - ENACO S.A.
Calle Tenorio N° 173, distrito de San Sebastián, Cusco - Perú



<https://www.enaco.com.pe/>

El **jue, 9 jun 2022 a las 21:50**, Linda Baquerizo (lbaquerizo@enaco.com.pe) escribió:

Estimada Sra. Gloria:

Por encargo del Director Raúl Molina, presenta a ENACO la carta adjunta para que sea puesta en conocimiento del Gerente General y Directorio.

Agradeciendo su gentil apoyo y atención.

Abog. Linda Francesca Baquerizo Núñez
Analista de Relaciones Laborales
Oficina de Recursos Humanos
Empresa Nacional de la Coca - ENACO S.A.
Calle Tenorio N° 173, distrito de San Sebastián, Cusco - Perú



<https://www.enaco.com.pe/>

ENACO_Carta a Directores_2022-06-09.pdf
3200K

Lima, 9 de junio del 2022

Señores

Ángel CCARI GALINDO, Juan C. GALDÓS TEJADA, Gustavo VARGAS CASTILLO

Directores de ENACO S.A.

Colegas directores,

El pasado 27/05/2022 cumplí dos años de haber sido designado miembro del Directorio de ENACO S.A. Desde mi designación, ya me ha tocado dos veces pasar por periodos en que el Directorio se ha quedado sin quorum para sesionar (entre el 18/11/2020 y 11/05/2021, y más recientemente, entre el 11/03 y 2/06/2022).

A partir de mayo del 2021, el Directorio avanzó en resaltar el contrasentido en medio del cual debe operar una empresa pública como ENACO, cuyo mandato es salvaguardar el consumo tradicional de coca, para lo cual tiene atribuido un monopolio de comercialización legal de hoja de coca; monopolio que resulta inviable concretar considerando que la producción total nacional de hoja de coca es más de diez veces mayor que su demanda legal, producción cuya mayor parte, como es sabido, se destina al narcotráfico.

Como expresión de esos esfuerzos quedan las actas de las sesiones del periodo mayo 2021-marzo 2022 y el Documento de Bases "Perú: hacia la modernización del sistema de comercialización de hoja de coca legal", aprobado por el directorio de la empresa en su sesión del 17/09/2021.

Lamentablemente no se han logrado las decisiones que permitan resolver el contrasentido citado. En el último Consejo de Ministros Descentralizado realizado en Cusco se planteó nuevamente la idea de reestructuración de ENACO. Por el lado del Congreso de la República, hay varios proyectos de ley que plantean rehacer el padrón de productores y legalizar el cultivo de hoja de coca.

Esas medidas como otras, no van a ser efectivas si no se tiene claro el objetivo a lograr.

Aunque su labor se enmarca en la política nacional de lucha contra las drogas, ENACO no es el principal brazo del Estado en la lucha contra el comercio ilegal de hoja de coca y sus derivados ilícitos.

Como cité antes, ENACO tiene el mandato de proteger el consumo tradicional de hoja de coca. Frente a ese mandato, ¿qué participación tiene ENACO en el mercado total de hoja de coca en el Perú?

Según cálculos de DEVIDA, actualmente se producen en el Perú unas 146 mil toneladas métricas (TM) de hoja de coca en unas 62 mil hectáreas (Has). Aunque no hay estudios certeros, especialistas estiman que esa producción involucra a unas 300 mil familias peruanas en diferentes zonas de al menos 11 departamentos del país. Según el último estudio realizado por el INEI (presentado en 2020), la demanda legal en el Perú de hoja de coca para fines legales (tradicional e industrial) es de poco más de 11,700 TM, es decir 8.2% de la producción total. El resto iría al narcotráfico.

Para atender esa demanda legal, ENACO compró entre 2019 y 2021 un promedio de 1,870 TM anuales (fuente: ENACO, Gerencia General), es decir 16% de esa demanda (y no llega a 1.3% de la producción total). El resto de la demanda legal la sirve el comercio informal.

Frente a esas cifras y proporciones, ¿de qué sirve tener atribuido un monopolio para la comercialización legal de la hoja, aun cuando sea por ley? ¿Cómo se puede ejercer ese monopolio si más del 90% del mercado de hoja de coca es ilegal y está destinado al narcotráfico y solo poco más de 8% está destinado a usos legales, entre ellos principalmente el consumo tradicional?

Como se ha indicado, de esos volúmenes ENACO solo logra comprar una proporción menor para contribuir a atender la demanda legal y logra vender aún menos, porque debe competir con un comercio informal que no tiene que pagar IGV como lo hace la empresa, ni tiene que cargar los costos fijos que debe asumir ENACO en tanto que es una empresa pública.

Algunos centran su foco de "solución" en que hay que actualizar el padrón de productores de 1978, que es la base que usa ENACO. Sin ninguna duda que hay que hacerlo, ya que hoy hay nuevas zonas de cultivo de hoja de coca que en esos años ni se imaginaban (el norte de Puno, el Putumayo, el llamado Nor-VRAEM, entre otras, sin contar el crecimiento de la producción del propio VRAEM).

La cuestión clave nuevamente es el objetivo ¿Para qué se va a actualizar el padrón? No se puede hacer así sin más, si no se tiene claro qué se va a hacer con el excedente de producción por encima de la que se necesita para satisfacer la demanda legal. Según el rendimiento promedio de las zonas productoras de Cusco, principales proveedoras de ENACO (1.9 TM/Ha según estudio de FONAFE, 2005; es probable que hoy sea menor), bastarían menos de 7 mil Has para abastecer la totalidad de la demanda legal, frente a 62 mil Has que DEVIDA estima habrían sembradas hoy en el Perú.

¿Habría entonces que establecer una superficie máxima de cultivo lícito para cada una de las 300 mil familias productoras estimadas, siguiendo el llamado "modelo boliviano" que algunos ponen como ejemplo a seguir?

Hay que decir primero que el volumen de producción de hoja de coca en Bolivia es bastante menor que en el Perú y eso significa una diferencia sustantiva para la viabilidad de aplicación de su modelo al caso peruano.

Pero más allá de ello, poner un límite de superficie de cultivo lícito a la totalidad de nuestros miles de productores, significaría en un cálculo conservador, no autorizar más de 700 u 800 m² de cultivo lícito por cada hectárea actualmente cultivada ¿Qué organismo en el Estado peruano sería capaz de controlar eficazmente el cumplimiento de miles de autorizaciones repartidas en al menos once departamentos productores? Una opción como esa solo serviría, como sucede ahora, para que la producción autorizada sirva de "salvo conducto" para legalizar ante las autoridades el resto de producción ilegal.

En síntesis, no se puede abrir el padrón de ENACO si no se hace articuladamente con políticas y acciones claras y eficaces (a) en el control e interdicción del cultivo y comercio de hoja de coca para fines ilegales (narcotráfico) y (b) de promoción de oportunidades efectivas de mejor calidad de vida en las zonas tradicionales de cultivo, así como en las más recientes, a las que miles de familias peruanas pobres han debido migrar buscando alternativas para sobrevivir.

En ese marco, el rol de ENACO para salvaguardar el consumo tradicional, tendría que ser muy diferente; ya no de comercialización directa, sino dirigido a: i) gestionar un padrón

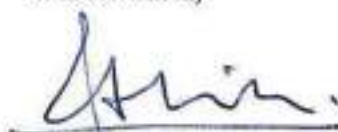
georeferenciado y actualizado de productores, basado en información verificable, ii) diseñar mecanismos de mercado para identificar y localizar la oferta que abastecerá la demanda para usos legales, iii) regular y supervigilar la comercialización legal, desde los productores hasta los consumidores, e iv) informar a las entidades directamente responsables de la lucha contra el narcotráfico para que dichas entidades cumplan su labor contra la producción y comercialización que no estén autorizadas.

Y para ese rol, la experiencia acumulada indica que la forma jurídica de una empresa pública no parece ser la apropiada.

No quería dejar de compartir con Uds. estos aprendizajes que me dejan estos poco más de dos años formando parte del Directorio de ENACO S.A.

Hago mía la ocasión para expresarles mis mejores deseos en el ejercicio de su nuevo mandato.

Atentamente,



RAÚL MOLINA MARTÍNEZ

Director

DNI N° 07777874



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

"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

OFICIO N° 057-2022-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 12 de mayo del 2022.

Señora

LORENA DE GUADALUPE MASÍAS QUIROGA

Directora Ejecutiva

Fondo Nacional de Financiamiento de la
Actividad Empresarial del Estado – FONAFE

Presente.-

ASUNTO : **Informe de avances de la gestión actual**

De mi consideración:

Tengo el agrado de dirigirme a usted, con la finalidad de expresarle mi cordial saludo y a su vez de manera informativa compartir con su despacho, los avances realizados durante mi gestión como Gerente General (e) de ENACO, función que vengo asumiendo a partir del 16 de mayo del 2021.

Al respecto, se detalla a continuación los aspectos de especial importancia para la operación ENACO, que se vienen realizando a fin de fortalecer en un corto y mediano plazo nuestra posición financiera, comercial y operacional, de tal forma que podamos contar con proyecciones más favorables que nos permitan crecer y cumplir con nuestros objetivos empresariales:

1. ANTECEDENTES

- La gestión anterior, quien cumplió funciones desde setiembre 2020 a mayo 2021 (9 meses), generó un "ingreso de venta promedio mes" por la suma de 1.6 Millones de soles, lo cual impactó de manera negativa en la operación ENACO, alcanzando una posición financiera y comercial muy debilitada, ya que el punto de equilibrio aproximado para la operación se estima en un "ingreso de venta promedio mes" no menor a 2.4 Millones de soles.
- Asimismo, se asumió la operación con una contingencia comercial bastante fuerte, que viene desde el año 2019, la cual colocaba en riesgo la continuidad de las atenciones al cliente Macfarlan (Reino Unido), uno de los clientes más importantes de ENACO, dejando de facturar aproximadamente el 20% de los ingresos de la empresa, ya que a pesar de los esfuerzos realizados por gestiones anteriores no pudieron realizar la exportación del producto "Cocaína base al 92%" para fines farmacéuticos y el cliente al estar desabastecido de la materia prima corrimos el riesgo que nos retire de su portafolio de productos.

Esta es una copia auténtica imprimible de un documento electrónico archivado por ENACO, aplicando lo dispuesto por el Art. 25 de D.S. 070-2013-PCM y la Tercera Disposición Complementaria Final del D.S. 026-2016-PCM. Su autenticidad e integridad pueden ser contrastadas a través de la siguiente dirección web: <https://sied.fonafe.gob.pe/visorSIEDWeb/> usando el código: 121846

Sede Comercial

Sede Industrial

Sede Administrativa

Calle Tenorias N° 103, San Sebastián , Cusco

Av. Universitaria N° 602, San Miguel , Lima

Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima

Teléf.: (084) 582007

Teléf.: 2637219

Teléf.: 6584706



2. INCREMENTO NIVEL DE VENTAS PROMEDIO MES

- Durante esta gestión, en el periodo comprendido desde junio 2021 hasta abril 2022, la venta promedio mensual de ENACO está alcanzando un nivel de 1.9 Millones de soles, es decir 20% más de lo registrado anteriormente.
- Cabe señalar, que esta gestión ha definido e implementado una serie de estrategias adicionales con lo cual se proyecta que la "venta promedio mensual por todo el periodo de la gestión actual" alcance los 2.3 Millones de soles, al cierre de junio 2022.
- Como objetivo principal para el año 2022, se tiene previsto mejorar los niveles de venta promedio mes, lo cual impacta en los niveles de rentabilidad para la operación, y de esta manera podremos revertir la tendencia negativa financiera que viene arrastrando la empresa derivada de gestiones anteriores.
- En el presente cuadro se puede apreciar que en la **Gestión 1** la venta promedio mensual comenzaba a caer, pero en el segundo cuatrimestre del 2020, cuando asumí por primera vez la encargatura de Gerente General, la venta promedio mensual subió de 2.2 a 3.2 Millones de soles. Asimismo, en la **Gestión 2**, de setiembre 2020 a mayo 2021, la venta promedio mensual era de 1.6 Millones de soles, pero a partir de junio 2021, que asumo por segunda vez la encargatura de Gerente General, la venta promedio mensual proyectamos mejorarla de 1.6 a 2.3 Millones de soles al cierre de junio 2022.



(GA) Resultados de Gestiones Anteriores

(CG) Resultados de Gestión actual



3. OPTIMIZACIÓN DEL GASTO

- En ENACO se vienen implementando acciones orientadas a la optimización del gasto, con el objetivo de mejorar la posición financiera a corto plazo.
- Durante el periodo de junio 2021 - abril 2022, ENACO registró un nivel de gasto promedio mes 1.2 Millones de soles, manteniendo una tendencia positiva en el control del gasto frente a resultados de años anteriores.



(GA) Resultados de Gestiones Anteriores

(CG) Resultados de Gestión actual

4. EXPORTACIÓN DE COCAÍNA BASE AL REINO UNIDO

- Es importante considerar que con la gestión actual, en el mes de julio del 2021 hemos podido superar una dificultad muy dura para la operación ENACO que venía arrastrándose desde finales del año 2019, ligada a la "No exportación de nuestro producto Cocaína Base al 92%", ya que por restricciones en los vuelos regulares de carga (vía aérea) y navieras (vía marítima) nos negaron la posibilidad de traslado de nuestro producto a Reino Unido (cliente Macfarlan) y por ende la no facturación de casi 2.5 Millones de soles por los 330 Kilos ligados a este producto.
- En base a este caso crítico mencionado y la posición financiera complicada de ENACO, la actual Gerencia General tomó la decisión en coordinación con el equipo comercial de OCIND de ENACO, de realizar a finales del mes de julio 2021 la atención de este pedido mediante la contratación de los servicios de un Vuelo Chárter (alquiler de una aeronave de manera exclusiva) que nos permitió exportar nuestro producto "Cocaína Base al 92%" a la ciudad de Glasgow en Escocia (Reino Unido).



- Luego de varias negociaciones pudimos cerrar en un acuerdo conveniente para nuestra operación, lo cual culminó en que nuestro cliente Macfarlan asumió el 100% del gasto adicional relacionado al Vuelo Chárter por única vez, lo cual ascendió a un monto aproximado de 220 Mil dólares americanos.
- Sin embargo, es preciso comunicar que ENACO continúa siendo limitada desde finales del año 2019 hasta la actualidad, en sus operaciones de exportación del producto "Cocaína base al 92%" para fines farmacéuticos, limitación que proviene principalmente de la aerolínea KLM, con base en Países Bajos, con la cual en los últimos años (más de veinte años) hemos transportado nuestro producto "Cocaína base al 92%" sin ningún problema ni restricción.
- Esta problemática ha sido puesta de conocimiento de Presidencia del Consejo de Ministros, Ministerio de Transportes y Comunicaciones, Ministerio de Relaciones Exteriores y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, a los cuales se les ha solicitado su intermediación para lograr una solución justa y eficiente para la operación, considerando la afectación de los derechos e intereses económicos y comerciales de ENACO.
- En la actualidad, estamos negociando un plan B (el cual se sugiere activar de no cumplirse con el levantamiento de la restricción actual) con el cliente Macfarlan, el cual trata de generar la atención en el mes de junio del 2022 aprox., de dos lotes de "330 kilos de Cocaína Base al 92% cada uno" con una facturación estimada total de 5 Millones de soles aprox. para ENACO.

En ese sentido, como parte de esta gestión y sin tener en la actualidad quorum en el Directorio, nos encontramos negociando con el cliente Macfarlan Smith, para que puedan asumir un porcentaje del costo del Vuelo Chárter, a fin de poder concretar la exportación de Cocaína Base en el mes de junio del 2022. Como parte de los avances se busca que el cliente asuma el 50% del costo del Vuelo Chárter, considerando que el vuelo anterior fue asumido por ellos en un 100%.

5. TRANSFERENCIA DE PREDIO POR PARTE DE LA SBN, PARA EJECUTAR EL PROYECTO DENOMINADO "COMPLEJO INDUSTRIAL ENACO"

- Mediante Resolución N° 0008-2020/SBN-DGPE-SDDI, notificada el 24 de enero del 2020 a ENACO S.A., se resolvió aprobar la transferencia predial interestatal en favor de ENACO S.A. respecto del predio ubicado en el distrito de San Juan de Miraflores a ENACO S.A., con una extensión de 10,010.05 m², con la finalidad de ejecutar el proyecto denominado "Complejo Industrial ENACO", cuyo plazo fue de dos (2) años contados desde el 24 de enero del 2020, cuyo vencimiento culminaba el 24 de enero del 2022.
- Sin embargo, revisado este tema, la Gerencia General actual informó al Directorio de ENACO en el mes de junio del 2021, que no se tenía avances



significativos ni el pedido de ampliación del plazo, que era de responsabilidad de la gestión anterior.

- En ese sentido, esta Gerencia activó las gestiones relacionadas al caso y, en los meses de junio y julio 2021, respectivamente, se presentó un oficio a la Superintendencia Nacional de Bienes Nacionales (en adelante "SBN") donde sustentamos el pedido de "suspensión del plazo por caso fortuito y de fuerza mayor" debido a la Pandemia y otros factores que impactaron en la operación regular de ENACO, para este proceso se presentaron todos los sustentos adecuados para una respuesta favorable de SBN.
- Luego de estas gestiones, ENACO fue notificada con la Resolución N° 003-2022/SBN-DGPE-SDDI de fecha 05 de enero del 2022, mediante la cual la SBN resolvió aprobar la suspensión del plazo, reanudándose desde el 15 de julio de 2021 hasta el 20 de mayo del 2023.
- Es importante considerar que la principal limitante que se tiene en este Proyecto y que obstaculiza realizar alguna inversión importante es el cambio de zonificación, que debe ser aprobada previamente por la Municipalidad Metropolitana de Lima, debido a que actualmente el predio transferido por la SBN, no registra como zona Industrial para el tipo de Proyecto que se busca implementar, adicionalmente que ENACO en estos momentos no cuenta con la capacidad financiera para realizar alguna inversión importante relacionado al Proyecto.

6. DICTAMEN DE LA SOA SIN SALVEDADES CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 2021

- Como parte de las gestiones lideradas por esta gerencia y monitoreadas por la Gerencia de Administración y Finanzas, se logró que la Sociedad Auditora TABOADA & ASOCIADOS S.C., emita opinión en el sentido de que los Estados Financieros presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, con relación a la situación financiera de la empresa al 31 de diciembre de 2021, mejorando de manera considerable la evaluación del año 2020, debido a que en ese año el dictamen fue con salvedades relacionadas al estado de cambios en el patrimonio neto y a las notas de los estados financieros.

7. IMPLEMENTACIÓN DE OPERACIÓN MARGINAL

- Teniendo en consideración la situación financiera debilitada de ENACO y los altos niveles de stock de hoja de coca que la actual gestión recibió a finales de mayo 2021, una de las prioridades que se viene atendiendo se basa en generar la reducción del stock de inventarios acumulado desde el año 2020, la cual principalmente se vio impactada por los efectos que tuvo la pandemia COVID-19 en el mercado de la hoja de coca.



- En función a ello, ENACO necesitaba decisiones comerciales agresivas, por tal razón desde junio 2021 se activaron acciones tácticas que nos permitan mejorar los niveles de venta en los canales tradicional e industrial.
- Es importante precisar que en el primer trimestre del 2022 se activó una **operación marginal** para la venta de la hoja de coca H011 proveniente de La Convención y Lares hasta por S/ 139.00 (ciento treinta y nueve con 00/100 Soles) por arroba incluido el IGV, proyectando recuperar el capital invertido en la compra respectiva y los gastos directos mínimos relacionados a su comercialización. Esta operación busca reducir el stock de hoja de coca H011 que se tiene en los almacenes de ENACO, debido a la baja aceptación que ésta muestra en los mercados, considerando el precio al que ENACO la ha venido ofertando, el cual no logra competir con los precios del comercio informal e ilegal que inclusive no se encuentran afectos al IGV.
- Cabe mencionar, que esta operación marginal fue informada y comunicada al Directorio de ENACO, quienes en una de sus sesiones emitieron diversas recomendaciones, las cuales estamos considerando para la aplicación de la misma.

8. GESTIONES CONVENIO DE INVESTIGACIÓN

- Esta gestión ha venido realizando coordinaciones con empresas que puedan desarrollar investigaciones respecto a las cualidades benéficas de la hoja de coca, en función a ello se viene gestionando la firma de un convenio con la empresa ESKE CORPORATION SAC (MEDROCK), dedicada a la fabricación, comercialización y distribución de productos médicos y medicamentos en general.
- El objetivo de este convenio es aunar esfuerzos, capacidades y recursos para trabajar conjuntamente en la investigación científica de la hoja de coca legal y sus productos derivados, para fines tradicionales y benéficos.
- El presente Convenio proyecta impactar en un mediano plazo en la identificación de potenciales productos derivados de la hoja de coca con alto impacto de comercialización en el sector farmacéutico a nivel nacional e internacional.

9. ACTIVIDADES DE FISCALIZACIÓN DEL COMERCIO ILEGAL DE HOJA DE COCA ARTICULADAS CON EL MINISTERIO DEL INTERIOR

- Considerando la actual problemática respecto al comercio ilegal de hoja de coca, que viene afectando considerablemente la comercialización de hoja de coca proveniente de ENACO, se vienen efectuando coordinaciones para que en forma articulada se puedan realizar mayores operativos de control por



parte de la Policía Nacional del Perú (en coordinación con el MININTER), frente al mercado ilegal de hoja de coca a nivel nacional.

- Como parte de las gestiones realizadas en coordinación con MININTER, se han identificado zonas donde se requiere el apoyo urgente, para intensificar los operativos de control al comercio y cultivo ilegal de hoja de coca, en ese sentido desde el mes de abril 2022 estamos en coordinaciones directas con PCM y el Oficial Walter Olivos quien se desempeña como Jefe de la Dirección de Control de Drogas del MININTER y los oficiales destacados en las zonas de Cusco y Puno con la finalidad que en esta primera fase se puedan ejecutar desde el presente mes las acciones de control correspondientes a estas zonas, en paralelo se está coordinando similares activaciones en otras zonas cocaleras con la finalidad de reducir el impacto negativo que genera el comercio ilegal e informal de la hoja de coca en la operación ENACO.

En línea a los aspectos arriba detallados, esta gestión mantiene su compromiso de seguir liderando planes de acción tácticos, con la finalidad de fortalecer la estrategia empresarial de ENACO, lo cual nos permitirá mejorar de manera considerable en un corto y mediano plazo nuestra posición financiera, comercial y operacional, y a la vez continuar minimizando los riesgos derivados de contingencias de otras gestiones, de tal forma que podamos contar con proyecciones más favorables al cierre del ejercicio 2022.

Del mismo modo, hacemos de conocimiento de su despacho, que en función a la debilitada situación de liquidez que viene atravesando mi representada, nos encontramos realizando las coordinaciones respectivas con el Gerente de Desarrollo Corporativo de FONAFE, para que procedan con la transferencia de un segundo desembolso por S/ 1 MM, derivado del Contrato de Mutuo suscrito el 24.03.2022, a fin de mantener la continuidad de nuestras operaciones y cumplir con los compromisos de pagos.

Sin otro particular, hago propicia la ocasión, para renovarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente

Cristian E. Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)



Cristian Galarza <cgarza@enaco.com.pe>

ELECCIONES COMITÉ DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO ENACO

EleccionesCSST <eleccionescsst@enaco.com.pe>

22 de junio de 2022, 08:43

Para: Colaboradores ENACO <colaboradores@enaco.com.pe>

Estimados Colaboradores

La Junta Electoral elegida para llevar este proceso de elecciones de los representantes de los trabajadores ante el Comité de Seguridad y Salud en el Trabajo, cumple con informarles que se programa el proceso de elecciones, para lo cual Uds. deberán tener en cuenta el siguiente cronograma de actividades en consecuencia se alcanzan en el presente correo lo siguiente

- REGLAMENTO DE ELECCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LOS TRABAJADORES PARA SU PARTICIPACIÓN EN EL COMITÉ DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO - ENACO S.A.
- ANEXO 1: CONVOCATORIA A PROCESO DE ELECCIÓN DE REPRESENTANTES TITULARES Y SUPLENTE DE LOS TRABAJADORES, ANTE EL COMITÉ DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ENACO S.A. PARA EL PERIODO 2022-2024.
- ANEXO 2: CARTA PRESENTANDO LA CANDIDATURA PARA SER REPRESENTANTE TITULAR O SUPLENTE DE LOS TRABAJADORES DE LA EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A. ANTE COMITÉ DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO POR EL PERIODO 2022-2024
- RESUMEN LO QUE DEBES CONOCER SOBRE EL COMITÉ DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

En consecuencia agradecemos su participación ; Cualquier consulta al presente correo

Atentamente,

La Junta Electoral

4 archivos adjuntos

**Reglamento CSST-2022-2024.pdf**

508K

**Anexo 1 Cronograma CSST-2022-2024.pdf**

112K

**Anexo 2 CSST-2022-2024.pdf**

70K

**RESUMEN CSST-2022-2024.pdf**

1172K

ANEXO 20

DOC. N°	170803
EXP. N°	122236

INFORME N° 049- 2022-ENACO S.A./GAF

A : Mg. Cristian E. Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)

DE : Mg. Vanessa Velezmoro Ormeño
GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

ASUNTO : **CURSA RESPUESTA RESPECTO AL PEDIDO DEL DIRECTORIO REFERIDO A LOS FINANCIAMIENTOS OTORGADOS POR FONAFE**

REF. : MEMO N° 030-2022-E/GERENTE GENERAL (DOC. 170733)

FECHA : Lima, 17 de junio 2022

De mi consideración:

Tengo a bien dirigirme a su despacho, en atención al documento de la referencia, mediante el cual el Directorio, a través de su Gerencia, solicita información respecto a los financiamientos otorgado por FONAFE.

En dicho contexto, a continuación, remito la información **actualizada al 17/junio/2022**:

PRESTAMO	DESEMBOLSO		SALDO	VENCIMIENTO
	FECHA	IMPORTE		
ENACO001	23-jun-20	2,000,000	666,667	23-sep-22
ENACO002	10-mar-21	2,460,000	2,460,000	31-ene-23
ENACO003	03-may-21	2,000,000	2,000,000	07-nov-25
ENACO004	09-jul-21	2,000,000	2,000,000	09-ene-26
ENACO005	30-dic-21	3,800,000	3,800,000	30-dic-24
ENACO006	25-mar-22	2,000,000	2,000,000	25-dic-22
		14,260,000	12,926,667	

Es cuanto elevo a usted, para fines que correspondan.

Atentamente,

MARIA VANESSA VELEZMORO ORMEÑO
GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS
Empresa Nacional de la Coca S.A.

CC.
Finanzas-Tesorería,
Archivo.

ANEXO 21

:

PLAN DE ACCIÓN BGC 2022

SECCIÓN / PRINCIPIO / ELEMENTO	PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
CUMPLIMIENTO NORMATIVO				
El área o responsable de la función de Cumplimiento Normativo, comunica a las áreas pertinentes cuando se publica una norma que impacta en sus procesos y además se cumple con hacer seguimiento a la implementación de normas con mayor relevancia para la empresa.	a) Correo electrónico u otro documento que evidencie la comunicación remitida por el área o funcionario responsable de la función de Cumplimiento Normativo, hacia las áreas afectadas, informando acerca de las normas emitidas que le impactan, de manera oportuna. b) Matriz Normativa en la que se evidencia la identificación de las normas relevantes que impactan a la EPE y del método aplicado para su identificación, el cual deberá estar recogido en la Política. c) Correos electrónicos u otro tipo de comunicaciones remitidas a los responsables de implementar las obligaciones, donde se evidencie la difusión de 01 norma por cada trimestre. Esta difusión deberá ser a las áreas impactadas.	GPPI	Cristian Galarza	30/07/2022
CRITERIOS DE CONVOCATORIA				
Se ha establecido algunos criterios de convocatoria (mecanismos, agenda, lugar) para Junta General de Accionistas los cuales se encuentran en proceso de formalización	a) Criterios de convocatoria en los que se especifique mecanismos, agenda y lugar, los cuales aún se encuentra en proceso de aprobación.	SL	Linda Baquerizo	30/04/2022
PUNTOS DE AGENDA				
Se ha establecido los criterios para la solicitud de información e introducción de puntos en la Agenda de Junta General de Accionistas los cuales se encuentran en proceso de aprobación.	a) Evidencia de los criterios para la solicitud de información e introducción de puntos en la Agenda de Junta General de Accionistas los cuales se encuentran en proceso de aprobación.	SL	Linda Baquerizo	30/04/2022
EJERCICIO DE VOTO				
Se cumple con lo definido en el criterio anterior. Adicionalmente, se cumple con comunicar y difundir	a) Documento formal en donde se acredite la comunicación y difusión anticipada (deberá incluir fechas) oportunamente a los	SL	Linda Baquerizo	30/06/2022

:

SECCIÓN / PRINCIPIO / ELEMENTO	PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
oportunamente a los accionistas la delegación de los representantes de los accionistas.	accionistas la delegación de los representantes de los accionistas. b) Difusión de la delegación de los representantes de los accionistas a través de capturas de pantalla del portal web, intranet y/o correo electrónico o cualquier otro medio que lo ponga a disposición de los interesados.			
MANUAL DE JUNTA DE ACCIONISTAS				
La empresa cuenta con un Manual de Junta General de Accionistas, en el cual se establecen algunos criterios para su funcionamiento incluyendo los criterios relacionados al procedimiento de asistencia de los Gerentes, Directores o Asesores externos u otros ejecutivos a la Junta General de Accionistas debidamente aprobado por el Directorio de la empresa.	a) Manual de Junta General de Accionistas aprobado por el Directorio de la empresa, en el cual se establecen algunos criterios para su funcionamiento incluyendo los criterios relacionados al procedimiento de asistencia de los Gerentes, Directores o Asesores externos u otros ejecutivos, a la Junta General de Accionistas.	SL	Linda Baquerizo	30/08/2022
PRESIDENTE DE DIRECTORIO				
La empresa ha definido las reglas de nombramiento y funciones del presidente del Directorio incluyendo los criterios para el caso de los directores independientes, los cuales se encuentran aprobados y difundidos.	a) Reglamento de Directorio o documento equivalente aprobado en donde se incluye las reglas de nombramiento y funciones del presidente del Directorio incluyendo los criterios para el caso de directores independientes. Se entiende como debidamente aprobado al documento que muestre los vistos, firmas y sellos correspondientes o el instrumento o documento de aprobación correspondiente. b) Difusión del reglamento o documento equivalente a través de captura de pantalla del portal web, intranet y/o correo electrónico o cualquier otro medio que lo ponga a disposición de los interesados.	SL	Linda Baquerizo	30/06/2022
TITULARIDAD DE ACCIONES				

:

SECCIÓN / PRINCIPIO / ELEMENTO	PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
El Directorio se mantiene informado al menos, una vez al año, sobre la titularidad de acciones lo cual consta en Actas.	a) Copia del Acta de Directorio anual en donde se visualice que dentro de los asuntos a tratar se consideró lo relacionado con la titularidad de acciones.	SL	Linda Baquerizo	30/11/2022
POLÍTICA DE APLICACIÓN DE UTILIDADES				
La empresa ha definido la política de aplicación de utilidades que incluye los criterios para la reinversión o capitalización, pero aún se encuentra en proceso de aprobación.	a) Política de aplicación de utilidades o documento donde se regula la aplicación de utilidades y los criterios para la reinversión o capitalización en proceso de aprobación	GAF	María V. Velezmoro	30/09/2022
TRANSFERENCIA DE ACCIONES				
La empresa ha definido el proceso y mecanismo de ejecución de transferencia de acciones el cual se encuentra debidamente aprobado y difundido.	a) Proceso y mecanismo de ejecución de transferencia de acciones debidamente aprobado. Se entiende como debidamente aprobado al documento que muestre los vistos, firmas y sellos correspondientes o el instrumento o documento de aprobación correspondiente. b) Difusión del proceso y mecanismo a través de captura de pantalla del portal web, intranet y/o correo electrónico o cualquier otro medio que lo ponga a disposición de los interesados.	SL	Linda Baquerizo	30/10/2022
CAMBIO DE CONTROL				
La empresa ha definido el procedimiento para los casos en los que el Estado cese su condición de propietario el cual se encuentra debidamente aprobado y difundido.	a) Procedimiento para los casos en los que el Estado cese su condición de propietario debidamente aprobado. Se entiende como debidamente aprobado al documento que muestre los vistos, firmas y sellos correspondientes o el instrumento o documento de aprobación correspondiente. b) Difusión del procedimiento a través de capturas de pantalla del portal web, intranet y/o correo electrónico o cualquier otro medio que lo ponga a disposición de los interesados.	GPPI	Cristian Galarza	30/10/2022
DESIGNACIÓN DE DIRECTORES				

:

SECCIÓN / PRINCIPIO / ELEMENTO	PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
Existe evidencia de que cada director ha sido parte de un proceso de inducción completo, formal y oportuno y de la capacitación continua en materias que les permitan mejorar la eficiencia de su gestión.	a) Evidencia que acredite que los directores han sido parte de un proceso de inducción completo, formal y oportuno. Adicionalmente, la inducción deberá acreditarse mediante correo electrónico, agenda de reunión de inducción, agenda de talleres de capacitación, presentaciones. b) Para el caso de las capacitaciones, se deberá contar con la asistencia de al menos dos tercios de los directores en cada una de las capacitaciones que se efectúen durante el periodo materia de validación. (Se considerará como capacitación, aquellos talleres o congresos realizados por FONAFE).	RR.HH.	Max Quiñonez	30/04/2021
REGLAMENTO DE DIRECTORIO				
La empresa ha definido un Reglamento de Directorio en el que se ha establecido los criterios para ser considerado director Independiente, el cual se encuentra aprobado por el Directorio de la empresa y difundido.	a) Reglamento de Directorio debidamente aprobado en donde se especifique los criterios para ser considerado director independiente. Se entiende como debidamente aprobado al documento que muestre los vistos, firmas y sellos correspondientes o el instrumento o documento de aprobación correspondiente. b) Acta de Directorio que evidencia aprobación del documento. c) Difusión del documento a través de captura de pantalla del portal web o intranet y/o correo electrónico o cualquier otro medio que ponga a disposición de los interesados el documento. Elaborar la Política de Conflictos de Interés que incluya al Directorio y a la Gerencia. 2. Formular los procedimientos de la Política de Conflictos de Interés para su cumplimiento integral.	SL	Linda Baquerizo	30/06/2022
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES DEL DIRECTORIO				

:

SECCIÓN / PRINCIPIO / ELEMENTO	PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
Los directores carecen de vínculo laboral, relación comercial, patrimonial o similar con la empresa y/o cumplen con informar al momento de aceptar el cargo en los casos en que sean directores en más de una empresa, lo cual consta en Actas.	a) Acta de sesión de Directorio o Declaración Jurada de cada director en donde se especifique que carecen de vínculo laboral, relación comercial, patrimonial o similar con la empresa y/o cumplen con informar al momento de aceptar el cargo en los casos en que sean directores en más de una empresa.	SL	Linda Baquerizo	30/03/2022
PERFILES DE PUESTOS GERENCIALES				
Se han definido las causales de cese del gerente General y el Directorio realiza al menos una vez al año, la evaluación del desempeño del Gerente General (lo cual consta en actas).	a) Documento institucional aprobado que define causales de cese para el Gerente General. Se entiende como debidamente aprobado al documento que muestre los vistos, firmas y sellos correspondientes o el instrumento o documento de aprobación correspondiente. b) Acta de Directorio en donde se evidencie que se ha cumplido con realizar la evaluación del desempeño del Gerente General.	RR.HH.	Max Quiñonez	30/06/2022
EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO DEL DIRECTORIO				
La empresa ha definido un mecanismo para evaluar el desempeño del Directorio el cual se encuentra aprobado y difundido.	a) Documento que formalice los mecanismos de evaluación de desempeño del Directorio aprobado. Se entiende como debidamente aprobado al documento que muestre los vistos, firmas y sellos correspondientes o el instrumento o documento de aprobación correspondiente. b) Difusión del documento a través de captura de pantalla del portal web, intranet y/o correo electrónico o cualquier otro medio que lo ponga a disposición de los interesados.	RR.HH.	Max Quiñonez	30/06/2022
REPORTES SOBRE GOBIERNO CORPORATIVO				

:

SECCIÓN / PRINCIPIO / ELEMENTO	PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
La Gerencia General se encarga de corregir y poner en práctica las políticas y mecanismos para superar las limitaciones destacadas por el Directorio.	a) Acta de Directorio en donde se incluye la implementación del Plan de Trabajo para superar las limitaciones destacadas por el Directorio. b) Informe a la Gerencia General en donde se incluye la implementación del Plan de Trabajo para superar las limitaciones destacadas por el Directorio.	SL	Linda Baquerizo	28/02/2022
RETRIBUCIÓN DEL DIRECTORIO				
La empresa ha definido la retribución del Directorio considerando criterios de acuerdo a responsabilidades y condiciones de mercado, pero aún no se ha aprobado.	a) Definición de la retribución del Directorio considerando criterios de acuerdos a sus responsabilidades y condiciones de mercado en proceso de aprobación.	RR.HH.	Max Quiñonez	30/10/2022
REMUNERACIÓN DE LA GERENCIA				
La empresa ha definido la política de remuneración para los gerentes considerando criterios de acuerdo a responsabilidades y condiciones de mercado, pero aún no se ha aprobado.	a) Definición de la remuneración para los gerentes considerando criterios de acuerdos a sus responsabilidades y condiciones de mercado en proceso de aprobación.	RR.HH.	Max Quiñonez	30/11/2022
CONFLICTOS DE INTERÉS				
El Directorio, anualmente, toma conocimiento de las incidencias relacionadas a cualquier conflicto de interés, evalúa las medidas tomadas oportunamente y dicta las medidas correctivas que resulten necesarias cuando corresponda.	a) Acta de Directorio en donde se especifique que, dentro de los asuntos a tratar en sesión de Directorio, se evaluó lo relacionado a conflictos de interés y en donde se especifica que se dictaron las medidas correctivas (de corresponder).	GPPI	Cristian Galarza	30/07/2022
POLÍTICA DE INFORMACIÓN				
El Directorio, al menos semestralmente, toma conocimiento y evalúa la Política de Información y el correcto funcionamiento de los mecanismos	a) Acta de Directorio del 1er y 2do semestre en donde se visualice dentro de los asuntos a tratar lo relacionado al cumplimiento de la Política de Información.	GPPI	Cristian Galarza	31/07/2022 y 30/12/2022

:

SECCIÓN / PRINCIPIO / ELEMENTO	PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
de información, lo cual consta en Actas.				
AUDITORÍA EXTERNA				
La empresa ha definido una política de auditoría que incluye estándares internacionales la cual es aprobada y difundida.	a) Política de auditoría externa debidamente aprobada por Directorio o Comité de Directorio. Se entiende como debidamente aprobado al documento que muestre los vistos, firmas y sellos correspondientes o el instrumento o documento de aprobación correspondiente. b) Difusión de la política de auditoría a través de captura de pantalla del portal web, intranet y/o correo electrónico o cualquier otro medio que la ponga a disposición de los interesados.	GAF	María V. Velezmoro	30/06/2022
POLÍTICA DE ENDEUDAMIENTO				
La Gerencia General semestralmente, toma conocimiento de la existencia de cualquier endeudamiento de la empresa.	a) Informe semestral (2 veces al año) a la Gerencia General, en donde se visualice la información relacionada a endeudamiento contraído por la empresa.	GAF	María V. Velezmoro	31/07/2022 y 30/12/2022

:

PLAN DE ACCIÓN SCI 2022

COMPONENTE / PRINCIPIO	NIVEL DE MADUREZ / PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
Sistema de Integridad				
La Empresa cuenta con medidas de integridad incorporadas en una Política Institucional aprobada y difundida	Política Institucional debidamente aprobada en la que se visualice las medidas de integridad	GPPI	Cristian Galarza	30/06/2022
De la gestión del personal				
La empresa cuenta con un programa de capacitación del personal el cual es ejecutado anualmente	1 Programa de Capacitación aprobado y vigente del periodo en evaluación. Se entiende como debidamente aprobado al documento que muestre los vistos, firmas y sellos correspondientes o el instrumento o documento de aprobación.	RRHH	Max Quiñonez	30/04/2022
	2 Material de capacitación, así como el listado de asistencia a la misma por parte de los colaboradores de la empresa	RRHH	Max Quiñonez	30/11/2022
Estructura Autoridad y Responsabilidades				
El Directorio y los Comités de La Empresa conocen sus responsabilidades, niveles de autoridad y funciones de monitoreo sobre gestión, reporte financiero y control interno.	1. Formulación del Reglamento del Directorio.	SL	Linda Baquerizo	30/04/2022
	2. Actualización y activación de los Comités Especiales.	SL	Linda Baquerizo	30/06/2022

:

COMPONENTE / PRINCIPIO	NIVEL DE MADUREZ / PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
	3. Actualización del MOF para los Colaboradores.	RR.HH.	Max Quiñonez	30/09/2022
	4. Acta de Sesión de Directorio en donde se visualice que ambas instancias son conocedores de la importancia del desarrollo, implementación y mantenimiento del control interno.	SL	Linda Baquerizo	30/04/2022
	5. Declaraciones juradas o Acta suscrita por los miembros del Directorio y por la Gerencia en la cual reconozcan la importancia del desarrollo, implementación y mantenimiento del control interno	SL	Linda Baquerizo	30/04/2022
Especifica Objetivos adecuados				
La empresa cuenta con políticas y metodologías para la realización de actividades de planeación (elaboración de Plan Estratégico y Plan Operativo en el ámbito de su sector) debidamente aprobadas y difundidas.	1. Política aprobada y vigente que considere las actividades de planeación (elaboración de Plan Estratégico y Plan Operativo en el ámbito de su sector). Se entiende como debidamente aprobado al documento que muestre los vistos, firmas y sellos correspondientes o el instrumento o documento de aprobación	GPPI	Cristian Galarza	30/07/2022

:

COMPONENTE / PRINCIPIO	NIVEL DE MADUREZ / PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
	2. Procedimiento u otro documento vigente que contenga la metodología para la elaboración del Plan Estratégico y el Plan Operativo debidamente aprobado. Se entiende como debidamente aprobado al documento que muestre los vistos, firmas y sellos correspondientes o el instrumento o documento de aprobación.	GPPI	Cristian Galarza	30/08/2022
	3. Difusión de los documentos contenidos en los incisos a y b a través de la captura de pantalla del portal web, intranet y/o correo electrónico u otro medio que los ponga a disposición de los interesados.	GPPI	Cristian Galarza	30/08/2022
Presupuesto				
El Directorio, al menos, semestralmente, toma conocimiento del resultado de la gestión presupuestaria de la empresa, cual consta en Actas.	Acta de Sesión de Directorio semestral (2 al año) en donde se visualice, dentro de los asuntos a tratar lo relacionado con la gestión presupuestaria de la empresa correspondiente.	SL	Linda Baquerizo	30/07/2022 y 30/12/2022
Identificación de cambios significativos				
Se efectúan reportes semestrales a la Gerencia General sobre los resultados de la(s) evaluación(es) de impacto sobre el control interno, efectuada(s) respecto de cambios en la operación de la empresa.	Informe o reporte semestral (2 veces al año) a la Gerencia General o Dirección Ejecutiva sobre los resultados de la(s) evaluación(es) de impacto sobre el control interno, efectuada (s) respecto de cambios en la operación de la empresa.	GPPI	Cristian Galarza	15/07/2022 y 30/12/2022.

:

COMPONENTE / PRINCIPIO	NIVEL DE MADUREZ / PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
Comunicación de Factores Internos				
La Gerencia General semestralmente es informada sobre los resultados de la identificación, comunicación y evaluación de los cambios en los factores internos y externos que puedan impactar de manera significativa su habilidad para alcanzar los objetivos.	Informes semestrales, presentados a la Gerencia General o Dirección Ejecutiva de la empresa (2 al año), sobre los resultados de la identificación, comunicación y evaluación de los cambios en los factores internos y externos que puedan impactar de manera significativa su habilidad para alcanzar los objetivos.	GPPI	Cristian Galarza	15/07/2022 y 30/12/2022
Programa de Fortalecimiento del Control Interno				
La empresa cuenta con un programa de fortalecimiento del Control Interno respecto de los procesos críticos seleccionados en la empresa, debidamente aprobado y difundido.	1. Programa de fortalecimiento del Control Interno respecto de los procesos críticos seleccionados en la empresa, debidamente aprobado.	OCS	Henry Gil	30/09/2022
	2. Mapa de procesos críticos en la empresa.			
	3. Difusión del Programa de Fortalecimiento del Control Interno a través de una Circular y/o comunicado y/o captura de pantalla del portal web, intranet y/o correo electrónico u otro medio que lo ponga a disposición de los interesados.			
Evaluación y actualización de políticas				

:

COMPONENTE / PRINCIPIO	NIVEL DE MADUREZ / PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
La Empresa ha llevado a cabo en el último ejercicio, una evaluación y/o actualización de políticas y procedimientos relacionados a los procesos relevantes por los que se da cumplimiento a sus objetivos y metas.	1. Informe o reporte sobre el resultado de la evaluación y/o actualización de políticas y procedimientos relacionados a los procesos relevantes por los que se da cumplimiento a sus objetivos y metas, realizado en el último ejercicio	GPPI	Cristian Galarza	30/04/2022
	2. Declaración Jurada del área correspondiente confirmando la realización de la evaluación y/o actualización de políticas y procedimientos relacionados a los procesos relevantes por los que se da cumplimiento a sus objetivos y metas, en el último ejercicio.			
Selección y desarrollo de controles generales				
La empresa ha seleccionado actividades de control sobre los servicios en Outsourcing, para asegurar la integridad, exactitud y validez de la información entregada y recibida de los proveedores de servicios las cuales se encuentran debidamente aprobadas y difundidas.	Mapa o matriz de riesgos relacionados a actividades de fortalecimiento del Control Interno, debidamente aprobado y difundido, que incluya actividades de control sobre los servicios de Outsourcing orientadas a garantizar la integridad de la información enviada y/o recibida. Se entiende como debidamente aprobado al documento que muestre los vistos, firmas y sellos correspondientes o el instrumento o documento de aprobación. Se acredita la difusión a través de la captura de pantalla de portal web, intranet y/o	OCS	Henry Gil	30/10/2022
Licencias y mantenimiento de equipos TIC				

:

COMPONENTE / PRINCIPIO	NIVEL DE MADUREZ / PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
La Gerencia toma conocimiento, al menos semestralmente sobre la vigencia y actualización de las licencias y contratos de los equipos de TIC.	Informe o reporte semestral (2 veces al año) dirigido a la Gerencia correspondiente con relación a la vigencia y actualización de licencias y contratos de mantenimiento de los equipos TIC.	Informática	Humberto Paredes	15/07/2022 y 30/12/2022
Gestión de TIC (1)				
El Plan Estratégico de Tecnologías de la información, se encuentra alineado y apoya los procesos por lo que se da cumplimiento a los objetivos de la empresa establecidos en su Plan Estratégico Institucional.	1. Informe del área correspondiente señalando que el Plan Estratégico de Tecnologías de la Información se encuentra alineado y apoya a los procesos por los que se da cumplimiento a los objetivos de las empresas establecidos en su Plan Estratégico Institucional.	Informática	Humberto Paredes	30/07/2022.
	2. Plan Estratégico de Tecnologías de la			
	Información que considera el alineamiento y apoyo a los procesos por los que se da cumplimiento a los objetivos contenidos en el Plan Estratégico Institucional. Se deberá precisar mediante resaltado en el documento, la parte pertinente.	Informática	Humberto Paredes	30/09/2022.
Gestión de TIC (2)				
La Gerencia General es informada al menos semestralmente sobre el funcionamiento y control de los sistemas informáticos existentes y/o desarrollados	Informe o reporte semestral (2 al año) a la Gerencia General o Dirección Ejecutiva, sobre el cumplimiento del Plan Estratégico de Tecnologías de la Información.	Informática	Humberto Paredes	15/07/2022 y 30/12/2022

:

COMPONENTE / PRINCIPIO	NIVEL DE MADUREZ / PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
para el apoyo de las actividades de la empresa.				
Evaluación de Control Interno en ambientes TIC				
La empresa cuenta con una metodología aprobada y difundida para la evaluación de Control Interno y riesgos en el ambiente Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC)	1. Metodología para la evaluación de control interno y riesgos en el ambiente Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC) aprobada. Se entiende como debidamente aprobado al documento que muestre los vistos, firmas y sellos correspondientes o el instrumento o documento de aprobación.	Informática	Humberto Paredes	30/07/2022
	2. Difusión de la metodología a través de la captura de pantalla de la intranet y/o correo electrónico o cualquier otro medio que la ponga a disposición de los interesados.			
Información relevante				
La empresa ha definido la información requerida por cada nivel para soportar el funcionamiento del sistema de control interno en la empresa.	1. Procedimiento u otro documento que haga sus veces en el que se visualice que la empresa ha definido la información requerida por cada nivel para soportar el funcionamiento del sistema de control interno en la empresa	OCS	Henry Gil	30/09/2022

:

COMPONENTE / PRINCIPIO	NIVEL DE MADUREZ / PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
	2. Informe o reportes emitidos a la Gerencia General sobre información requerida y atendida con relaciona al sistema de control interno.	OCS	Henry Gil	30/10/2022
	3. Captura de pantalla del portal web, o intranet, o correos electrónicos u otro medio que ponga a disposición de los interesados la información relacionada con el sistema de control			
Comunicación Interna (1)				
Los responsables designados cumplen con elaborar la información de la gestión de La Empresa oportunamente cumpliendo con las obligaciones de La Empresa en materia de presupuesto	1. Captura de pantalla de tablero de control de cumplimiento de obligaciones en materia presupuestaria.	GPPI	Miguel Miranda	15/12/2022
	2. Declaración Jurada de los responsables de elaborar la información, dejando constancia del cumplimiento oportuno de las obligaciones en materia de presupuesto.			
	3. Formatos de ejecución presupuestal del ejercicio, debidamente presentados o remitidos a la autoridad competente.			
Identificación de Cambios Significativos				

:

COMPONENTE / PRINCIPIO	NIVEL DE MADUREZ / PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
La empresa realiza prácticas de evaluación del impacto sobre el control interno, que puede tener los cambios en la operación, pero estas no se encuentran formalizadas o contenidas en alguna Política Institucional o Procedimiento debidamente aprobado.	Formulación de Instrumento de Gestión para la evaluación del impacto que ocasionan los cambios operacionales	GPPI	Cristian Galarza	31/08/2022
Personas expuestas a riesgos de Fraude				
La empresa cuenta con una Política o procedimiento aprobado para la rotación periódica de las personas o equipos de trabajo asignados a actividades expuestas o susceptibles a riesgo de fraude.	1. Política o procedimiento aprobado, que defina la rotación de personal para cargos susceptibles al riesgo defraude. 2. Informe o reporte que evidencia la rotación de personal en cargos susceptibles de riesgo de fraude de acuerdo a lo dispuesto en su política o procedimiento.	RRHH	Max Quiñonez	15/10/2022
Integridad de la Información				
La Empresa realiza algunas actividades de control para garantizar la integridad de la información enviada y recibida de los proveedores de servicios compartidos, centro de datos, o procesos tercerizados que procesan información para la empresa.	Programa de actividades de fortalecimiento del Control Interno, debidamente aprobado, que incluya actividades de control orientadas a garantizar la integridad de la información enviada y/o recibida.	GPPI	Cristian Galarza	31/07/2022
Continuidad Operativa				

:

COMPONENTE / PRINCIPIO	NIVEL DE MADUREZ / PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
La empresa cuenta con un plan(es) de recuperación de desastres y de continuidad de la operación para los sistemas informáticos (que incluya datos, hardware y software críticos, personal y espacios físicos) asociados directamente a los procesos o actividades por los que se da cumplimiento a los objetivos y metas de la empresa, el cual se encuentra debidamente aprobado y difundido.	Elaboración de los instrumentos como: a) Plan de recuperación de desastres y continuidad de operación para los sistemas informáticos debidamente aprobado, en el cual se pueda considerar lo mencionado en la NTP asociado al ISO 27001 b) Otros Planes de recuperación y continuidad de operación tales como los relacionados a las instalaciones e infraestructura eléctrica de la empresa u otros aspectos que afecten el cumplimiento de los objetivos y metas de la empresa	GPPI	Cristian Galarza	15/12/2022
Comunicación interna				
La Empresa cuenta con una Política Institucional o procedimiento aprobado que establezca la obligatoriedad de elaboración de un documento por el cual se informe periódicamente al Directorio o Gerencia General u órgano equivalente, la situación que guarda el funcionamiento general del Sistema de Control Interno.	Formulación de una Política Institucional, Lineamiento o procedimiento aprobado.	GPPI	Cristian Galarza	30/10/2022
Evalúa y comunica deficiencias				
Las evaluaciones continuas están incluidas como parte de las actividades de los procesos.	1. Plan Anual de Auditoría del Ejercicio o Plan de Evaluaciones del área competente.	OCS	Henry Gil	31/01/2022

:

COMPONENTE / PRINCIPIO	NIVEL DE MADUREZ / PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
	2. Copia de la caracterización de procesos aprobada que muestre las actividades relacionadas a evaluaciones continuas. Se entiende como debidamente aprobado al documento que muestre los vistos, firmas y sellos correspondientes o el instrumento o documento de aprobación	OCS	Henry Gil	31/05/2022

:

REPORTE DE ENTREGABLE PLAN DE ACCIÓN ANUAL

0070 - EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A. - ENACO CUSCO - CUSCO - SAN SEBASTIAN

AÑO 2022

COMPONENTE	PRINCIPIO	DEFICIENCIAS DEL SCI	DETERMINACIÓN DE MEDIDAS DE REMEDIACIÓN					COMENTARIOS U OBSERVACIONES
			MEDIDA DE REMEDIACION	ÓRGANO O UNIDAD ORGÁNICA RESPONSABLE	PLAZO DE IMPLEMENTACIÓN		MEDIOS DE VERIFICACIÓN	
					FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO		
AMBIENTE DE CONTROL	LA ENTIDAD DEMUESTRA COMPROMISO CON LA INTEGRIDAD Y LOS VALORES ÉTICOS	EN LOS ÚLTIMO DOCE MESES, LA ENTIDAD A TRAVÉS DE SU UNIDAD ORGÁNICA RESPONSABLE DE VELAR POR LA CONDUCTA, ÉTICA E INTEGRIDAD HA DESARROLLADO DOS O MÁS CHARLAS DE SENSIBILIZACIÓN, DIRIGIDA A SUS FUNCIONARIOS Y SERVIDORES PÚBLICOS, SOBRE INTEGRIDAD O ÉTICA Y SU IMPORTANCIA EN EL EJERCICIO DE SUS FUNCIONES, SE ENCUENTRA DIFUNDIDA E IMPLEMENTADA; SIN EMBARGO, NO CUENTA CON UN RESPONSABLE Y LOS REGISTROS NO SE EVIDENCIAN CON UN SISTEMA DE MEDICIÓN, Y LA ACTIVIDAD NO HA SIDO MEJORADA O LA DOCUMENTACIÓN NO HA SIDO ACTUALIZADA DENTRO DE LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA.	DESIGNACIÓN DEL RESPONSABLE E IMPLEMENTACION DE UN SISTEMA DE MEDICION CON INFORMES TRIMESTRALES	OFICINA DE CONTROL SELECTIVO	06/06/2022	08/08/2022	MEMORANDO DE DESIGNACION E INFORMES TRIMESTRALES	

DETERMINACIÓN DE MEDIDAS DE REMEDIACIÓN				

:

COMPONENTE	PRINCIPIO	DEFICIENCIAS DEL SCI	MEDIDA DE REMEDIACION	ÓRGANO O UNIDAD ORGÁNICA RESPONSABLE	PLAZO DE IMPLEMENTACIÓN		MEDIOS DE VERIFICACIÓN	COMENTARIOS U OBSERVACIONES
					FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO		
AMBIENTE DE CONTROL	EL ÓRGANO O UNIDAD ORGÁNICA RESPONSABLE DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL SCI DEMUESTRA INDEPENDENCIA DE LA ALTA DIRECCIÓN Y EJERCE LA SUPERVISIÓN DEL DESEMPEÑO DEL CITADO SISTEMA	LOS MIEMBROS DEL O LOS EQUIPOS DE TRABAJO A CARGO DE LA IMPLEMENTACIÓN, SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DEL SCI NO HA APROBADO REALIZAR, COMO MÍNIMO, UN CURSO DE CAPACITACIÓN SOBRE CONTROL INTERNO DURANTE LOS DOS ÚLTIMOS AÑOS; SE ENCUENTRA DIFUNDIDA E IMPLEMENTADA; SIN EMBARGO, NO CUENTA CON UN RESPONSABLE Y LOS REGISTROS NO SE EVIDENCIAN CON UN SISTEMA DE MEDICIÓN, Y LA ACTIVIDAD NO HA SIDO MEJORADA O LA DOCUMENTACIÓN NO HA SIDO ACTUALIZADA DENTRO DE LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA.	CAPACITACION A LOS MIEMBROS DEL COMITE DE CONTROL INTERNO MEDIANTE EL PACA	OFICINA DE RECURSOS HUMANOS	13/06/2022	30/09/2022	CONTENIDO DEL CURSO, REGISTROS Y COMUNICACIONES	EN COORDINACION CON LA OFICINA DE CONTROL SELECTIVO

:

AMBIENTE DE CONTROL	LA ALTA DIRECCIÓN ESTABLECE LAS ESTRUCTURAS, LAS LÍNEAS DE REPORTE Y LOS NIVELES DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD APROPIADOS PARA LA CONSECUCIÓN DE LOS OBJETIVOS	LA ENTIDAD HA APROBADO NORMAS INTERNAS O EXTERNAS QUE REGULAN LOS NIVELES DE APROBACIÓN DE ACUERDO AL MONTO Y TIPO DE LAS OPERACIONES QUE CORRESPONDA A LOS ALCANCES DE LA ENTIDAD; ASIMISMO, SE ENCUENTRA DIFUNDIDA E IMPLEMENTADA; SIN EMBARGO, NO CUENTA CON UN RESPONSABLE Y LOS REGISTROS NO SE EVIDENCIAN CON UN SISTEMA DE MEDICIÓN, Y LA ACTIVIDAD NO HA SIDO MEJORADA O LA DOCUMENTACIÓN NO HA SIDO ACTUALIZADA DENTRO DE LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA.	ACTUALIZACION DE LA DIRECTIVA SOBRE CONTRATACIONES CON NIVELES DE APROBACION POR CADA PROCEDIMIENTO	AREA DE LOGISTICA	15/06/2022	15/08/2022	DIRECTIVA SOBRE CONTRATACIONES, DIFUSION Y PUBLICACION	COORDINACION CON EL ANALISTA DE PLANEAMIENTO

			DETERMINACIÓN DE MEDIDAS DE REMEDIACIÓN				
					PLAZO DE IMPLEMENTACIÓN		

:

COMPONENTE	PRINCIPIO	DEFICIENCIAS DEL SCI	MEDIDA DE REMEDIACION	ÓRGANO O UNIDAD ORGÁNICA RESPONSABLE	FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	COMENTARIOS U OBSERVACIONES
AMBIENTE DE CONTROL	LA ENTIDAD DEMUESTRA COMPROMISO PARA ATRAER, DESARROLLAR Y RETENER A PROFESIONALES COMPETENTES EN ALINEACIÓN CON LOS OBJETIVOS INSTITUCIONALES	LA ENTIDAD NO HA DISEÑADO UNA EVALUACIÓN ANUAL DE CUMPLIMIENTO DE METAS DE SUS SERVIDORES PÚBLICOS CON VÍNCULO LABORAL QUE DESEMPEÑAN CARGOS DE MANDO MEDIO, EJECUTOR U OPERADOR O DE ASISTENCIA.	ELABORACION DE UNA DIRECTIVA O PROCEDIMIENTO PARA LA EVALUACION ANUAL DE CUMPLIMIENTO DE METAS DE LOS COLABORADORES CON MANDOS MEDIOS, RESPONSABLES DE UNIDADES OPERATIVAS COMERCIALES Y DE PROCESOS INDUSTRIALES DE LA EMPRESA	GERENCIA DE PLANEAMIENTO PRESUPUESTO E INFORMATICA	01/07/2022	10/10/2022	DIRECTIVA O PROCEDIMIENTO APROBADO Y DIFUNDIDO A NIVEL DE LA EMPRESA	COORDINACIÓN CON LA GERENCIA DE COMERCIO TRADICIONAL Y OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL
AMBIENTE DE CONTROL	LA ENTIDAD DEMUESTRA COMPROMISO PARA ATRAER, DESARROLLAR Y RETENER A PROFESIONALES COMPETENTES EN ALINEACIÓN CON LOS OBJETIVOS INSTITUCIONALES	LA ENTIDAD NO HA APROBADO UN PLAN DE FORMACIÓN CONTINUA QUE FORTALEZCAN LAS COMPETENCIAS DE SUS FUNCIONARIOS Y SERVIDORES PÚBLICOS CON VÍNCULO LABORAL; ASIMISMO, SE ENCUENTRA PENDIENTE DE IMPLEMENTACIÓN, NO SE ENCUENTRAN DEBIDAMENTE DIFUNDIDAS NI DOCUMENTADAS, NO CUENTA CON UN RESPONSABLE Y LOS REGISTROS NO SE EVIDENCIAN CON UN SISTEMA DE MEDICIÓN, Y LA ACTIVIDAD NO HA SIDO MEJORADA O LA DOCUMENTACIÓN NO HA SIDO ACTUALIZADA DENTRO DE LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA.	ELABORACION DEL PLAN ANUAL DE CAPACITACION DEBIDAMENTE APROBADO, DIFUNDIDO Y EJECUTADO DE ACUERDO A LAS NECESIDADES ACTUALES DE LA EMPRESA.	OFICINA DE RECURSOS HUMANOS	11/01/2022	29/04/2022	PLAN ANUAL DE CAPACITACION 2022 DEBIDAMENTE APROBADO Y DIFUNDIDO	COORDINACIONES CON RECURSOS HUMANOS, GERENCIA GENERAL Y DIRECTORIO

:

COMPONENTE	PRINCIPIO	DEFICIENCIAS DEL SCI	DETERMINACIÓN DE MEDIDAS DE REMEDIACIÓN					COMENTARIOS U OBSERVACIONES
			MEDIDA DE REMEDIACION	ÓRGANO O UNIDAD ORGÁNICA RESPONSABLE	PLAZO DE IMPLEMENTACIÓN		MEDIOS DE VERIFICACIÓN	
					FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO		
AMBIENTE DE CONTROL	LA ENTIDAD DEMUESTRA COMPROMISO PARA ATRAER, DESARROLLAR Y RETENER A PROFESIONALES COMPETENTES EN ALINEACIÓN CON LOS OBJETIVOS INSTITUCIONALES	LA ENTIDAD NO HA APROBADO UN PLAN DE FORMACIÓN CONTINUA QUE FORTALEZCAN LAS COMPETENCIAS DE SUS FUNCIONARIOS Y SERVIDORES PÚBLICOS CON VÍNCULO LABORAL; ASIMISMO, SE ENCUENTRA PENDIENTE DE IMPLEMENTACIÓN, NO SE ENCUENTRAN DEBIDAMENTE DIFUNDIDAS NI DOCUMENTADAS, NO CUENTA CON UN RESPONSABLE Y LOS REGISTROS NO SE EVIDENCIAN CON UN SISTEMA DE MEDICIÓN, Y LA ACTIVIDAD NO HA SIDO MEJORADA O LA DOCUMENTACIÓN NO HA SIDO ACTUALIZADA DENTRO DE LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA.	DESIGNACION DE RESPONSABLE DE SU EJECUCION, REGISTRO Y CONTROL MEDIANTE SISTEMAS DE MEDICION DE SUS RESULTADOS	OFICINA DE RECURSOS HUMANOS	02/05/2022	15/12/2022	MEMORANDUM DESIGNACION, REGISTROS DE ASISTENCIA, EVALUACIONES Y MEDICION	COORDINACIONES CON RECURSOS HUMANOS Y LA ANALISTA DE DESARROLLO

:

AMBIENTE DE CONTROL	LA ENTIDAD DEMUESTRA COMPROMISO PARA ATRAER, DESARROLLAR Y RETENER A PROFESIONALES COMPETENTES EN ALINEACIÓN CON LOS OBJETIVOS INSTITUCIONALES	LA ENTIDAD NO HA DISEÑADO UN PLAN DE SUCESIÓN TEMPORAL DE PERSONAL EJECUTABLE FRENTE A EVENTOS QUE NO PERMITAN LA CONTINUIDAD DE UN SERVICIO.	ELABORACION DE UN PLAN DE SUCESIÓN TEMPORAL PARA LAS POSICIONES CLAVE DE LA EMPRESA QUE GARANTICE LA CONTINUIDAD DE LAS OPERACIONES COMERCIALES INDUSTRIALES Y ADMINISTRATIVAS	OFICINA DE RECURSOS HUMANOS	02/06/2022	01/08/2022	PLAN DE SUCESIÓN TEMPORAL DEBIDAMENTE APROBADO Y DIFUNDIDO A NIVEL NACIONAL.	COORDINACION CON LA GERENCIA DE COMERCIO TRADICIONAL, OFICINA DE COMERCIO INDUSTRIAL Y GAF

			DETERMINACIÓN DE MEDIDAS DE REMEDIACIÓN				
					PLAZO DE IMPLEMENTACIÓN		

:

COMPONENTE	PRINCIPIO	DEFICIENCIAS DEL SCI	MEDIDA DE REMEDIACION	ÓRGANO O UNIDAD ORGÁNICA RESPONSABLE	FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	COMENTARIOS U OBSERVACIONES
AMBIENTE DE CONTROL	LA ENTIDAD DEFINE LAS RESPONSABILIDADES DE LAS PERSONAS A NIVEL DE CONTROL INTERNO PARA LA CONSECUCIÓN DE LOS OBJETIVOS	EL EQUIPO DE TRABAJO A CARGO DE LA IMPLEMENTACIÓN, SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DEL SCI EN LA ENTIDAD NO HA APROBADO EN EL PRESENTE AÑO, COMO MÍNIMO UNA PROPUESTA DE CHARLA DE SENSIBILIZACIÓN, DIRIGIDA A LOS FUNCIONARIOS Y SERVIDORES PÚBLICOS CON VÍNCULO LABORAL, SOBRE CONTROL INTERNO Y SU IMPORTANCIA EN EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS INSTITUCIONALES; ASIMISMO, SE ENCUENTRA PENDIENTE DE IMPLEMENTACIÓN, NO SE ENCUENTRAN DEBIDAMENTE DIFUNDIDAS NI DOCUMENTADAS, NO CUENTA CON UN RESPONSABLE Y LOS REGISTROS NO SE EVIDENCIAN CON UN SISTEMA DE MEDICIÓN, Y LA ACTIVIDAD NO HA SIDO MEJORADA O LA DOCUMENTACIÓN NO HA SIDO ACTUALIZADA DENTRO DE LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA.	APROBACION DEL REGLAMENTO DEL SCI POR PARTE DEL COMITE DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO ASI COMO LA EJECUCION DE UNA CHARLA DE SENSIBILIZACION A TODO EL PERSONAL EN FUNCION A LAS METAS Y OBJETIVOS ESTABLEIDOS EN EL PEI	OFICINA DE CONTROL SELECTIVO	01/06/2022	29/07/2022	REGLAMENTO DEBIDAMENTE APROBADO Y DIFUNDIDO, CONVOCATORIA Y REGISTRO DE ASISTENCIA A LA CHARLA DE SENSIBILIZACIÓN DEL SCI	COORDINACIONES CON EL COMITE CONTROL INTERNO Y LA OFICINA DE RECURSOS HUMANOS
AMBIENTE DE CONTROL	LA ENTIDAD DEFINE LAS RESPONSABILIDADES DE LAS PERSONAS A NIVEL DE CONTROL INTERNO PARA LA CONSECUCIÓN DE LOS OBJETIVOS	LA ENTIDAD NO HA DISEÑADO UNA PROPUESTA DE NORMAS INTERNAS QUE REGULAN EL OTORGAMIENTO DE INCENTIVOS O RECOMPENSAS DIRIGIDO A LOS FUNCIONARIOS Y SERVIDORES CON VÍNCULO LABORAL, CON BASE A LA MEDICIÓN DEL DESEMPEÑO Y CUMPLIMIENTO DE METAS.	ELABORACION DE UNA DIRECTIVA QUE REGULE EL OTORGAMIENTO DE INCENTIVOS A LOS COLABORADORES OBJETO DEL CUMPLIMIENTO DE METAS EN BASE A LA MEDICION DE LA DIRECTIVA DE CUMPLIMIENTO DE METAS Y LA EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO.	OFICINA DE RECURSOS HUMANOS	16/10/2022	16/12/2022	DIRECTIVA DEBIDAMENTE APROBADA Y DIFUNDIDA E INFORME DE SU IMPLEMENTACION	COORDINACION CON LA GERENCIA DE PLANEAMIENTO PRESUPUESTO E INFORMATICA

:

COMPONENTE	PRINCIPIO	DEFICIENCIAS DEL SCI	DETERMINACIÓN DE MEDIDAS DE REMEDIACIÓN					COMENTARIOS U OBSERVACIONES
			MEDIDA DE REMEDIACION	ÓRGANO O UNIDAD ORGÁNICA RESPONSABLE	PLAZO DE IMPLEMENTACIÓN		MEDIOS DE VERIFICACIÓN	
					FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO		

:

AMBIENTE DE CONTROL	LA ENTIDAD DEFINE LAS RESPONSABILIDADES DE LAS PERSONAS A NIVEL DE CONTROL INTERNO PARA LA CONSECUCCIÓN DE LOS OBJETIVOS	LA ENTIDAD HA APROBADO TIPIFICACIONES EN EL DOCUMENTO DE GESTIÓN INTERNA CORRESPONDIENTE, LAS CONDUCTAS INFRACTORAS APLICABLE A LOS FUNCIONARIOS Y SERVIDORES PÚBLICOS CON VÍNCULO LABORAL POR INCUMPLIMIENTO DE LAS FUNCIONES RELACIONADAS A LA IMPLEMENTACIÓN DEL SCI; ASIMISMO, SE ENCUENTRA DIFUNDIDA E IMPLEMENTADA; SIN EMBARGO, NO CUENTA CON UN RESPONSABLE Y LOS REGISTROS NO SE EVIDENCIAN CON UN SISTEMA DE MEDICIÓN, Y LA ACTIVIDAD NO HA SIDO MEJORADA O LA DOCUMENTACIÓN NO HA SIDO ACTUALIZADA DENTRO DE LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA.	ACTUALIZACION DEL REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO QUE INCLUYA SANCIONES POR INCUMPLIMIENTO DEL SCI Y DESIGNACION DEL RESPONSABLE DE SU REGISTRO Y MEDICION	OFICINA DE RECURSOS HUMANOS	04/07/2022	30/09/2022	RIT ACTUALIZADO Y APROBADO Y DESIGNACION DEL RESPONSABLE DE SU EVALUACION Y MEDICION	COORDINACION LA OFICINA DE CONTROL SELECTIVO
EVALUACIÓN DE RIESGOS	LA ENTIDAD DEFINE LOS OBJETIVOS CON SUFICIENTE CLARIDAD PARA PERMITIR LA IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE LOS RIESGOS RELACIONADOS	LA ENTIDAD NO HA APROBADO UNA DELIMITACIÓN LOS CRITERIOS DE APETITO AL RIESGO PARA TRATAR LOS RIESGOS QUE AFECTAN EL CUMPLIMIENTO DE SUS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS; ASIMISMO, SE ENCUENTRA DIFUNDIDA E IMPLEMENTADA; SIN EMBARGO, NO CUENTA CON UN RESPONSABLE Y LOS REGISTROS NO SE EVIDENCIAN CON UN SISTEMA DE MEDICIÓN, Y LA ACTIVIDAD NO HA SIDO MEJORADA O LA DOCUMENTACIÓN NO HA SIDO ACTUALIZADA DENTRO DE LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA.	ELABORACION DE UNA MATRIZ DE RIESGOS CON SISTEMAS DE MEDICION Y EVALUACION PERMANENTE.	OFICINA DE CONTROL SELECTIVO	01/07/2022	15/12/2022	MATRIZ DE RIESGOS DEBIDAMENTE APROBADO Y DIFUNDIDO	EJECUCION A CARGO DEL RESPONSABLE TITULAR DE RIESGOS EN COORDINACION CON EL COMITE

:

EVALUACIÓN DE RIESGOS	LA ENTIDAD DEFINE LOS OBJETIVOS CON SUFICIENTE CLARIDAD PARA PERMITIR LA IDENTIFICACIÓN Y EVALUACIÓN DE LOS RIESGOS RELACIONADOS	LA ENTIDAD HA APROBADO ASIGNAR PRESUPUESTO NECESARIO PARA CUMPLIR LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS ESTABLECIDOS EN EL PLAN ESTRATÉGICO INSTITUCIONAL (PEI) O DOCUMENTO QUE HAGA SUS VECES; ASIMISMO, SE ENCUENTRA DIFUNDIDA E IMPLEMENTADA; SIN EMBARGO, NO CUENTA CON UN RESPONSABLE Y LOS REGISTROS NO SE EVIDENCIAN CON UN SISTEMA DE MEDICIÓN, Y LA ACTIVIDAD NO HA SIDO MEJORADA O LA DOCUMENTACIÓN NO HA SIDO ACTUALIZADA DENTRO DE LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA.	DESIGNACION DEL RESPONSABLE DE MONITOREO Y EVALUACION DEL CUMPLIMIENTO DE LOS INDICADORES DE GESTION MEDIANTE UN SISTEMA DE MEDICION Y EMISION DE INFORMES TRIMESTRALES	GERENCIA DE PLANEAMIENTO PRESUPUESTO E INFORMATICA	15/09/2022	14/11/2022	DOCUMENTO DE DESIGNACION E INFORMES TRIMESTRALES DE CUMPLIMIENTO	

			DETERMINACIÓN DE MEDIDAS DE REMEDIACIÓN	

:

COMPONENTE	PRINCIPIO	DEFICIENCIAS DEL SCI	MEDIDA DE REMEDIACION	ÓRGANO O UNIDAD ORGÁNICA RESPONSABLE	PLAZO DE IMPLEMENTACIÓN		MEDIOS DE VERIFICACIÓN	COMENTARIOS U OBSERVACIONES
					FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO		
EVALUACIÓN DE RIESGOS	LA ENTIDAD IDENTIFICA LOS RIESGOS PARA LA CONSECUCIÓN DE SUS OBJETIVOS EN TODOS SUS NIVELES Y LOS ANALIZA COMO BASE SOBRE LA CUAL DETERMINAR CÓMO SE DEBEN GESTIONAR	LA ENTIDAD HA APROBADO UNA METODOLOGÍA PARA IDENTIFICAR, EVALUAR, ADMINISTRAR Y CONTROLAR LOS RIESGOS QUE PUDIERAN AFECTAR EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS; ASIMISMO, SE ENCUENTRA DIFUNDIDA E IMPLEMENTADA; SIN EMBARGO, NO CUENTA CON UN RESPONSABLE Y LOS REGISTROS NO SE EVIDENCIAN CON UN SISTEMA DE MEDICIÓN, Y LA ACTIVIDAD NO HA SIDO MEJORADA O LA DOCUMENTACIÓN NO HA SIDO ACTUALIZADA DENTRO DE LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA.	DESIGNACION Y RATIFICACION DEL RESPONSABLE TITULAR DE RIESGOS QUE EVALUE CON SISTEMAS DE MEDICION E INFORMES TRIMESTRALES.	OFICINA DE CONTROL SELECTIVO	19/09/2022	18/11/2022	DOCUMENTO DE DESIGNACION E INFORMES TRIMESTRALES	

:

EVALUACIÓN DE RIESGOS	LA ENTIDAD IDENTIFICA LOS RIESGOS PARA LA CONSECUCCIÓN DE SUS OBJETIVOS EN TODOS SUS NIVELES Y LOS ANALIZA COMO BASE SOBRE LA CUAL DETERMINAR CÓMO SE DEBEN GESTIONAR	LA ENTIDAD HA APROBADO UNA PROPUESTA DE REVISIONES PERIÓDICAS DE LOS PROCESOS MISIONALES Y ESTRATÉGICOS Y LES REALIZA UN ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE LOS RIESGOS QUE DE MATERIALIZARSE PUDIERAN AFECTAR EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS; ASIMISMO, SE ENCUENTRA DIFUNDIDA E IMPLEMENTADA; SIN EMBARGO, NO CUENTA CON UN RESPONSABLE Y LOS REGISTROS NO SE EVIDENCIAN CON UN SISTEMA DE MEDICIÓN, Y LA ACTIVIDAD NO HA SIDO MEJORADA O LA DOCUMENTACIÓN NO HA SIDO ACTUALIZADA DENTRO DE LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA.	DESIGNACION DEL RESPONSABLE DEL ANALISIS Y EVALUACION DE LOS PROCESOS MISIONALES Y ESTRATEGICOS ESTABLECIDOS EN EL PEI Y POI CON REGISTROS QUE EVIDENCIE LA APLICACIÓN DE SISTEMAS DE MEDICIÓN.	GERENCIA DE PLANEAMIENTO PRESUPUESTO E INFORMATICA	15/07/2022	14/10/2022	DOCUMENTO DE DESIGNACION Y EVIDENCIA DE SU IMPLEMENTACION	

			DETERMINACIÓN DE MEDIDAS DE REMEDIACIÓN	

:

COMPONENTE	PRINCIPIO	DEFICIENCIAS DEL SCI	MEDIDA DE REMEDIACION	ÓRGANO O UNIDAD ORGÁNICA RESPONSABLE	PLAZO DE IMPLEMENTACIÓN		MEDIOS DE VERIFICACIÓN	COMENTARIOS U OBSERVACIONES
					FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO		
EVALUACIÓN DE RIESGOS	LA ENTIDAD IDENTIFICA LOS RIESGOS PARA LA CONSECUCIÓN DE SUS OBJETIVOS EN TODOS SUS NIVELES Y LOS ANALIZA COMO BASE SOBRE LA CUAL DETERMINAR CÓMO SE DEBEN GESTIONAR	LA ENTIDAD HA APROBADO UNA PROPUESTA DE LINEAMIENTOS QUE REGULAN EL CUMPLIMIENTO DE LOS SERVICIOS BRINDADO POR PROVEEDORES EXTERNOS, VINCULADOS A LOS PROCESOS MISIONALES Y ESTRATÉGICOS; ASIMISMO, SE ENCUENTRA DIFUNDIDA E IMPLEMENTADA; SIN EMBARGO, NO CUENTA CON UN RESPONSABLE Y LOS REGISTROS NO SE EVIDENCIAN CON UN SISTEMA DE MEDICIÓN, Y LA ACTIVIDAD NO HA SIDO MEJORADA O LA DOCUMENTACIÓN NO HA SIDO ACTUALIZADA DENTRO DE LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA.	ACTUALIZACION DE LA NORMATIVA SOBRE CONTRATACIONES RELACIONADA A LOS SERVICIOS DE PROVEEDORES EXTERNOS APLICANDO SISTEMAS DE MEDICION CON INFORMES TRIMESTRALES DE CUMPLIMIENTO	AREA DE LOGISTICA	15/06/2022	15/08/2022	DIRECTIVA ACTUALIZADA Y APROBADA CON INFORMES TRIMESTRALES DE CUMPLIMIENTO	

:

EVALUACIÓN DE RIESGOS	LA ENTIDAD IDENTIFICA LOS RIESGOS PARA LA CONSECUCIÓN DE SUS OBJETIVOS EN TODOS SUS NIVELES Y LOS ANALIZA COMO BASE SOBRE LA CUAL DETERMINAR CÓMO SE DEBEN GESTIONAR	PARA LOS RIESGOS IDENTIFICADOS Y EVALUADOS SEGÚN SU IMPORTANCIA, LA ENTIDAD NO HA APROBADO UNA PROPUESTA PARA DETERMINAR Y FORMALIZAR LAS MEDIDAS DE CONTROL QUE DEBEN EJECUTARSE CON LA FINALIDAD DE MITIGARLOS Y MONITOREARLOS; ASIMISMO, SE ENCUENTRA DIFUNDIDA E IMPLEMENTADA; SIN EMBARGO, NO CUENTA CON UN RESPONSABLE Y LOS REGISTROS NO SE EVIDENCIAN CON UN SISTEMA DE MEDICIÓN, Y LA ACTIVIDAD NO HA SIDO MEJORADA O LA DOCUMENTACIÓN NO HA SIDO ACTUALIZADA DENTRO DE LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA.	ELABORACION DE UNA MATRIZ CON LAS ACTIVIDADES DE CONTROL Y RESPONSABLES DE SU MONITOREO Y MITIGACION A NIVEL DE LOS PROCESOS IDENTIFICADOS	OFICINA DE CONTROL SELECTIVO	10/10/2022	12/12/2022	MATRIZ DE MONITOREO Y MITIGACION DE RIESGOS	

			DETERMINACIÓN DE MEDIDAS DE REMEDIACIÓN	

:

COMPONENTE	PRINCIPIO	DEFICIENCIAS DEL SCI	MEDIDA DE REMEDIACION	ÓRGANO O UNIDAD ORGÁNICA RESPONSABLE	PLAZO DE IMPLEMENTACIÓN		MEDIOS DE VERIFICACIÓN	COMENTARIOS U OBSERVACIONES
					FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO		
EVALUACIÓN DE RIESGOS	LA ENTIDAD IDENTIFICA LOS RIESGOS PARA LA CONSECUCIÓN DE SUS OBJETIVOS EN TODOS SUS NIVELES Y LOS ANALIZA COMO BASE SOBRE LA CUAL DETERMINAR CÓMO SE DEBEN GESTIONAR	LA ENTIDAD HA APROBADO UNA PROPUESTA DE IDENTIFICACIÓN DE LOS ÓRGANOS O UNIDADES ORGÁNICAS QUE SE ENCUENTRAN A CARGO DE LA EJECUCIÓN DE LAS MEDIDAS DE CONTROL QUE TIENEN COMO FINALIDAD MITIGAR Y MONITOREAR LOS RIESGOS IDENTIFICADOS; ASIMISMO, SE ENCUENTRA DIFUNDIDA E IMPLEMENTADA; SIN EMBARGO, NO CUENTA CON UN RESPONSABLE Y LOS REGISTROS NO SE EVIDENCIAN CON UN SISTEMA DE MEDICIÓN, Y LA ACTIVIDAD NO HA SIDO MEJORADA O LA DOCUMENTACIÓN NO HA SIDO ACTUALIZADA DENTRO DE LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA.	DESIGNACION DE LOS RESPONSABLES DE MONITOREAR Y MITIGAR LOS RIESGOS IDENTIFICADOS APLICANDO SISTEMAS DE MEDICIÓN EN CADA PROCESO	OFICINA DE CONTROL SELECTIVO	01/09/2022	30/09/2022	DOCUMENTOS DE DESIGNACION Y EVDENCIAS DE SU APLICACIÓN.	COORDINACION CON EL COMITE DE CONTROL INTERNO
EVALUACIÓN DE RIESGOS	LA ENTIDAD CONSIDERA LA PROBABILIDAD DE FRAUDE AL EVALUAR LOS RIESGOS PARA LA CONSECUCIÓN DE LOS OBJETIVOS	LA ENTIDAD HA APROBADO UNA POLÍTICA O PROCEDIMIENTO O MANUAL O GUÍA QUE ESTABLEZCA LA METODOLOGÍA PARA LA GESTIÓN DE RIESGOS QUE AFECTEN EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS, QUE INCLUYA, ADEMÁS, EL TRATAMIENTO A LOS RIESGOS DE FRAUDE; SE ENCUENTRA DIFUNDIDA E IMPLEMENTADA; SIN EMBARGO, NO CUENTA CON UN RESPONSABLE Y LOS REGISTROS NO SE EVIDENCIAN CON UN SISTEMA DE MEDICIÓN, Y LA ACTIVIDAD NO HA SIDO MEJORADA O LA DOCUMENTACIÓN NO HA SIDO ACTUALIZADA DENTRO DE LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA.	ELABORACIÓN DEL PLAN DE GESTION INTEGRAL DE RIESGOS QUE INCLUYA ESPECIFICAMENTE EL RIESGO DE FRAUDE EN BASE A UNA ESTRUCTURA PARA PROMOVER EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS	OFICINA DE CONTROL SELECTIVO	01/08/2022	31/10/2022	PLAN DE GESTION INTEGRAL DE RIESGOS DEBIDAMENTE APROBADO Y DIFUNDIDO	EJECUCION DEL RESPONSABLE TITULAR DE RIESGOS EN COORDINACION CON EL COMITE DE RIESGOS

:

COMPONENTE	PRINCIPIO	DEFICIENCIAS DEL SCI	DETERMINACIÓN DE MEDIDAS DE REMEDIACIÓN					COMENTARIOS U OBSERVACIONES
			MEDIDA DE REMEDIACION	ÓRGANO O UNIDAD ORGÁNICA RESPONSABLE	PLAZO DE IMPLEMENTACIÓN		MEDIOS DE VERIFICACIÓN	
					FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO		

:

EVALUACIÓN DE RIESGOS	LA ENTIDAD IDENTIFICA Y EVALÚA LOS CAMBIOS QUE PODRÍAN AFECTAR SIGNIFICATIVAMENTE AL SCI	LA ENTIDAD CUENTA CON UN PROCESO DIFUNDIDO E IMPLEMENTADO PARA IDENTIFICAR Y EVALUAR LOS CAMBIOS EN EL ENTORNO INTERNO Y EXTERNO QUE PUEDAN IMPACTAR DE MANERA SIGNIFICATIVA EN EL CUMPLIMIENTO DE SUS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS, PERO NO SE EVIDENCIA UN SISTEMA DE MEDICIÓN, ASÍ COMO TAMPOCO SE EVIDENCIA SU ACTUALIZACIÓN EN LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA DEL CONTROL INTERNO.	MODIFICACION DE LOS "LINEAMIENTOS PARA LA GESTION DEL ENTORNO EXTERNO E INTERNO DE ENACO S.A." DETERMINANDO RESPONSABLE ORGANICO DE SU CONTROL Y LA APLICACIÓN DE UN SISTEMA DE MEDICIÓN DE LOS CAMBIOS QUE PUEDAN AFECTAR A LA EMPRESA.	GERENCIA DE PLANEAMIENTO PRESUPUESTO E INFORMATICA	01/09/2022	31/10/2022	NORMATIVA MODIFICADA, APROBADA Y DIFUNDIDA	
EVALUACIÓN DE RIESGOS	LA ENTIDAD IDENTIFICA Y EVALÚA LOS CAMBIOS QUE PODRÍAN AFECTAR SIGNIFICATIVAMENTE AL SCI	LA ENTIDAD HA DISEÑADO MECANISMOS PARA PONER EN CONOCIMIENTO DEL TITULAR DE LA ENTIDAD LOS CAMBIOS EN EL ENTORNO INTERNO Y EXTERNO QUE AFECTAN EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS, PERO NO SE ENCUENTRAN APROBADOS, NI DIFUNDIDOS E IMPLEMENTADOS (DOCUMENTOS DE EVIDENCIA), NI EXISTE UN RESPONSABLE ASIGNADO, TAMPOCO SE EVIDENCIA UN SISTEMA DE MEDICIÓN, ASÍ COMO TAMPOCO SE EVIDENCIA SU ACTUALIZACIÓN EN LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA DEL CONTROL INTERNO.	MODIFICACION DE LOS LINEAMIENTOS PARA LA GESTION DEL ENTORNO EXTERNO E INTERNO DE ENACO S.A. DETERMINANDO UNIDAD ORGANICA RESPONSABLE Y APLICACION SISTEMAS DE MEDICION	GERENCIA DE PLANEAMIENTO PRESUPUESTO E INFORMATICA	01/09/2022	31/10/2022	LINEAMIENTO DEBIDAMENTE APROBADO Y DIFUNDIDO	

:

COMPONENTE	PRINCIPIO	DEFICIENCIAS DEL SCI	DETERMINACIÓN DE MEDIDAS DE REMEDIACIÓN					COMENTARIOS U OBSERVACIONES
			MEDIDA DE REMEDIACION	ÓRGANO O UNIDAD ORGÁNICA RESPONSABLE	PLAZO DE IMPLEMENTACIÓN		MEDIOS DE VERIFICACIÓN	
					FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO		
ACTIVIDADES DE CONTROL	LA ENTIDAD DEFINE Y DESARROLLA ACTIVIDADES DE CONTROL QUE CONTRIBUYEN A LA MITIGACIÓN DE LOS RIESGOS HASTA NIVELES ACEPTABLES PARA LA CONSECUCIÓN DE SUS OBJETIVOS	LA ENTIDAD NO CUENTA CON UN PROCESO QUE PERMITA VERIFICAR LA EFICACIA DE LOS CONTROLES ESTABLECIDOS PARA MITIGAR LOS RIESGOS	IMPLEMENTACION DE UN PROCESO PARA EVALUAR LOS CONTROLES ESTABLECIDOS EN LA MATRIZ DE RIESGOS	OFICINA DE CONTROL SELECTIVO	03/10/2022	30/11/2022	REPORTE DEL PROCESO DE EVALUACION DE LOS CONTROLES DE RIESGOS	COORDINACION CON EL AREA DE INFORMATICA Y EL COMITE DE RIESGOS

:

ACTIVIDADES DE CONTROL	LA ENTIDAD DEFINE Y DESARROLLA ACTIVIDADES DE CONTROL QUE CONTRIBUYEN A LA MITIGACIÓN DE LOS RIESGOS HASTA NIVELES ACEPTABLES PARA LA CONSECUCCIÓN DE SUS OBJETIVOS	LA ENTIDAD CUENTA CON INDICADORES APROBADOS QUE PERMITAN MEDIR LA EFICACIA DE LOS CONTROLES EJECUTADOS, PERO NO SE ENCUESTRAN DIFUNDIDOS E IMPLEMENTADOS (DOCUMENTOS DE EVIDENCIA), PERO NO SE ENCUESTRAN DIFUNDIDOS E IMPLEMENTADOS (DOCUMENTOS DE EVIDENCIA), NI EXISTEN UN RESPONSABLE ASIGNADO, TAMPOCO SE EVIDENCIA UN SISTEMA DE MEDICIÓN, ASÍ COMO TAMPOCO SE EVIDENCIA SU ACTUALIZACIÓN EN LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA DEL CONTROL INTERNO.	DIFUSION DE LA NORMATIVA EN MATERIA DE RIESGOS DETERMINANDO RESPONSABLES DE SU EJECUCION EN LOS PROCESOS Y APLICANDO SISTEMAS DE MEDICION.	OFICINA DE CONTROL SELECTIVO	01/08/2022	15/08/2022	CIRCULARES EMITIDOS Y EVIDENCIAS DE LA DIFUSION Y PUBLICACION	

			DETERMINACIÓN DE MEDIDAS DE REMEDIACIÓN				
					PLAZO DE IMPLEMENTACIÓN		

:

COMPONENTE	PRINCIPIO	DEFICIENCIAS DEL SCI	MEDIDA DE REMEDIACION	ÓRGANO O UNIDAD ORGÁNICA RESPONSABLE	FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	COMENTARIOS U OBSERVACIONES
ACTIVIDADES DE CONTROL	LA ENTIDAD DEFINE Y DESARROLLA ACTIVIDADES DE CONTROL QUE CONTRIBUYEN A LA MITIGACIÓN DE LOS RIESGOS HASTA NIVELES ACEPTABLES PARA LA CONSECUCIÓN DE SUS OBJETIVOS	LA ENTIDAD NO ESTABLECE CONTROLES PARA GARANTIZAR LA INTEGRIDAD DE LA INFORMACIÓN ENVIADA Y RECIBIDA DE LOS PROVEEDORES DE SERVICIOS COMPARTIDOS, CENTROS DE DATOS, O PROCESOS TERCERIZADOS QUE PROCESAN INFORMACIÓN PARA LA ENTIDAD.	FORMULACIÓN DE UN PROCEDIMIENTO O PROCESO QUE PERMITA REGISTRAR Y CONTROLAR LA INFORMACION ENVIADA Y RECIBIDA DE LOS PROVEEDORES DE SERVICIOS COMPARTIDOS.	AREA DE INFORMATICA	15/08/2022	14/10/2022	PROCEDIMIENTO APROBADO Y DIFUNDIDO ASI COMO INFORMES DE EVALUACIÓN TRIMESTRAL	COORDINACIÓN CON EL ANALISTA DE PLANEAMIENTO Y DESARROLLO
ACTIVIDADES DE CONTROL	LA ENTIDAD DEFINE Y DESARROLLA ACTIVIDADES DE CONTROL QUE CONTRIBUYEN A LA MITIGACIÓN DE LOS RIESGOS HASTA NIVELES ACEPTABLES PARA LA CONSECUCIÓN DE SUS OBJETIVOS	LA ENTIDAD CUENTA CON MECANISMOS DIFUNDIDOS E IMPLEMENTADOS PONER EN CONOCIMIENTO DEL TITULAR DE LA ENTIDAD LOS CAMBIOS EN EL ENTORNO INTERNO Y EXTERNO QUE AFECTAN EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS, PERO NO SE EVIDENCIA UN SISTEMA DE MEDICIÓN, ASÍ COMO TAMPOCO SE EVIDENCIA SU ACTUALIZACIÓN EN LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA DEL CONTROL INTERNO.	DESIGNACION DEL RESPONSABLE DEL MONITOREO Y EVALUACION DE LOS CAMBIOS EN EL ENTORNO INTERNO Y EXTERNO, APLICANDO SISTEMAS DE MEDICION E INFORMES TRIMESTRALES	GERENCIA DE PLANEAMIENTO PRESUPUESTO E INFORMATICA	10/10/2022	12/12/2022	DOCUMENTO DE DESIGNACION E INFORMES TRIMESTRALES DE CUMPLIMIENTO	

:

COMPONENTE	PRINCIPIO	DEFICIENCIAS DEL SCI	DETERMINACIÓN DE MEDIDAS DE REMEDIACIÓN					COMENTARIOS U OBSERVACIONES
			MEDIDA DE REMEDIACION	ÓRGANO O UNIDAD ORGÁNICA RESPONSABLE	PLAZO DE IMPLEMENTACIÓN		MEDIOS DE VERIFICACIÓN	
					FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO		

$$\vdots$$

COMPONENTE	LA ENTIDAD DESPLIEGA LAS ACTIVIDADES DE CONTROL A TRAVÉS DE POLÍTICAS QUE ESTABLECEN EL PRINCIPIO DE DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DE CONTROL A NIVEL DE POLÍTICAS SOBRE PRÁCTICA TECNOLÓGICA PARA APOYAR LA ENTIDAD LA DESPLIEGA LAS CONSECUCION ACTIVIDADES DE DE LOS CONTROL A OBJETIVOS TRAVÉS DE LA ENTIDAD QUE ESTABLECEN DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DE CONTROL A NIVEL DE POLÍTICAS Y ENFOCAN EN LOS TÉCNICAS PARA APOYAR POLÍTICAS A LA CONSOLIDACIÓN DE LOS OBJETIVOS	DEFICIENCIAS DEL SCI	DETERMINACIÓN DE MEDIDAS DE REMEDIACIÓN				COMENTARIOS U OBSERVACIONES	
			MEDIDA DE REMEDIACION	ÓRGANO O UNIDAD ORGÁNICA RESPONSABLE	PLAZO DE IMPLEMENTACIÓN			MEDIOS DE VERIFICACIÓN
					FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO		
ACTIVIDADES DE CONTROL	LA ENTIDAD DESPLIEGA LAS ACTIVIDADES DE CONTROL A TRAVÉS DE POLÍTICAS QUE ESTABLECEN EL PRINCIPIO DE DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DE CONTROL A NIVEL DE POLÍTICAS SOBRE PRÁCTICA TECNOLÓGICA PARA APOYAR LA ENTIDAD LA DESPLIEGA LAS CONSECUCION ACTIVIDADES DE DE LOS CONTROL A OBJETIVOS TRAVÉS DE LA ENTIDAD QUE ESTABLECEN DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DE CONTROL A NIVEL DE POLÍTICAS Y ENFOCAN EN LOS TÉCNICAS PARA APOYAR POLÍTICAS A LA CONSOLIDACIÓN DE LOS OBJETIVOS	LA ENTIDAD NO ESTABLECE LOS PLAZOS DE EJECUCIÓN DE LOS CONTROLES QUE MITIGARÁN LOS RIESGOS. LA ENTIDAD CUENTA CON POLÍTICAS Y LINEAMIENTOS DE SEGURIDAD PARA LOS SISTEMAS INFORMÁTICOS Y DE COMUNICACIÓN (CLAVES DE ACCESO A LOS SISTEMAS, PROGRAMAS Y DATOS, DETECTORES Y DEFENSAS CONTRA ACCESOS NO AUTORIZADOS, ANTIVIRUS, RESPALDO DE LA INFORMACIÓN, ENTRE OTROS) DIFUNDIDAS E IMPLEMENTADAS, PERO NO SE EVIDENCIA UN SISTEMA DE MEDICIÓN, ASÍ COMO TAMPOCO SE EVIDENCIA SU ACTUALIZACIÓN EN LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA DEL CONTROL INTERNO. LA ENTIDAD CUENTA CON MECANISMOS PARA ELABORACIÓN DE LA MATRIZ DE CONTROL DE RIESGOS, APROBADA Y ACTUALIZADA Y A LAS FUNCIONES CON CONTROL DE LOS CAMBIOS TECNOLÓGICOS Y SISTEMAS DE MEDICIÓN.	ESTABLECIENDO RESPONSABLES Y PLAZOS DE EJECUCION DE LOS CONTROLES ACTUALIZACION DEL PLAN DE CONTINGENCIAS INCLUYENDO MECANISMOS DE MEDICION E INFORMES	OFICINA DE CONTROL SELECTIVO	03/10/2022	30/11/2022	CIRCULARES EMITIDOS Y REPORTES DE EVALUACION PLAN DE CONTINGENCIAS ACTUALIZADO, APROBADO, CON EVIDENCIAS DE DIFUSION E INFORMES	COORDINACION DEL RESPONSABLE TITULAR CON EL COMITE DE RIESGOS
ACTIVIDADES DE CONTROL	LA ENTIDAD QUE ESTABLECEN DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DE CONTROL A NIVEL DE POLÍTICAS Y ENFOCAN EN LOS TÉCNICAS PARA APOYAR POLÍTICAS A LA CONSOLIDACIÓN DE LOS OBJETIVOS	ESTABLECE LOS PLAZOS DE EJECUCIÓN DE LOS CONTROLES QUE MITIGARÁN LOS RIESGOS DIFUNDIDOS E IMPLEMENTADOS, PERO NO SE EVIDENCIA UN SISTEMA DE MEDICIÓN, ASÍ COMO TAMPOCO SE EVIDENCIA SU ACTUALIZACIÓN EN LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA DEL CONTROL INTERNO. LA ENTIDAD CUENTA CON MECANISMOS PARA ELABORACIÓN DE LA MATRIZ DE CONTROL DE RIESGOS, APROBADA Y ACTUALIZADA Y A LAS FUNCIONES CON CONTROL DE LOS CAMBIOS TECNOLÓGICOS Y SISTEMAS DE MEDICIÓN.	TRIMESTRALES DE CUMPLIMIENTO					
ACTIVIDADES DE CONTROL	LA ENTIDAD QUE ESTABLECEN DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DE CONTROL A NIVEL DE POLÍTICAS Y ENFOCAN EN LOS TÉCNICAS PARA APOYAR POLÍTICAS A LA CONSOLIDACIÓN DE LOS OBJETIVOS	ESTABLECE LOS PLAZOS DE EJECUCIÓN DE LOS CONTROLES QUE MITIGARÁN LOS RIESGOS DIFUNDIDOS E IMPLEMENTADOS, PERO NO SE EVIDENCIA UN SISTEMA DE MEDICIÓN, ASÍ COMO TAMPOCO SE EVIDENCIA SU ACTUALIZACIÓN EN LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA DEL CONTROL INTERNO. LA ENTIDAD CUENTA CON MECANISMOS PARA ELABORACIÓN DE LA MATRIZ DE CONTROL DE RIESGOS, APROBADA Y ACTUALIZADA Y A LAS FUNCIONES CON CONTROL DE LOS CAMBIOS TECNOLÓGICOS Y SISTEMAS DE MEDICIÓN.	ELABORACION DE LA MATRIZ DE CONTROL DE RIESGOS, APROBADA Y ACTUALIZADA Y A LAS FUNCIONES CON CONTROL DE LOS CAMBIOS TECNOLÓGICOS Y SISTEMAS DE MEDICIÓN.	OFICINA DE CONTROL SELECTIVO	14/10/2022	16/12/2022	MATRIZ DE RIESGOS APROBADA Y ACTUALIZADA Y APROBADA, CON EVIDENCIAS DE DIFUSION Y PUBLICACION	EL RESPONSABLE TITULAR DE RIESGOS EN COORDINACION CON EL COMITE
ACTIVIDADES DE CONTROL	LA ENTIDAD QUE ESTABLECEN DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES DE CONTROL A NIVEL DE POLÍTICAS Y ENFOCAN EN LOS TÉCNICAS PARA APOYAR POLÍTICAS A LA CONSOLIDACIÓN DE LOS OBJETIVOS	ESTABLECE LOS PLAZOS DE EJECUCIÓN DE LOS CONTROLES QUE MITIGARÁN LOS RIESGOS DIFUNDIDOS E IMPLEMENTADOS, PERO NO SE EVIDENCIA UN SISTEMA DE MEDICIÓN, ASÍ COMO TAMPOCO SE EVIDENCIA SU ACTUALIZACIÓN EN LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA DEL CONTROL INTERNO. LA ENTIDAD CUENTA CON MECANISMOS PARA ELABORACIÓN DE LA MATRIZ DE CONTROL DE RIESGOS, APROBADA Y ACTUALIZADA Y A LAS FUNCIONES CON CONTROL DE LOS CAMBIOS TECNOLÓGICOS Y SISTEMAS DE MEDICIÓN.	ELABORACION DE LA MATRIZ DE CONTROL DE RIESGOS, APROBADA Y ACTUALIZADA Y A LAS FUNCIONES CON CONTROL DE LOS CAMBIOS TECNOLÓGICOS Y SISTEMAS DE MEDICIÓN.	OFICINA DE CONTROL SELECTIVO	15/09/2022	30/11/2022	MATRIZ DE RIESGOS APROBADA Y ACTUALIZADA Y APROBADA, CON EVIDENCIAS DE DIFUSION Y PUBLICACION	EL RESPONSABLE TITULAR DE RIESGOS EN COORDINACION CON EL COMITE
	DE LOS OBJETIVOS		MEDICION.					

:

ACTIVIDADES DE CONTROL	LA ENTIDAD DEFINE Y DESARROLLA ACTIVIDADES DE CONTROL A NIVEL DE ENTIDAD SOBRE LA TECNOLOGÍA PARA APOYAR LA CONSECUCCIÓN DE LOS OBJETIVOS	LA ENTIDAD CUENTA CON UN PLAN DE CONTINUIDAD DE NEGOCIO O DOCUMENTO QUE HAGA SUS VECES QUE LE PERMITA PROSEGUIR CON LA EJECUCIÓN DE SUS PROCESOS MISIONALES Y ESTRATÉGICOS ANTE LA PÉRDIDA DE LOS SISTEMAS INFORMÁTICOS (INCLUYE DATOS, HARDWARE Y SOFTWARE CRÍTICOS, PERSONAL Y ESPACIOS FÍSICOS) POR DESASTRES U OTROS INCIDENTES DIFUNDIDOS E IMPLEMENTADOS, PERO NO SE EVIDENCIA UN SISTEMA DE MEDICIÓN, ASÍ COMO TAMPOCO SE EVIDENCIA SU ACTUALIZACIÓN EN LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA DEL CONTROL INTERNO.	MODIFICACION DEL PLAN DE CONTINGENCIAS INFORMATICO CONSIDERANDO LOS SISTEMAS DE MEDICION PARA SU ADECUADO CONTROL	AREA DE INFORMATICA	17/10/2022	16/12/2022	PLAN DE CONTINGENCIAS MODIFICADO Y APROBADO CON EVIDENCIAS DE SU PUBLICACION Y DIFUSION	COORDINACION CON EL ANALISTA DE PLANEAMIENTO

COMPONENTE	PRINCIPIO	DEFICIENCIAS DEL SCI	DETERMINACIÓN DE MEDIDAS DE REMEDIACIÓN					COMENTARIOS U OBSERVACIONES
			MEDIDA DE REMEDIACION	ÓRGANO O UNIDAD ORGÁNICA RESPONSABLE	PLAZO DE IMPLEMENTACIÓN		MEDIOS DE VERIFICACIÓN	
					FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO		
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	LA ENTIDAD OBTIENE O GENERA Y UTILIZA INFORMACIÓN RELEVANTE Y DE CALIDAD PARA APOYAR EL FUNCIONAMIENT O DEL CONTROL INTERNO	LA ENTIDAD CUENTA CON UN PROCESO APROBADO PARA IDENTIFICAR, OBTENER, PROCESAR Y GENERAR LA INFORMACIÓN NECESARIA PARA CUMPLIR CON LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS, PERO ESTE NO SE APROBADO, PERO NO SE ENCUENTRA DIFUNDIDO E IMPLEMENTADO (DOCUMENTOS DE EVIDENCIA), NI EXISTE UN RESPONSABLE ASIGNADO, TAMPOCO SE EVIDENCIA UN SISTEMA DE MEDICIÓN, ASÍ COMO TAMPOCO SE EVIDENCIA SU ACTUALIZACIÓN EN LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA DEL CONTROL INTERNO.	APROBACION DEL REGLAMENTO DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO QUE CONSIDERE UNDADES ORGANICAS RESPONSABLES Y SISTEMAS DE MEDICION VIGENTES.	OFICINA DE CONTROL SELECTIVO	01/06/2022	29/07/2022	REGLAMENTO DEL SCI DEBIDAMENTE PROBADO Y DIFUNDIDO	COORDINACION CON EL COMITE DE CONTROL INTERNO

:

INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	LA ENTIDAD OBTIENE O GENERA Y UTILIZA INFORMACIÓN RELEVANTE Y DE CALIDAD PARA APOYAR EL FUNCIONAMIENTO DEL CONTROL INTERNO	LA ENTIDAD CUENTA CON UN PROCESO DIFUNDIDO E IMPLEMENTADO PARA IDENTIFICAR, OBTENER, PROCESAR Y GENERAR LA INFORMACIÓN NECESARIA PARA CUMPLIR CON LOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS, PERO NO SE EVIDENCIA UN SISTEMA DE MEDICIÓN, ASÍ COMO TAMPOCO SE EVIDENCIA SU ACTUALIZACIÓN EN LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA DEL CONTROL INTERNO.	ELABORACION DE UNA DIRECTIVA O PROCEDIMIENTO DE EVALUACION Y CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS ESTRATEGICOS QUE INCLUYA SISTEMAS DE MEDICION	GERENCIA DE PLANEAMIENTO PRESUPUESTO E INFORMATICA	16/09/2022	18/11/2022	DIRECTIVA O PROCEDIMIENTO APROBADO Y DEBIDAMENTE DIFUNDIDO	
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	LA ENTIDAD OBTIENE O GENERA Y UTILIZA INFORMACIÓN RELEVANTE Y DE CALIDAD PARA APOYAR EL FUNCIONAMIENTO DEL CONTROL INTERNO	LA ENTIDAD CON SISTEMAS DE INFORMACIÓN DIFUNDIDOS E IMPLEMENTADOS QUE PERMITAN LA CAPTURA, PROCESAMIENTO Y TRANSFORMACIÓN DE DATOS EN INFORMACIÓN QUE PERMITAN CUMPLIR CON LOS REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN DE UTILIDAD PARA LA INSTITUCIÓN, PERO NO SE EVIDENCIA UN SISTEMA DE MEDICIÓN, ASÍ COMO TAMPOCO SE EVIDENCIA SU ACTUALIZACIÓN EN LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA DEL CONTROL INTERNO.	DESARROLLO DE PROCESO QUE PERMITA LA CAPTURA PROCESAMIENTO Y TRANSFORMACION DE DATOS EN INFORMACION CLAVE PARA LA EMPRESA APLICANDO SISTEMAS DE MEDICION Y DESIGNACION DE RESPONSABLE.	AREA DE INFORMATICA	19/09/2022	21/11/2022	PROCESO O SISTEMA APROBADO Y DIFUNDIDO CON INFORMES TRIMESTRALES DE CUMPLIMIENTO	

:

COMPONENTE	PRINCIPIO	DEFICIENCIAS DEL SCI	DETERMINACIÓN DE MEDIDAS DE REMEDIACIÓN					COMENTARIOS U OBSERVACIONES
			MEDIDA DE REMEDIACION	ÓRGANO O UNIDAD ORGÁNICA RESPONSABLE	PLAZO DE IMPLEMENTACIÓN		MEDIOS DE VERIFICACIÓN	
					FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO		
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	LA ENTIDAD COMUNICA LA INFORMACIÓN INTERNAMENTE, INCLUIDOS LOS OBJETIVOS Y RESPONSABILIDADES QUE SON NECESARIOS PARA APOYAR EL FUNCIONAMIENTO DEL SCI	LA ENTIDAD NO CUENTA CON UNA METODOLOGÍA PARA LA EVALUACIÓN DE SCI Y GESTIÓN DE RIESGOS EN EL AMBIENTE TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES (TIC).	ELABORACION DE LA METODOLOGIA PARA LA EVALUACION DEL SCI Y GIR EN EL AMBIENTE TIC	ARE DE INFORMATICA	10/10/2022	12/12/2022	METODOLOGIA DEBIDAMENTE APROBADA Y DIFUNDIDA ASI COMO INFORME DE SU IMPLEMENTACION	COORDINACION CON EL ANALISTA DE ´PLANEAMIENTO

:

INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	LA ENTIDAD SE COMUNICA CON LAS PARTES INTERESADAS EXTERNAS SOBRE LOS ASPECTOS CLAVE QUE AFECTAN AL FUNCIONAMIENTO DEL CONTROL INTERNO	LA ENTIDAD HA IMPLEMENTADO Y DIFUNDIDO MECANISMOS PARA CONTAR CON CANALES DE COMUNICACIÓN ENTRANTES PARA RECIBIR INFORMACIÓN DE LAS PARTES INTERESADAS EXTERNAS Y REVISA SI DICHA INFORMACIÓN ES IMPORTANTE PARA LA IMPLEMENTACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DEL SCI, PERO NO SE EVIDENCIA UN SISTEMA DE MEDICIÓN, ASÍ COMO TAMPOCO SE EVIDENCIA SU ACTUALIZACIÓN EN LOS ÚLTIMOS DOS (2) AÑOS COMO PARTE DE UN PROCESO DE REVISIÓN O MEJORA CONTINUA DEL CONTROL INTERNO.	DESIGNACION DEL RESPONSABLE DE EVALUACION DE LA INFORMACION INGRESANTE Y APLICAR MEDIDAS DE MEDICION PARA SU APLICACION EN EL MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE CONTROL INTERNO	AREA DE CONTROL PATRIMONIAL SEGUROS Y ARCHIVOS	06/06/2022	08/08/2022	DOCUMENTO DE DESIGNACION Y EMISION DE INFORMES TRIMESTRALES DE CUMPLIMIENTO	EN COORDINACION CON LA OFICINA DE CONTROL SELECTIVO
INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN	LA ENTIDAD SE COMUNICA CON LAS PARTES INTERESADAS EXTERNAS SOBRE LOS ASPECTOS CLAVE QUE AFECTAN AL FUNCIONAMIENTO DEL CONTROL INTERNO	LA ENTIDAD NO CUENTA CON UN PROCESO QUE PERMITE DAR RESPUESTA A LAS PARTES INTERNAS EXTERNAS QUE BRINDARON INFORMACIÓN SOBRE ASPECTOS QUE AFECTAN LA IMPLEMENTACIÓN Y FUNCIONAMIENTO DEL SCI EN LA ENTIDAD.	FORMULACION DE UN PROCESO QUE PERMITA DAR RESPUESTA A LOS GRUPOS DE INTERES INTERNOS Y EXTERNOS RESPECTO AL FUNCIONAMIENTO DEL SCI.	OFICINA DE CONTROL SELECTIVO	15/09/2022	15/11/2022	PROCESO APROBADO Y DIFUNDIDO	

:

PLAN DE ACCION SISTEMA DE GESTION DE RIESGOS 2022

COMPONENTE / PRINCIPIO	NIVEL DE MADUREZ / PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
Responsabilidades de la gestión de riesgos				
El Directorio, la Gerencia General y el Comité Especial de Riesgos de la empresa conoce y entiende sus responsabilidades frente a la gestión de riesgos de la empresa.	a) Documento que muestre el cargo de recepción o constancia de entrega de los documentos de gestión de riesgos al Directorio, Gerencia General y al Comité Especial de Riesgos. b) Declaraciones juradas o acta suscrita por lo miembros del Directorio y Gerencia General en la cual reconozcan el conocimiento de sus responsabilidades en gestión de riesgos. c) Actas de asistencia a capacitaciones en gestión de riesgos donde el Directorio, Gerencia General y el Comité Especial de Riesgos tome conocimiento de sus responsabilidades en gestión de riesgos	SL	Linda Baquerizo	30/06/2022
Importancia de la gestión de riesgos				
Todos los colaboradores de la empresa son conocedores de la importancia del desarrollo, implementación y mantenimiento de la gestión de riesgos.	a) Declaraciones juradas o de compromiso, de los colaboradores de la empresa en la cual reconozcan la importancia del desarrollo, implementación y mantenimiento de la gestión de riesgos. b) Material de capacitación que incorpore la importancia del desarrollo, implementación y mantenimiento de la gestión de riesgos, así como el listado de	RR.HH.	Max Quiñonez	31/07/2022

:

COMPONENTE / PRINCIPIO	NIVEL DE MADUREZ / PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
	asistencia a la misma por parte de los colaboradores de la empresa.			
Cultura de la gestión de riesgos				
la empresa realiza actividades de inducción a sus colaboradores en temas relacionados a gestión de riesgos.	a) Material y/o evidencia de ejecución de actividades de inducción a los colaboradores donde se incluyan temas relacionados a la gestión de riesgos, así como el listado de asistencia a la misma.	RR.HH.	Max Quiñonez	31/08/2022
Desarrollo de la estrategia alineada a la gestión de riesgos				
La empresa cuenta con un Plan Operativo Institucional alineado al apetito de riesgos.	a) Plan Operativo Institucional que especifique que se encuentra alineado al apetito de riesgos debidamente aprobado y vigente. Nota:	GPPI	Cristian Galarza	31/07/2022
Supervisión de la gestión de riesgos				
La Gerencia General supervisa los riesgos de la empresa	a) Actas de reunión(es) de la Gerencia General y/o Alta Dirección en donde se evidencie que se revisan los temas relacionados a la gestión de riesgos de por lo menos anualmente. b) Actas de reunión(es) del Comité Técnico de Riesgos liderado por el Gerente General o Dirección Ejecutiva para el caso de FONAFE en donde se evidencie que se revisan los temas relacionados a la gestión de riesgos de por lo menos anualmente.	GGI	Cristian Galarza	31/06/2022

:

COMPONENTE / PRINCIPIO	NIVEL DE MADUREZ / PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
Propuesta de mejora de la gestión de riesgos				
La empresa realiza la autoevaluación y validación del nivel de madurez de la gestión de riesgos de la empresa.	a) Informe de autoevaluación del nivel de madurez de la empresa aprobado, donde se evidencie el nivel de madurez de riesgos obtenido.	OCS	Henry Gil	15/12/2022
Tecnología para la gestión de riesgos				
La empresa cuenta con una infraestructura informática que le permite realizar seguimiento y monitoreo de la matriz de riesgos y controles.	a) Pantallazos de la infraestructura informática que se evidencie la matriz de riesgos y controles.	Informática	Humberto Paredes	31/06/2022
Información y reporte de la gestión de riesgos				
La empresa comunica a la Gerencia General o a la Dirección Ejecutiva los resultados de implementación de los planes de acción de los riesgos residuales altos y extremos.	a) Informe de gestión de riesgos elaborado por el área o responsable de riesgos que evidencie el estado de implementación de los planes de acción de los riesgos residuales altos y extremos.	OCS	Henry Gil	31/07/2022
Gestión de la continuidad operativa				
La Empresa cuenta con políticas, lineamientos, manuales de continuidad operativa o de negocio.	a) Política y/o lineamientos y/o manual de continuidad operativa debidamente aprobado y vigente.	GPPI	Cristian Galarza	15/09/2022
Asignación de responsabilidades de la continuidad operativa				

:

COMPONENTE / PRINCIPIO	NIVEL DE MADUREZ / PLAN DE ACCIÓN	ÁREA RESPONSABLE	ASIGNADO A	FECHA DE VENCIMIENTO
La empresa cuenta con una estructura organizacional con roles y responsabilidades de la gestión de continuidad operativa o de negocio.	a) Política y/o lineamientos y/o manual de continuidad operativa que evidencie la estructura organizacional de la empresa con los roles y responsabilidades de continuidad operativa o de negocio debidamente aprobado y vigente.	GPPI	Cristian Galarza	30/10/2022
Cambios significativos				
Se ha procedido a informar al Comité de Riesgos del Directorio o el que haga sus veces, de los cambios significativos de la empresa por lo menos 1 vez por semestre.	Acta de Comité que evidencie que el Directorio y/o el Comité de Riesgos del Directorio o el que haga sus veces, ha sido informado de los cambios significativos que correspondan de acuerdo a los lineamientos de la empresa. b) Constancia del encargado de riesgos, declarando, que el año que se valida no se han producido cambios significativos en la empresa que haya requerido informar al Directorio o al Comité de Riesgos del Directorio o al que haga sus veces.	OCS	Henry Gil	15/07/2022 y 30/11/2022

:

CARTA DE CONTROL INTERNO AUDITORIA PERIODO 2021 - TARGADA & ASOCIADOS S.C.

NUMERO	SEÑALA	RECOMENDACIÓN	ÁREA	ASIGNADO A	PLAZO DE IMPLEMENTACIÓN
1. DEFICIENCIAS IDENTIFICADAS DURANTE LA AUDITORIA 2021					
1.1	Ninguna				
2. ASUNTOS DE IMPORTANCIA Y DEFICIENCIAS IDENTIFICADAS DURANTE LA AUDITORIA DE LOS AÑOS ANTERIORES					
ASUNTOS DE IMPORTANCIA IDENTIFICADO EN AUDITORIAS DE AÑOS ANTERIORES					
2.1	La Empresa viene trabajando para el cese del cobro del impuesto a la renta al gasto de decuento de hora de obra	En Proceso durante el año 2021 (C.I. año 3019 número 1.2)	Gerencia General	Cristóbal E. Galarza Mesa	15.DIC.2021
DEFICIENCIAS DE CONTROL IDENTIFICADAS EN AUDITORIAS DE AÑOS ANTERIORES					
2.2	Como parte de nuestra evaluación del control interno de la empresa hemos solicitado al auditor de la implementación de la Ley 29783 de Seguridad y Salud en el Trabajo en la Empresa y hemos observado que el mismo se encuentra en proceso de implementación, así como la instalación del Comité de SST (2018-2020) y la aprobación del Reglamento de SST. Esta situación genera riesgos inherentes, dado que se encuentra incompleta la implementación, dado que la autoridad fiscalizadora del Ministerio de Trabajo y Promoción y Empleo en alguna visita inspeccionada podría sancionar a la Empresa, todo lo cual se encuentra ilegalmente implementado la Ley 29783 de Seguridad y Salud en el Trabajo	En Proceso durante el año 2021 (C.I. 3019 número 3.2)	Oficina de Recursos Humanos	María Guzmán Vargas	15.DIC.2021
2.3	La evaluación de los certificados de inspección Técnica de Seguridad en las locales que tiene la Empresa, de acuerdo al D.S. 003-2018-PCM	En Proceso durante el año 2020 (C.I. 3017 número 5.2)	Gerencia de Administración y Finanzas	Walter V. Viquez	31.DIC.2022

Cuzco, abril del 2021.

EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.
REPORTE DE ESTADO SITUACIONAL DE LAS ACCIONES PREVENTIVAS O CORRECTIVAS RESPECTO A LAS SITUACIONES ADVERSAS IDENTIFICADAS
EN INFORMES DE CONTROL SIMULTÁNEOS AL 28.JUN.2022

N° de Informe Servicio de Control Simultaneo	Denominación del Servicio de Control Simultaneo	N° de Situación Adversa	N° de Acción Correctiva y/o Preventiva	Acción Correctiva y/o Preventiva	Estado de la Recomendación	Acciones Realizadas
Informe de Orientación de Oficio 009-2020-OCI-0070- SOO	Proceso de definición de perfiles para la contratación y movimiento de personal	1	1	Elaborar el Manual de Perfiles de Puesto	EN PROCESO	- Durante los meses de enero a junio 2022 no se ha recibido información que sustente la implementación de esta recomendación por parte de la Jefatura de la Oficina de Recursos Humanos
Informe 21807-2021- CG/SAGEN SOO	"Registro y publicación del estado de avance de las obras en el Sistema de Información de Obras Publicas - INFOBRAS	1	1	La Gerencia de Planeamiento Presupuesto e informática dispondrá al Analista de Unidad formuladora o a quien haga sus veces, regularizar los avances de la obra registrada en INFOBRAS denominada "Ampliación y mejoramiento del cerco perimétrico del almacén de la unidad operativa lima de ENACO S.A. en el distrito de San Juan de Miraflores provincia de Lima". Asimismo, dispondrá que se registre a partir de la fecha los avances de obra de acuerdo a la normativa vigente	EN PROCESO	- Durante los meses de enero a junio 2022 no se ha recibido información que sustente la implementación de esta recomendación por parte de la Gerencia de Planeamiento Presupuesto e Informática.
Informe 001-2022- OCI-0070-SOO	"Proceso de adquisición de alcohol de 70°	1	2	La Gerencia General deberá disponer al jefe de la Oficina de Recursos Humanos área usuaria del presente proceso, que en lo sucesivo al momento de recibir y otorgar la conformidad del bien o servicio a adquirir ligados a salvaguardar la salud de los colaboradores, debe de revisar que los bidones, cajas y demás envases contengan información como: Empresa productora, distribuidora, fabricante, importadora o envasadora, domicilio, RUC, registro sanitario respectivo, fecha de vencimiento, indicaciones y modo de empleo, para lo cual debe considerar todas estas exigencias cuando elabore su requerimiento. Asimismo, estos al ser recibidos deben de ser almacenados en un lugar adecuado hasta su distribución total.	EN PROCESO	- Durante los meses de enero a junio 2022 no se ha recibido información que sustente la implementación de esta recomendación por parte de la Gerencia General.

EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.
ACCIONES ADOPTADAS REFERIDAS A LAS RECOMENDACIONES DE SERVICIOS DE CONTROL POSTERIOR AL 28-06-2022

N° y Tipo de Informe Auditoría	N° Rec.	Recomendación	Estado de la Recomendación	Acciones Realizadas
7454-2020-CG/SAGEN - AOP	1	Hacer de Conocimiento al Titular de la Entidad que debe comunicar al Órgano de Control Institucional de ENACO a través del Plan de Acción las acciones que implemente respecto al hecho con indicio de irregularidad identificado en el Informe de Acción de Oficio Posterior	PROCESO	- Con Memorando N° 046-2021-E/OFICINA DE CONTROL SELECTIVO de fecha 27 de diciembre 2021, se solicitó al Jefe de la Oficina de Recursos Humanos remitir a este despacho para el día 30.12.2021, la documentación que sustente la implementación de las recomendaciones dispuestas por el OCI - A la fecha no se ha recibido comunicación alguna la fecha no se ha recibido documentación alguna por parte de la Oficina de Recursos Humanos respecto al Plan de Acción ni las acciones efectuadas sobre el hecho con indicio de irregularidad identificado.
012-2021-2-0070		Proceso de captación, almacenamiento y transferencia de hoja de coca en la Agencia Ayacucho de Enaco S.A. y sus unidades operativas	PROCESO	

ANEXO 22

DOC. N°	170714
EXP. N°	100054

INFORME N° 047- 2022-ENACO S.A./GAF

A : Mg. Cristian E. Galarza Mesías
GERENTE GENERAL (e)

DE : Mg. Vanessa Velezmoro Ormeño
GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

ASUNTO : **SOLICITA REPROGRAMACIÓN DE PAGO DE LA OCTAVA CUOTA DEL CONTRATO MUTUO N° 008-2020 DE FECHA 22 DE JUNIO 2020**

REF. : a) OFICIO SIED N° 109-2020/GSC/FONAFE
 b) OFICIO SIED N° 293-2022/DE/FONAFE - ADENDA N° 01 AL CONTRATO DE MUTUO N° 008-2020

FECHA : Lima, 20 de junio 2022

De mi consideración:

Tengo a bien dirigirme a su despacho, en virtud al documento de la referencia a), referido al Contrato de Mutuo N° 008-2020 suscrito entre FONAFE y ENACO, por el financiamiento otorgado a ENACO por el importe de S/ 2'000,000.

Al respecto, conforme al cronograma de pagos, el cual figura en anexo N° 1 de la Adenda adjunta al documento de la referencia b), es que pongo a conocimiento que el próximo 23/junio/2022 se estará venciendo nuestro compromiso de pago de la octava cuota que se presenta a continuación:

N° de cuotas	Fecha de vencimiento	Amortización	Tasa	Interés	IGV	Total Cuota	Saldo
0	23-Jun-2020						S/ 2,000,000.00
1	23-Sep-2020	S/ 333,333.33	1.32%	S/ 6,713.77	S/ 1,208.48	S/ 341,255.58	S/ 1,666,666.67
2	23-Dic-2020	S/ 333,333.33	0.28%	S/ 1,178.40	S/ 212.11	S/ 334,723.84	S/ 1,333,333.33
3	23-Mar-2021	S/ 333,333.33	0.08%	S/ 268.59	S/ 47.99	S/ 333,647.91	S/ 1,000,000.00
4	23-Jun-2021		0.14%	S/ 357.59	S/ 64.37	S/ 421.98	S/ 1,000,000.00
5	23-Sep-2021		1.44%	S/ 3,660.44	S/ 858.85	S/ 4,319.32	S/ 1,000,000.00
6	23-Dic-2021	S/ 333,333.33	2.26%	S/ 5,665.17	S/ 1,019.73	S/ 340,018.23	S/ 666,666.67
7	23-Mar-2022		4.74%	S/ 7,763.34	S/ 1,397.40	S/ 9,160.74	S/ 666,666.67
8	23-Jun-2022	S/ 333,333.33	8.89%	S/ 14,669.17	S/ 2,640.45	S/ 350,642.95	S/ 333,333.33
9	23-Sep-2022	S/ 333,333.33	8.89%	S/ 7,334.58	S/ 1,320.22	S/ 341,888.14	S/ 0.00
Total		S/ 2,000,000.00		S/ 47,609.01	S/ 8,569.63	S/ 2,056,178.66	

Como es de conocimiento de su despacho, nuestra representada viene afrontando problemas de liquidez por lo que solicitamos la reprogramación de la cuota en referencia para el mes de noviembre del 2022. En los próximos meses estaremos efectuando la exportación de cola 92 por lo cual nos generará unos ingresos aproximados de S/ 5 MM, que nos permitirá una mejor posición financiera que permitirá asumir los pasivos correspondientes.

Es importante precisar como parte de la coordinación con FONAFE, hemos activado la evaluación de los activos no críticos de la empresa lo cual se informara en su momento para la decisión que corresponda

En dicho contexto, considerando la actual situación de ENACO, esta Gerencia se ve en la obligación de solicitarle tenga a bien pedir a FONAFE la reprogramación de nuestro compromiso de pago que corresponde a la octava cuota, hasta el **23/noviembre/2022**.

Se adjunta como anexo el Flujo de Caja y los Estados de Resultado Integrados proyectados del 2022.

Atentamente,

MARIA VANESSA VELEZMORO ORMEÑO
GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS
Empresa Nacional de la Coca S.A.C.

Finanzas-Tesorería,
Archivo.

ANEXO 1
FLUJO DE CAJA PROYECTADO 2022
REPROGRAMANDO CAPITAL DE LA CUOTA 8 POR S/ 333,333.33

RUBROS	EJECUTADO					PROYECTADO							TOTAL 2022
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
INGRESOS DE OPERACION	1,247,250	1,288,774	2,557,158	1,334,021	2,401,307	1,480,365	7,803,210	1,976,434	2,437,512	2,277,196	2,306,087	2,200,833	29,310,148
Venta de Bienes y Servicios	972,967	1,000,449	2,213,876	1,081,132	2,101,957	1,233,365	7,498,210	1,671,434	2,132,512	1,972,196	2,001,087	1,895,833	25,775,019
EGRESOS DE OPERACION	3,693,509	2,908,181	2,338,015	2,504,868	2,436,100	2,734,815	2,788,714	2,095,960	1,951,395	2,042,613	2,705,260	3,494,039	31,693,469
Compra de Bienes (*)	1,801,319	1,447,006	832,878	939,608	775,728	873,161	855,789	718,782	647,137	663,458	927,016	1,134,549	11,616,429
Gastos de personal	1,043,737	625,501	535,803	580,606	829,907	656,087	1,062,763	606,087	605,130	605,131	879,300	1,291,991	9,322,043
Comisión por incentivo de ventas													-
Servicios prestados por terceros	409,057	310,660	401,410	390,721	378,929	778,124	431,552	402,638	363,324	418,363	454,414	533,326	5,272,518
Tributos	249,612	399,849	346,214	281,514	271,641	274,815	278,656	231,881	208,212	216,027	297,008	363,833	3,419,262
Por Cuenta Propia	11,331	10,304	12,338	37,782	27,445	12,867	21,919	16,247	14,071	16,990	18,903	23,468	223,665
Por Cuenta de Terceros	238,281	389,545	333,876	243,732	244,196	261,948	256,737	215,634	194,141	199,037	278,105	340,365	3,195,597
Gastos diversos de Gestion	48,549	42,725	25,885	99,524	29,024	89,626	96,952	73,570	64,591	76,632	84,520	107,339	838,937
Gastos Financieros	26,067	9,400	28,661	9,772	23,328	10,002	10,002	10,002	10,002	10,002	10,002	10,002	167,242
Otros	115,168	73,040	167,164	203,123	127,543	53,000	53,000	53,000	53,000	53,000	53,000	53,000	1,057,038
FLUJO OPERATIVO	- 2,446,259	- 1,619,407	219,143	- 1,170,847	- 34,793	- 1,254,450	5,014,496	- 119,525	486,116	234,583	- 399,173	- 1,293,206	- 2,383,321
INGRESOS DE CAPITAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GASTOS DE CAPITAL	-	-	-	1,544	-	-	120,000	100,000	100,000	-	-	-	321,544
TRANSFERENCIAS NETAS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SALDO ECONOMICO	- 2,446,259	- 1,619,407	219,143	- 1,172,391	- 34,793	- 1,254,450	4,894,496	- 219,525	386,116	234,583	- 399,173	- 1,293,206	- 2,704,865
FINANCIAMIENTO NETO	- 37,818	- 21,040	947,986	- 67,161	- 36,080	874,416	1,000,000	-	- 348,226	- 295,267	- 338,252	-	1,678,557
Financiamiento Interno Neto	- 37,818	- 21,040	947,986	- 67,161	- 36,080	874,416	1,000,000	-	- 348,226	- 295,267	- 338,252	-	1,678,557
Financiamiento Largo PLazo	- 14,765	- 21,040	- 52,014	- 30,304	- 36,080	- 98,283	-	-	- 348,226	-	- 338,252	-	- 938,965
Desembolsos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Servicio de la Deuda	14,765	21,040	52,014	30,304	36,080	98,283	-	-	348,226	-	338,252	-	938,965
Amortizacion	-	-	-	-	-	-	-	-	333,333	-	333,333	-	666,666
Intereses y comisiones de la deuda	14,765	21,040	52,014	30,304	36,080	98,283	-	-	14,893	-	4,919	-	272,299
Financiamiento Corto Plazo	- 23,053	-	1,000,000	- 36,857	-	972,699	1,000,000	-	-	- 295,267	-	-	2,617,522
Desembolsos	-	-	1,000,000	-	-	1,000,000	1,000,000	-	-	-	-	-	3,000,000
Servicio de la Deuda	23,053	-	-	36,857	-	27,301	-	-	-	295,267	-	-	382,478
Amortizacion	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Intereses y comisiones de la Deuda	23,053	-	-	36,857	-	27,301	-	-	-	295,267	-	-	382,478
FLUJO NETO DE CAJA	- 2,484,077	- 1,640,446	1,167,128	- 1,239,552	- 70,873	- 380,034	5,894,496	- 219,525	37,890	- 60,683	- 737,425	- 1,293,206	- 1,026,308
SALDO INICIAL DE CAJA	5,487,208	3,003,131	1,362,684	2,529,813	1,290,261	1,219,388	839,353	6,733,849	6,514,324	6,552,214	6,491,531	5,754,106	5,487,208
SALDO FINAL DE CAJA	3,003,131	1,362,684	2,529,813	1,290,261	1,219,388	839,353	6,733,849	6,514,324	6,552,214	6,491,531	5,754,106	4,460,900	4,460,900

ANEXO 2
ESTADOS DE RESULTA 2022
REPROGRAMANDO CAPITAL DE LA CUOTA 8 POR S/ 333,333.33

DETALLE	EJECUTADO MAYO	TOTAL 2022
INGRESOS OPERACIONALES		
Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	2,126,850	25,881,717
Prestaciones de Servicios	3,075	149,107
TOTAL DE INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	2,129,925	26,030,824
Costos de Ventas	- 1,128,719	- 13,245,579
GANANCIAS (PERDIDA BRUTA)	1,001,206	12,785,246
Gastos de Ventas y Distribucion	- 800,760	- 10,450,716
Gastos de Administracion	- 519,211	- 6,004,550
Otros Ingresos Operativos (1)	295,130	2,380,500
Otros Gastos Operativos (2)	- 131,939	- 1,401,599
GANACIA (PERDIDA) OPERATIVA	- 155,574	- 2,691,119
Ingresos Financieros		7,007
Diferencia de cambio (Ganancias)	15,313	18,598
Gastos Financieros	- 131,495	- 761,426
Diferencia de cambio (Perdidias)	- 16,137	- 63,645
RESULTADOS ANTES DEL IMPUESTO A LAS GANANCIAS	- 287,893	- 3,490,585
Gasto por Impuesto a las Ganancias		
GANANCIA NETA DE OPERACIONES CONTINUAS	- 287,893	- 3,490,585

ANEXO 23



Cristian Galarza <cgarza@enaco.com.pe>

Re: Carta 68-2022-E/OAJ para evaluación e informe legal

Verena Guevara <vguevara@enaco.com.pe>

5 de junio de 2022, 12:23

Para: Cristian Galarza <cgarza@enaco.com.pe>, guiral group <guiralgrouplaw@gmail.com>

CC: Silveria Dongo <sdongo@enaco.com.pe>, Freddy Ticona <fticona@enaco.com.pe>

Buenas tardes estimados:

Estimado Cristian, conforme concluye nuestra Asesoría Legal Externa de la sede Cusco (Estudio Guiral Group) previamente tiene que formularse *“Lineamientos para la elaboración, suscripción, ejecución, seguimiento y evaluación de convenios de colaboración interinstitucional entre ENACO y organismos públicos y/o privados nacionales e internacionales”*.

Se alcanzó un modelo que las áreas tenemos que adecuar y aportar en equipo.

Saludos cordiales.

Verena Argelia Guevara Peña

Jefe de la Oficina de Asesoría Jurídica (E)**Analista de la Oficina de Asesoría Jurídica****Empresa Nacional de la Coca - ENACO S.A.**Calle Tenerías N° 103, distrito de San Sebastián, **Cusco - Perú**<https://www.enaco.com.pe/>

[Texto citado oculto]

ANEXO 24



"Año del Bicentenario del Perú: 200 años de Independencia"

OFICIO N° 124-2021-ENACO S.A. /GERENCIA GENERAL

Lima, 11 de agosto del 2021.

Señor

MAXIMO ANTONIO LAZO LARIENA

Director de Articulación Territorial

Comisión Nacional para el Desarrollo y Vida sin Drogas – DEVIDA

Presente.-

Asunto: **Remisión de ejemplar firmado del Convenio de Cooperación Interinstitucional entre DEVIDA y ENACO referido a la Actividad: "Elaboración de estudios relacionados al Control de Oferta de Drogas"**

Ref. : OFICIO N° 000542-2021-DV-DATE

De mi consideración

Tengo el agrado de dirigirme a usted, para expresarle mi cordial saludo y en virtud del documento de la referencia, se remite un (01) ejemplar digital del Convenio de Cooperación Interinstitucional entre la Comisión Nacional para el Desarrollo y Vida sin Drogas – DEVIDA y la Empresa Nacional de la Coca – ENACO, correspondiente a la Actividad "Elaboración de estudios relacionados al Control de Oferta de Drogas", por el monto de S/. 120,000.00, debidamente suscrito por mi representada en todos sus folios.

Del mismo modo, en relación a dicho Convenio, se informa la recepción de la comunicación de la conformidad del POA y a la vez se solicita gestionar la transferencia financiera y su desembolso, de acuerdo al siguiente detalle:

- Banco : BBVA - CONTINENTAL
- Número de cuenta : 00110200020039560036
- Nombre : CUENTA DE RECAUDO – ENACO S.A.
- Código de Cuenta Interbancario : 01120000020039560036

Asimismo, es preciso señalar que no contamos con código mnemónico, toda vez que no somos Entidad Ejecutora.



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

Sin otro particular, hago propicia la oportunidad para expresarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente

Cristian E. Galarza Mesías

GERENTE GENERAL (e)

C.C.:
GPPI
GCT
OCS
GAF
OAJ

Sede Comercial

Sede Industrial

Sede Administrativa

Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco

Av. Universitaria N° 602, San Miguel , Lima

Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima

Teléf.: (084) 582007

Teléf.: 2637219

Teléf.: 6584706

CONVENIO DE COOPERACIÓN TÉCNICA ENTRE LA COMISIÓN NACIONAL PARA EL DESARROLLO Y VIDA SIN DROGAS – DEVIDA Y LA EMPRESA NACIONAL DE LA COCA SOCIEDAD ANÓNIMA EN EL MARCO DE LOS PROGRAMAS PRESUPUESTALES DE DEVIDA

(TRANSFERENCIA FINANCIERA DE RECURSOS POR PARTE DE DEVIDA)

Consta por el presente documento, el Convenio de Cooperación Técnica que suscriben de una parte la **COMISIÓN NACIONAL PARA EL DESARROLLO Y VIDA SIN DROGAS**, con Registro Único de Contribuyente N° 20339267821, con domicilio legal en la Avenida Benavides N° 2195-B, distrito Miraflores, provincia y departamento Lima, representada por su Gerente General (e), el señor **EDSON JOEL DELGADO RODRÍGUEZ**, con DNI N° 23947816, encargado mediante Resolución N° 000014-2021-DV-OGA-URH de fecha 12 de mayo de 2021, facultado a suscribir el presente Convenio de conformidad con el Memorando N° 000017-2021-DV-PE de fecha 5 de agosto de 2021, en adelante **DEVIDA**; y de la otra parte, la **EMPRESA NACIONAL DE LA COCA SOCIEDAD ANÓNIMA – ENACO S.A.**, con Registro Único de Contribuyente N° 20114883230, con domicilio legal en la Calle Tenerías N° 103, Urbanización San Tuti, distrito San Sebastián, provincia y departamento Cusco, representada por su Gerente General (e), el señor **CRISTIAN EDUARDO GALARZA MESÍAS**, con DNI N° 25856091, encargado mediante Acta de la Junta General de Accionistas de la Empresa Nacional de la Coca Sociedad Anónima – ENACO S.A. de fecha 14 de mayo de 2021, y facultado asimismo mediante Acuerdo de Sesión de Directorio N° 003-2021 de fecha 18 de junio de 2021, en adelante la **ENACO**, bajo los términos y condiciones siguientes:

CLÁUSULA PRIMERA: DE LAS PARTES

DEVIDA es un Organismo Público Ejecutor adscrito al Sector de la Presidencia del Consejo de Ministros que como ente rector diseña y conduce la Política Nacional contra las Drogas, promoviendo el desarrollo integral y sostenible de las zonas cocaleras del país; siendo responsable de los Programas Presupuestales: Programa de Desarrollo Alternativo Integral y Sostenible – PIRDAIS, Prevención y Tratamiento del Consumo de Drogas y Gestión Integrada y Efectiva del Control de Oferta de Drogas en el Perú.

La **ENACO** es una Empresa del Estado de derecho privado que, por encargo expreso en el Decreto Ley N° 22095, Ley de represión del tráfico ilícito de drogas, Ley N° 27634, Ley que modifica los artículos 41° y 68° del Decreto Ley N° 22095, Decreto Legislativo N° 1241, Decreto Legislativo que fortalece la lucha contra el tráfico ilícito de drogas y Decreto Supremo N° 006-2016-IN, Reglamento del Decreto Legislativo N° 1241, es la única entidad oficial del Estado Peruano autorizada para acopiar, comercializar e industrializar la hoja de coca -proveniente de los predios empadronados- y sus derivados en el mercado interno y externo para fines tradicionales y benéficos, así como para administrar las licencias respectivas, además de otros roles de fiscalización y control establecidos por el marco jurídico vigente.

CLÁUSULA SEGUNDA: DE LA NATURALEZA DEL CONVENIO

La **Política Nacional contra las Drogas al 2030**, establece como objetivos prioritarios: i) Mejorar la situación socioeconómica e institucional de las zonas estratégicas de intervención; ii) Reducir la producción y comercio ilícito de drogas en zonas estratégicas de intervención, y; iii) Reducir el consumo de drogas en poblaciones en situación de vulnerabilidad, en concordancia con los Programas Presupuestales de **DEVIDA**: i) Programa de Desarrollo Alternativo Integral y Sostenible – PIRDAIS, ii) Prevención y Tratamiento del Consumo de Drogas y iii) Gestión Integrada y Efectiva del Control de Oferta de Drogas en el Perú, los cuales contribuyen al logro de sus ejes estratégicos: Desarrollo Alternativo Integral y Sostenible, Reducción de la Demanda de Drogas y Reducción de la Oferta de Drogas.

El **Programa Presupuestal** es una unidad de programación de las acciones de las entidades públicas, las que integradas y articuladas se orientan a proveer productos, para lograr un Resultado Específico a favor de la población y así contribuir al logro de un resultado final asociado a un objetivo de la política pública. Además, es una categoría presupuestaria que constituye un instrumento de Presupuesto por resultados (PpR).



Que, conforme al artículo 10 del Decreto Legislativo N° 1440 - Decreto Legislativo del Sistema Nacional de Presupuesto Público, el responsable del Programa Presupuestal se encuentra a cargo de la gestión estratégica y operativa de la programación presupuestal de los productos y de garantizar la provisión efectiva y eficiente de los servicios que los componen en el marco de los resultados a lograr en un Programa Presupuestal.

CLÁUSULA TERCERA: BASE LEGAL

- Decreto Legislativo N° 824 - Ley de Lucha contra el Tráfico Ilícito de Drogas y sus modificatorias.
- Decreto Legislativo N° 1241 que fortalece la lucha contra el tráfico ilícito de drogas y su Reglamento aprobado por Decreto Supremo N° 006-2016-IN.
- Decreto Legislativo N° 1436 - Decreto Legislativo Marco de la Administración Financiera del Sector Público.
- Decreto Legislativo N° 1440 - Decreto Legislativo del Sistema Nacional de Presupuesto Público.
- Ley de Presupuesto del Sector Público del año fiscal correspondiente.
- Decreto Supremo N° 047-2014-PCM - Reglamento de Organización y Funciones de la Comisión Nacional para el Desarrollo y Vida Sin Drogas - DEVIDA.
- Decreto Supremo N° 192-2020-PCM, que aprueba la Política Nacional contra las Drogas al 2030.
- Resolución Directoral N° 024-2016-EF/50.01, que aprueba la Directiva N° 002-2016-EF/50.01 "Directiva para los Programas Presupuestales en el marco del Presupuesto por Resultados" y sus anexos.



Las normas incluyen sus respectivas disposiciones ampliatorias, modificatorias y conexas, de ser el caso.

CLÁUSULA CUARTA: OBJETO

El presente Convenio de Cooperación Técnica tiene por objeto contribuir al logro de los objetivos prioritarios comprendidos en la Política Nacional contra las Drogas; y asimismo, la gestión del financiamiento en el marco de los Programas Presupuestales de **DEVIDA**, el otorgamiento de la conformidad a los Planes Operativos Anuales (en adelante los POA) y el monitoreo y verificación del cumplimiento de sus metas físicas y financieras programadas en el marco de sus objetivos, a través de la información que brindará la **ENACO**.

CLÁUSULA QUINTA: COMPROMISOS DE LAS PARTES

5.1 DE DEVIDA

- a. Brindar Asistencia Técnica a la **ENACO** durante el proceso de implementación de la Actividad, en el marco de los Programas Presupuestales de **DEVIDA**.
- b. Realizar el monitoreo, evaluación y verificación del cumplimiento de las metas programadas en el POA de la Actividad señalada en la cláusula sexta, en coordinación con la **ENACO**.
- c. Revisar, evaluar y dar conformidad a las modificaciones del POA de la Actividad señalada en la cláusula sexta que ejecute la **ENACO**.
- d. Formular y comunicar a la **ENACO** las recomendaciones u observaciones sobre el cumplimiento de los compromisos, así como de los avances físicos y financieros del POA de la Actividad que se ejecuta, sobre la base del proceso de monitoreo o la información que reporte la **ENACO**.
- e. Requerir a la **ENACO** información y documentación en el marco de las acciones de monitoreo y verificación del cumplimiento de las metas programadas en el POA de la Actividad.
- f. Organizar talleres participativos convocando a la **ENACO** y/o a los beneficiarios representativos de la Actividad, para el intercambio de experiencias en la ejecución de los mismos.
- g. De considerarlo necesario, convocar a la **ENACO** a reuniones de coordinación.
- h. Proporcionar a la **ENACO** acceso a la aplicación Web Sistema de Información y Monitoreo de **DEVIDA** mediante un usuario y proporcionar los manuales y soporte técnico necesario para operar dicha aplicación.

CLÁUSULA SEXTA: DE LAS ACTIVIDADES

En concordancia al diseño de los Programas Presupuestales para el año fiscal 2021, se priorizó para la **ENACO** la siguiente Actividad:

- a. Programa Presupuestal: Gestión Integrada y Efectiva del Control de Oferta de Drogas en el Perú:

Denominación del Producto	Entidades públicas con mecanismos de coordinación para la planeación y evaluación de intervenciones para el control de oferta de drogas.
Actividad:	Elaboración de estudios relacionados al control de la oferta de drogas.
Empresa Ejecutora	Empresa Nacional de la Coca Sociedad Anónima – ENACO S.A.
Transferencia Financiera de DEVIDA	Ciento veinte mil y 00/100 soles. (S/ 120,000.00)
Presupuesto Total	Ciento veinte mil y 00/100 soles. (S/ 120,000.00)

CLÁUSULA SÉPTIMA: DESIGNACIÓN DE COORDINADORES INSTITUCIONALES

Para los fines del presente Convenio de Cooperación Técnica, las partes designan a los siguientes Coordinadores Institucionales:

En el caso de **DEVIDA**, se designa a:

- Director de Asuntos Técnicos
- Director de Promoción y Monitoreo

En el caso de la **ENACO** se designa a:

- Jefe de la Oficina de Control Selectivo
- Gerente de Comercio Tradicional

En casos de variación de Coordinadores será suficiente la comunicación escrita a la otra parte.

CLÁUSULA OCTAVA: VIGENCIA Y MODIFICACIÓN DEL CONVENIO

Salvo lo dispuesto en la Cláusula Décima, el presente convenio tendrá vigencia a partir de la fecha de su suscripción hasta el 31 de diciembre de 2026. Durante la vigencia del presente convenio y a través de adendas, las partes podrán modificar el convenio.

CLÁUSULA NOVENA: LIBRE ADHESIÓN Y SEPARACIÓN

Las **PARTES** establecen que el presente Convenio lo suscriben de manera libre y de acuerdo a sus competencias; en virtud de ello y en concordancia con lo establecido en el numeral 88.3 del artículo 88° del Texto Único Ordenado de la Ley 27444 - Ley del Procedimiento Administrativo General, aprobado por Decreto Supremo N° 004-2019-JUS, cualquiera de ellas podrá separarse de él bastando sólo que sea comunicado a través de documento oficial.

CLÁUSULA DÉCIMA: RESOLUCIÓN DEL CONVENIO

Las partes podrán resolver el presente convenio de manera parcial o total, por escrito y en los casos siguientes:

- Por acuerdo mutuo de las partes.
- En casos fortuitos o de fuerza mayor que imposibiliten su cumplimiento.



- l. Organizar talleres de monitoreo y verificación convocando a la **ENACO** para la capacitación en el uso y manejo del Sistema de Información y Monitoreo de **DEVIDA**, intercambio de información y de experiencias en monitoreo.

5.2 DE LA ENACO

- a. Remitir a **DEVIDA** para su conformidad y previo a su ejecución, las modificaciones del POA de la Actividad, debidamente aprobadas y visadas por la **ENACO** como máximo en tres oportunidades al año, las cuales deberán estar debidamente sustentadas y sujetas a evaluación para su conformidad.
- b. Utilizar los recursos exclusivamente para la ejecución de la Actividad señalada en la cláusula sexta y en concordancia con los POA, sin reorientarlos a otras Actividades diferentes.
- c. Ejecutar, monitorear, supervisar y evaluar directamente la Actividad señalada en la cláusula sexta conforme al POA.
- d. Brindar las facilidades a **DEVIDA** para que realice las acciones de asistencia técnica, así como las acciones de monitoreo, evaluación y verificación del cumplimiento de las metas programadas en los POA de Actividad; así como para la actualización de los padrones de familias y/o beneficiarios en comunidades de su jurisdicción, además de proporcionar todas fuentes de información que se requieran y que hayan sido producidas en el marco de la implementación de la Actividad.
- e. Remitir a **DEVIDA** la información y documentación requerida en el marco de las acciones de monitoreo y verificación del cumplimiento de las metas programadas en los POA de la Actividad.
- f. Registrar en el SIAF las metas presupuestales y sus respectivas evaluaciones y que estas concuerden con el nivel de ejecución de las metas físicas del POA.
- g. Emitir pronunciamiento por escrito sobre las recomendaciones y observaciones formuladas por **DEVIDA** en un plazo no mayor de 15 (quince) días hábiles de recibida la comunicación formal.
- h. Indicar en los diferentes canales que se utilice para realizar propaganda (publicaciones, materiales de capacitación o carteles de obra entre otros) que se realiza para la promoción de la intervención el tipo de financiamiento y, a través de que Programa Presupuestal se ejecuta, de igual forma se debe colocar el logotipo de **DEVIDA**.
- i. Gestionar recursos para asegurar la continuidad y mantenimiento de la Actividad ejecutada en el marco de los Programas Presupuestales.
- j. No cederá los derechos y obligaciones del presente convenio.
- k. Es responsable civil, penal y administrativa respecto a la ejecución de los recursos financieros asignados a ésta, así como del cumplimiento de las obligaciones que tengan como fuente los contratos o convenios, celebrados con terceros en relación a la ejecución de la Actividad a su cargo.
- l. Participar en las reuniones y talleres convocados por **DEVIDA**.
- m. Registrar mensualmente en la aplicación Web del Sistema de **DEVIDA** utilizado para el soporte del proceso de monitoreo de las Actividades de los Programas Presupuestales, los avances físicos y financieros de la ejecución del POA de la Actividad a su cargo, debiendo designar para ello a dos (02) personas (titular y alterno), siendo uno de ellos de la Unidad de Presupuesto, y quienes serán los encargados de dicha función y cuando corresponda remitir el Padrón de Beneficiarios dentro de los quince (15) días calendario de culminado el trimestre, de acuerdo a los formatos establecidos por **DEVIDA**.
- n. Dentro de los treinta (30) días calendarios siguientes de culminado el año fiscal, debe registrar el Informe Final correspondiente, adjuntando el Padrón de Beneficiarios, de ser el caso, en la aplicación Web del Sistema de **DEVIDA** utilizado para el soporte del proceso de monitoreo a la Actividad de los Programas Presupuestales.
- o. Es responsable de la veracidad de la información registrada en la aplicación Web del Sistema de **DEVIDA** utilizado para el soporte del proceso de monitoreo a la Actividad de los Programas Presupuestales.
- p. El cumplimiento de los compromisos asumidos por la **ENACO** señalados en los literales anteriores serán considerados como un indicador para determinar su elegibilidad para la gestión de financiamiento de la Actividad que **DEVIDA** realizará en los siguientes ejercicios presupuestales en el marco de los Programas Presupuestales.



- c. Por decisión unilateral de una de las partes, sin expresión de causa, bastando para ello una comunicación escrita a la otra parte.

Cualquiera de las partes podrá resolver de manera parcial o total el Convenio cuando la otra parte incumpla sus compromisos, siempre y cuando no se haya solucionado de manera directa la controversia y/o no se haya atendido dentro el requerimiento formulado por **DEVIDA** en los plazos otorgados, para tal efecto y sin perjuicio de la(s) reunión(es) de coordinación que se estimen necesaria(s).

CLÁUSULA DÉCIMO PRIMERA: NOTIFICACIONES Y DOMICILIOS LEGALES

Toda notificación entre las partes o cualquier otro tipo de comunicación que tenga relación con el presente convenio deberá realizarse por escrito y remitirse a los domicilios que se señalan en su parte introductoria.

CLÁUSULA DÉCIMO SEGUNDA: DE LA PARTICIPACIÓN, VEEDURIA Y TRANSPARENCIA

La **ENACO** se compromete, en coordinación con **DEVIDA**, a promover la participación de los beneficiarios directos de la Actividad en procesos de veeduría y transparencia de información respecto a la gestión de los recursos asignados a la Actividad, para ello podrá generar información relacionada a la gestión de la Actividad y comunicarla a los beneficiarios de manera directa y/o en audiencias públicas con sus clientes externos e internos. Siendo necesario como mínimo la presentación de dicha información al menos una vez durante el periodo de ejecución de la Actividad.

CLÁUSULA DÉCIMO TERCERA: SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Cualquier controversia derivada de la interpretación o ejecución del presente Convenio, será solucionada de manera directa entre las partes.

En caso que la controversia no pueda ser solucionada de manera directa, cualquiera de las partes, podrá previa resolución del convenio, someterse a Arbitraje de derecho a través de árbitro único, organizado y administrado por la Unidad de Arbitraje del Centro de Análisis y Resolución de Conflictos de la Pontificia Universidad Católica del Perú de conformidad con sus reglamentos vigentes, a los cuales las partes se someten libremente, señalando que el laudo que se emita en el proceso arbitral será inapelable y definitivo.

El presente Convenio de Cooperación Técnica se suscribe con conformidad de las partes, en dos (2) ejemplares idénticos de igual validez, en la ciudad de Lima, a los..... días del mes de..... de 2021.



Firmado digitalmente por:
GALARZA MESIAS Cristian Eduardo
FAU 20114883230 hard
Fecha y hora: 11.08.2021 12:43:26

.....
EDSON JOEL DELGADO RODRÍGUEZ
Gerente General (e)
DEVIDA

.....
CRISTIAN EDUARDO GALARZA MESÍAS
Gerente General (e)
ENACO



SIMPV - OFICIO 124-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL | Generacion de Numero de Expediente

1 mensaje

Mesa de Partes Virtual <syc@devida.gob.pe>11 de agosto de 2021, 13:06

Para: "EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A." <LCASAS@enaco.com.pe>
CC: Fabian Perez Aguilar <fperez@devida.gob.pe>

Estimados **EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.**, buen día

En referencia a su documento: OFICIO Nro 124-2021-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Se ha generado el Nro. de Expediente 0019781-2021 con fecha 11/08/2021 para su atención.

Puede consultar la situación de su expediente, ingresando al siguiente enlace:
<http://sistemas.devida.gob.pe/sgd-consulta-externa/seguimiento-externo>

A continuación detallamos los archivos remitidos:

- OFICIO N? 124-2021-ENACO S.A.-GERENCIA GENERAL.pdf
- Anexo 1: Convenio de Cooperación DEVIDA - ENACO.pdf

Atte,

Oficina de Trámite Documentario

Nota: La recepción NO da conformidad al contenido.

Enviado por SIMPV

Esta es una notificación automática, por favor no la responda.



"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

OFICIO N° 021-2022-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Lima, 16 de febrero del 2022.

Señor

MAXIMO ANTONIO LAZO LARIENA

Director de Articulación Territorial

Comisión Nacional para el Desarrollo y Vida sin Drogas – DEVIDA

Presente.-

Asunto: **Anotaciones en el POA Complementario y Ficha Técnica de la Actividad
"Elaboración de estudios relacionados al control de la oferta de drogas"**

Ref. : a) Convenio de Cooperación Interinstitucional
b) OFICIO N° 000066-2022-DV-DATE

De mi consideración

Tengo el agrado de dirigirme a usted, a fin de expresarle mi cordial saludo y en virtud al documento de la referencia, remito a su despacho las anotaciones requeridas en el Plan Operativo Anual Complementario y Ficha Técnica, correspondiente a la Actividad: "Elaboración de estudios relacionados al control de la oferta de drogas", para fines de otorgamiento de su conformidad.

Vale precisar, que la información señalada en el párrafo que antecede, ha sido formulada por el Gerente de Comercio Tradicional de mi representada.

Sin otro particular, hago propicia la oportunidad para expresarle los sentimientos de mi especial deferencia.

Atentamente,

Documento Firmado Digitalmente

Cristian E. Galarza Mesías

GERENTE GENERAL (e)

C.C.:

GCT

OCS

**PLAN OPERATIVO ANUAL COMPLEMENTARIO DE LA ACTIVIDAD: ELABORACIÓN DE
ESTUDIOS RELACIONADOS AL CONTROL DE OFERTA DE DROGAS**

AÑO: 2022

 FIRMADO DIGITALMENTE POR:

GUTIERREZ VARGAS Edgard
FAU 20114883230 hard

 GERENTE GENERAL (e)

Firmado digitalmente por:
GALARZA MESIAS Cristian
Eduardo FAU 20114883230 hard

1.0 Índice

2.0 Datos Generales

2.1 Nombre de la Entidad Ejecutora

Empresa Nacional de la Coca - ENACO

2.2 Nombre y código de la Unidad Ejecutora

Unidad Ejecutora: Empresa Nacional de la Coca - ENACO

2.3 Alineamiento Presupuestal (PP, producto, actividad)

	Programa Presupuestal/Producto/Actividad
Programa Presupuestal (PP):	Gestión Integrada y Efectiva del Control de Oferta de Drogas – PPGIECOD
Denominación del Producto del PP:	Entidades públicas con mecanismos de coordinación para la planeación y evaluación de intervenciones para el control de oferta de drogas.
Denominación de la Actividad del PP:	Elaboración de estudios relacionados al control de la oferta de drogas.
Nombre de la Actividad (actividad operativa)	Elaboración de estudios relacionados al control de la oferta de drogas.
Objetivo De la Actividad	Obtener información sobre el contenido de alcaloide de cocaína de la hoja de coca en las zonas cocalleras de La Convención – Lares y Kosñipata.

2.4 Presupuesto Total de la Actividad

Detalle del Presupuesto (especificar fuente de financiamiento)	Monto (S/) del presupuesto distribuido por Fuente de Financiamiento			Monto (S/)
	R.O.	D y T	Otros (**)	
Transferencia Financiera de DEVIDA				
Asignación adicional de la Entidad Ejecutora				
Saldo de Recursos no Ejecutados el año 2020. N° de Resolución de Transferencia: 078-2021-DV-PE DE 17AGO2021 Fecha de Desembolso de la transferencia: 20AGO2021		120,000		120,000
PRESUPUESTO TOTAL (*) (S/)		120,000		120,000

(*) El detalle del presupuesto a nivel de genéricas y específicas de gasto se desarrolla en el **Formato 2A "Programación de ejecución de metas financieras de la actividad"**.

(**) Recursos Directamente Recaudados, Recursos por Operaciones Oficiales de Crédito, Recursos Determinados.

(***) Incluye saldo de recursos no ejecutados de presentarse, entre otros (precisando el monto del saldo de recursos no ejecutados, N° de resolución de transferencia y fecha de desembolso de la transferencia), el caso.



Firmado digitalmente por:
GUTIERREZ VARGAS Edgard
FAU 20114883230 hard



Firmado digitalmente por:
GALARZA MESIAS Cristian
Eduardo FAU 20114883230 hard

2.5 **Ámbito de intervención:** Es el lugar/es donde se desarrolla la Actividad (Por departamento, provincia, distrito según corresponda).

Departamento	Zona Cocalera	Provincia	Distrito
Cusco	La Convención – Lares	La Convención	Santa Ana
	Kosñipata	Calca	Yanatili
		Paucartambo	Pilcopata

2.6 **Beneficiarios directos para el año de ejecución (*)**

El estudio relacionado a obtener información sobre el contenido de alcaloide de cocaína de la hoja de coca en las zonas cocaleras de La Convención – Lares y Kosñipata, tiene como beneficiarios al Estado Peruano y a los productores cocaleros formales de la Convención – Lares y Kosñipata

2.7 **Descripción por Actividad**

La actividad, elaboración de estudios relacionados al control de la oferta de drogas, tiene como objetivo la elaboración de un estudio técnico de la caracterización química del contenido de alcaloide cocaína en la hoja de coca de La Convención – Lares y Kosñipata.

Como parte de la actividad se entregará a DEVIDA un reporte técnico que integre el diseño, análisis y resultados del estudio realizado sobre las muestras recolectadas de hoja de coca de La Convención y Kosñipata. El objetivo es determinar la cantidad de alcaloide cocaína en la hoja de coca cultivada en las zonas cocaleras de La Convención – Lares y Kosñipata. Los resultados del estudio aportarán en conocer el contenido promedio de alcaloide cocaína en la hoja de coca a fin de conocer la producción potencial de clorhidrato de cocaína en la hoja destinada al narcotráfico.

Para el cumplimiento de dicha actividad se desarrollarán las siguientes tareas:

a) Recojo y traslado de muestras

En esta tarea, se recolectará las muestras determinadas en la sección anterior. Cada una de las muestras estará compuesta por una cantidad aproximada de hoja de coca seca (50 gr), estas muestras serán sometidas a un proceso de estandarización del contenido de humedad, para posteriormente ser rotuladas y trasladadas a Lima para poder ser analizada por DIRANDRO a través del Centro de Investigación y Estudios Estratégicos sobre el TID en el marco del Decreto Legislativo 1241. Asimismo, se aplicará una breve encuesta a cada productor cocalero responsable de la muestra. Esta tarea será cuantificada mediante un informe.

b) Elaboración de informe sobre modelo muestral

Se redactará un informe con las cantidades y las características de las muestras recolectadas y la manera en la que aportan en el cumplimiento de los objetivos del estudio. Esta tarea será cuantificada mediante un informe

 DIRECTOR GENERAL

Firmado digitalmente por:
GUTIERREZ VARGAS Edgard
FAU 20114883230 hard

 GERENTE GENERAL (e)

Firmado digitalmente por:
GALARZA MESIAS Cristian
Eduardo FAU 20114883230 hard

Descripción de las genéricas de gasto

Para la ejecución de las tareas señaladas es necesario la compra de 03 hornos secadores que serán ubicados en el departamento de Cusco, dentro de la sucursal Quillabamba, agencia Quebrada y la unidad operativa Kosñipata (Patria), que permitirán la estandarización del contenido de humedad de la hoja de coca, como proceso previo al análisis de las muestras.

2.8 Programación de las tareas y sus metas

- **Formato N° 1A:** Programación de ejecución de metas físicas de la Actividad.
- **Formato N° 2A:** Programación de ejecución de metas financieras de la Actividad.

 DIRECTOR GENERAL

Firmado digitalmente por:
GUTIERREZ VARGAS Edgard
FAU 20114883230 hard

 GERENTE GENERAL (e)

Firmado digitalmente por:
GALARZA MESIAS Cristian
Eduardo FAU 20114883230 hard

FORMATO 1A: PROGRAMACIÓN DE EJECUCIÓN DE METAS FÍSICAS DE LA ACTIVIDAD POR TRANSFERENCIA FINANCIERA

Entidad Ejecutora:		Empresa Nacional de la Coca – ENACO S.A																
Programa Presupuestal:		Gestión integrada y efectiva del control de la oferta de drogas																
Producto del PP:		Entidades públicas con mecanismos de coordinación para la planeación y evaluación de intervenciones para el control de oferta de drogas										Unidad de medida del Producto del PP:		Plan de Intervención				
Actividad del PP:		Elaboración de estudios relacionados al control de la oferta de drogas										Unidad de medida de la Actividad del PP:		Documento				
Nombre de la Actividad (actividad operativa):		Elaboración de estudios relacionados al control de la oferta de drogas																
Año de ejecución:		2022																
CÓDIGO (1)	ACTIVIDAD OPERATIVA/TAREAS/ SUB TAREAS (2)	UNIDAD DE MEDIDA (3)	META MENSUALIZADA (4)														META ANUAL (5)	PESO PONDERAD O (6)
			Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre				
Programación de Metas físicas Principales (7):																		
1	Elaboración de estudios relacionados al control de la oferta de drogas	Documento								1						1	100%	
Programación de Metas físicas por tareas/subtareas (8):																		
1.1	Diseño del estudio y determinación del modelo muestral	Informe															0%	
1.2	Recojo y traslado de muestras	Informe			1											1	70%	
1.3	Elaboración de informe sobre modelo muestral	Informe			1											1	30%	

Leyenda:

- (1) : Enumerar correlativamente según corresponda.
 (2) y (8): La actividad Operativa/ tareas/ sub tareas se proponen de acuerdo al POA alineado a los modelos operacionales de las actividades de un Programa Presupuestal.
 (3) : Debe ser medible y cuantificable y relacionada a la unidad de medida de la actividad del programa presupuestal.
 (4) : Cronograma de ejecución mensual.
 (5) : Es la sumatoria de metas mensuales.
 (6) : Peso ponderado que permite calcular el avance global de la actividad con respecto a la ejecución de metas físicas mensual y anual. Peso ponderado que será establecido con la asistencia técnica de la DATE/OZ y que debe ser expresado en número entero y cuya sumatoria debe ser 100.
 (7) : Se incorporan las metas físicas principales según modelo operacional de la actividad del Programa Presupuestal.



Firmado digitalmente por: GUTIERREZ
VARGAS Edgard FAU 20114883230 hard



Firmado digitalmente por:
GALARZA MESIAS Cristian Eduardo
FAU 20114883230 hard

Sede Comercial : Calle Tenerías N° 103, San Sebastián , Cusco
Sede Industrial : Av. Universitaria N° 602, San Miguel , Lima
Sede Administrativa : Av. Arequipa N° 4528, Miraflores , Lima

Teléf.: (084) 582007
Teléf.: 2637219
Teléf.: 6584706

FORMATO 2A: PROGRAMACIÓN DE EJECUCIÓN DE METAS FINANCIERAS DE LA ACTIVIDAD POR TRANSFERENCIA FINANCIERA

Entidad Ejecutora:	Empresa Nacional de la Coca – ENACO		
Programa Presupuestal:	Gestión integrada y efectiva del control de la oferta de drogas		
Producto del PP:	Entidades públicas con mecanismos de coordinación para la planeación y evaluación de intervenciones para el control de oferta de drogas	Unidad de medida del Producto del PP:	Plan de Intervención
Actividad del PP:	Elaboración de estudios relacionados al control de la oferta de drogas	Unidad de medida de la Actividad del PP:	Documento
Nombre de la Actividad (actividad operativa):	Elaboración de estudios relacionados al control de la oferta de drogas		
Año de ejecución:	2022		

Genérica de gasto (1)	Específica de gasto (2)			META MENSUALIZADA (SOLES) (3)												META ANUAL (SOLES) (4)
	Código(5)	Nombre	Fuente de financiamiento	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
2.6	2.6.3.2.9.99	Maquinarias, equipos y mobiliarios de otras instalaciones	DyT				120,000									120,000
TOTAL							120,000									120,000

Leyenda:

- (1) Genérica de gasto: según clasificador de gastos
 (2) Específica de gasto: según clasificador de gastos
 (3) Meta mensual: se consignan los montos de cada específica de gasto en soles de forma mensual
 (4) Meta anual: Es el monto total de la específica de gasto
 (5) Código: Según clasificador de gastos
 Meta financiera: Se considera la programación presupuestal por genérica y específica de gasto.



Firmado digitalmente por: GUTIERREZ
 VARGAS Edgard FAU 20114883230 hard



Firmado digitalmente por:
 GALARZA MESIAS Cristian Eduardo
 FAU 20114883230 hard

Sede Comercial : Calle Tenerías N^a 103, San Sebastián , Cusco
Sede Industrial : Av. Universitaria N^a 602, San Miguel , Lima
Sede Administrativa : Av. Arequipa N^a 4528, Miraflores , Lima

Teléf.: (084) 582007
Teléf.: 2637219
Teléf.: 6584706



MODELO N° 47
FICHA TÉCNICA DE LA ACTIVIDAD - GIECOD

I. DATOS GENERALES:

I.1. Entidad Ejecutora:

Empresa Nacional de la Coca S.A.- ENACO

I.2. Unidad Ejecutora:

Empresa Nacional de la Coca S.A.- ENACO

I.3. Nombre de la Actividad:

Elaboración de estudios relacionados al control de la oferta de drogas

I.4. Monto de la Actividad:

Monto:

Ciento veinte mil y 00/100 soles En soles S/ 120,000.00

I.5. Monto Solicitado (Llenar si corresponde):

Monto:

Ciento veinte mil y 00/100 soles En soles S/ 120,000.00

I.6. Monto de Cofinanciamiento (Llenar si corresponde):

Monto: No aplica

En letras....

En soles S/ xxxx.00

I.7. Ámbito de Intervención:

Zona Estratégica de Intervención - ZEI	Departamento	Provincia	Distrito
La Convención - Kosñipata	Cusco	La Convención	Santa Ana
		Calca	Yanatili
		Paucartambo	Pilcopata

II. ALINEAMIENTO A LA POLÍTICA Y AL PROGRAMA PRESUPUESTAL

Política Nacional:	Política Nacional contra las Drogas al 2030
Objetivo Prioritario:	Reducir la producción y comercio ilícito de drogas en zonas estratégicas de intervención.



Lineamiento:	Marcar con X el que corresponde:	
	Disminuir la producción y el desvío de hoja de coca destinada a la producción ilícita de drogas en ZEI.	
	Reducir la capacidad de producción y comercio ilícito de drogas en ZEI.	X
Programa Presupuestal:	Gestión Integrada y Efectiva del Control de Oferta de Drogas	
Producto:	Entidades públicas con mecanismos de coordinación para la planeación y evaluación de intervenciones para el control de la oferta de drogas.	
Actividad del Producto:	Elaboración de estudios relacionados al control de la oferta de drogas.	
Actividad Operativa:	Elaboración de estudios relacionados al control de la oferta de drogas.	

III. JUSTIFICACIÓN DE LA ACTIVIDAD

DEVIDA, es un Organismo Público Ejecutor adscrito al Sector de la Presidencia del Consejo de Ministros, que como ente rector diseña y conduce la Política Nacional de Lucha contra las Drogas al 2030 (Decreto Supremo N°192-2020-PCM la misma que define como objetivos prioritarios: i) mejorar la situación socioeconómica e institucional de las zonas estratégica de intervención; ii) reducir la producción y comercio ilícito de drogas en zonas estratégica de intervención; y iii) reducir el consumo de drogas en poblaciones en situación de vulnerabilidad.

La hoja de coca se encuentra dentro de la lista número 1 de estupefacientes regulados por la Junta Internacional de Estupefacientes (JIFE). En ese marco, mediante la Resolución Legislativa Nro. 25352 el Estado peruano suscribió con reservas la Convención de las Naciones Unidas Contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Sicotrópicas de 1988. Las reservas hacen referencia a la tipificación del cultivo como delito en la medida que no se distingue el cultivo ilícito de aquel cultivo lícito de hoja de coca. En cumplimiento de este compromiso, el Estado peruano, mediante Ley N° 22370 creó la Empresa Nacional de la Coca (ENACO), con la finalidad de controlar la industrialización y comercialización de la hoja de coca proveniente de los predios y productores empadronados. Mediante Decreto Supremo Nro. 006-2016-IN, se establece que ENACO ejerce la fiscalización sobre la posesión y comercialización de la hoja de coca con intervención del personal de la Policía Nacional del Perú, y de ser materialmente factible, el representante del Ministerio Público. Con la aprobación de la Política Nacional Contra las Drogas al 2030, Decreto Supremo 192-2020-PCM, se establece el servicio de Control y Fiscalización de los cultivos destinados a la producción y el consumo lícito, el mismo que se alinea al Objetivo Específico 2 de Reducir la producción y comercio ilícito de drogas en zonas estratégicas de intervención.



Hacia 1978, mediante el Decreto Ley N° 22095 se dispone que ENACO asuma el monopolio comercial de este producto vegetal, dándosele a su vez responsabilidades como tomar posesión física efectiva de toda la producción existente.

ENACO integra el inventario de medidas de control de cultivos de hoja de coca, centrando su atención en el mercado lícito destinado a abastecer el consumo tradicional y los emergentes usos industriales. En esa línea, el rol fundamental de ENACO es reducir la brecha del control sobre el comercio lícito de la hoja de coca.

Por la naturaleza de ENACO, solo aquello que se cultive y produzca dentro del flujo de su circuito monopólico se encuentra acorde con la ley. En contraposición, todo lo que se realice fuera de ese margen es susceptible de medidas de interdicción. Entre estas no solo se encuentra la erradicación de cultivos ilícitos, sino también la incautación de la hoja de coca y, eventualmente, de los derivados que se encuentren fuera del flujo de este circuito.

El propósito del estudio es contar con información sobre el contenido del alcaloide cocaína de la hoja de coca en las zonas cocaleras de La Convención – Lares y Kosñipata. Se trata de un indicador que forma parte del Sistema de Información de Lucha Contra las Drogas (SISCOD), creado mediante Decreto Legislativo N 1241 y cuyo Reglamento se aprobó mediante Decreto Supremo N 046-2016-PCM. Este objetivo se encuentra alineado al objetivo prioritario 2: Reducir la producción y comercio ilícito de drogas en zonas estratégicas de intervención de la PNCD. Asimismo, el referido estudio se enmarca en el concepto operacional del Anexo 02, bajo el Producto: Entidades Públicas con mecanismos de coordinación para la planeación y evaluación de intervenciones para el control de la oferta de drogas y la Actividad: Elaboración de estudios relacionados al control de la oferta de drogas.

De igual manera, el estudio está enmarcado en las líneas de investigación relacionadas con el Eje de Reducción de Oferta de Drogas de la Agenda Nacional de Investigación para la Lucha Contra las Drogas 2016-2021, que contempla entre otros puntos el denominado:

TEMA: Producción

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: Estudios de caracterización química de la hoja de coca según zonas de producción.

Finalmente, se promoverá una mayor captación de hoja de coca, mediante las compras que realizaría Enaco, lo cual evita que dicho insumo se incluya en la cadena de producción ilícita e informal



IV. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD

La actividad, elaboración de estudios relacionados al control de la oferta de drogas, tiene como objetivo la elaboración de un estudio técnico de la caracterización química del contenido de alcaloide cocaína en la hoja de coca de La Convención – Lares y Kosñipata.

Esta tarea consiste en elaborar un reporte técnico que integre el diseño, análisis y resultados del estudio realizado sobre las muestras recolectadas de hoja de coca de La Convención y Kosñipata. El objetivo es determinar la cantidad de alcaloide cocaína en la hoja de coca cultivada en las zonas cocaleras de La Convención – Lares y Kosñipata. Los resultados del estudio aportarán en conocer el contenido promedio de alcaloide cocaína en la hoja de coca a fin de conocer la producción potencial de clorhidrato de cocaína en la hoja destinada al narcotráfico.

Como parte del cumplimiento de dicha actividad se desarrollarán las siguientes tareas:

a) Recojo y traslado de muestras

En esta tarea, se recolectará las muestras determinadas en la sección anterior. Cada una de las muestras estará compuesta por una cantidad aproximada de hoja de coca seca (50 gr), estas muestras serán sometidas a un proceso de estandarización del contenido de humedad, para posteriormente ser rotuladas y trasladadas a Lima para poder ser analizadas por DIRANDRO a través del Centro de Investigación y Estudios Estratégicos sobre el TID en el marco del Decreto Legislativo 1241. Asimismo, se aplicará una breve encuesta a cada productor cocalero responsable de la muestra. Esta tarea será cuantificada mediante un informe.

b) Elaboración de informe sobre modelo muestral

Se redactará un informe con las cantidades y las características de las muestras recolectadas y la manera en la que aportan en el cumplimiento de los objetivos del estudio. Esta tarea será cuantificada mediante un informe.

Descripción de las genéricas de gasto

Para la ejecución de las tareas señaladas es necesario la compra de 03 hornos secadores que permitirán la estandarización del contenido de humedad de la hoja de coca, como proceso previo al análisis de las muestras.



4.1 Metas Físicas Mensualizadas:

Metas Físicas Principales	Unidad	Cant.	Meta Física Mensual					
			Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12
Elaboración de estudios relacionados al control de la oferta de drogas	Documento	1						X
Diseño del estudio y determinación del modelo muestral	Informe	1			X			
Recojo y traslado de muestras	Informe	1					X	
Elaboración de informe sobre modelo muestral	Informe	1					X	

4.2 Metas Financieras Mensualizadas:

Específicode Gasto	Meta Financiera Mensual						
	Mes7	Mes8	Mes9	Mes10	Mes11	Mes12	Sub Total
2. 6. 3 2. 9 99 Maquinarias, Equipos y Mobiliarios de Otras Instalaciones					120,000		120,000
TOTAL							120,000

V. AÑO Y SALDO DE BALANCE DE LA ENTIDAD EJECUTORA (Llenar si corresponde)

Años	Monto del saldo de balance (S/)
2021	120,000
Total:	120,000



Firmado digitalmente por:
GALARZA MESIAS Cristian
Eduardo FAU 20114883230
hard

**Firma de responsable de la Entidad Ejecutora
que elabora la Ficha Técnica**

SIMPV - OFICIO 021-2022-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL | Generacion de Numero de Expediente

Mesa de Partes Virtual <syc@devida.gob.pe>

17 de febrero de 2022, 15:25

Para: "EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A." <LCASAS@enaco.com.pe>

CC: Fabian Perez Aguilar <fperez@devida.gob.pe>

Estimados **EMPRESA NACIONAL DE LA COCA S.A.**, buen día

En referencia a su documento: OFICIO Nro 021-2022-ENACO S.A./GERENCIA GENERAL

Se ha generado el Nro. de Expediente 0002837-2022 con fecha 17/02/2022 para su atención.

Puede consultar la situación de su expediente, ingresando al siguiente enlace:

<http://sistemas.devida.gob.pe/sgd-consulta-externa/seguimiento-externo>

A continuación detallamos los archivos remitidos:

- OFICIO N° 021-2022-ENACO S.A.-GERENCIA GENERAL.pdf
- Anexo 1: FICHA TÉCNICA MODIFICADA DEVIDA.pdf
- Anexo 2: PLAN OPERATIVO ANUAL - COMPLEMENTARIO 2022.pdf

Atte,

Oficina de Trámite Documentario

Nota: La recepción NO da conformidad al contenido.

Enviado por SIMPV

Esta es una notificación automática, por favor no la responda.

ANEXO 25



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

**PLAN ESTRATÉGICO
INSTITUCIONAL DE LA EMPRESA
NACIONAL DE LA COCA S.A.
2022 - 2026**

JUNIO 2022

Contenido

1. MARCO INSTITUCIONAL	3
1.1. Síntesis de la Empresa	3
2. DIAGNÓSTICO	4
2.1. Análisis externo	4
2.1.1. Casos a nivel internacional	5
2.1.2. Análisis de los factores externos	7
2.1.3. Oportunidades y amenazas	19
2.2. Análisis interno	22
2.2.1. Análisis de los factores internos	22
2.2.2. Fortalezas y debilidades	33
2.3. Grupos de Interés	36
2.4. Matriz y Análisis FODA	37
3. FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS	41
3.1 Misión	41
3.2 Visión	42
3.3 Valores	42
4. EJES Y MAPA ESTRATÉGICO	42
4.1. Ejes Estratégicos	42
4.2. Mapa Estratégico	44
5. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS INSTITUCIONALES (OEI)	45
6. ESTRATEGIA GENERAL	49
7. ACCIONES ESTRATÉGICAS INSTITUCIONALES (AEI)	49
7.1. Matriz de Acciones Estratégicas	49
8. ANEXOS	63
8.1. Anexo 1: Alineamiento de los Objetivos estratégicos de ENACO con los Objetivos estratégicos de FONAFE	63
8.2. Anexo 2: Ficha técnica de Indicadores	65

1. MARCO INSTITUCIONAL

1.1. Síntesis de la Empresa

La Empresa Nacional de la Coca S.A. (ENACO S.A.) tiene como objeto social, el desarrollar actividades lícitas vinculadas a la producción, industrialización y comercio interno y externo de la hoja de coca y sus derivados, así como de otras plantas medicinales y sus derivados.

La administración de los cultivos de hoja de coca por el Estado Peruano data del año 1949 con la publicación del Decreto Ley N° 11046 que establece el Estanco de la Coca, en el marco de los compromisos asumidos por el Perú, como país signatario de convenios internacionales destinados a restringir el consumo de drogas y narcóticos. La finalidad del Estanco era controlar el sembrío, cultivo y cosecha de la hoja de coca, así como su distribución, consumo y exportación. Así mismo, se asigna al Ministerio de Hacienda, la determinación de las zonas del territorio nacional en que podrá efectuarse su cultivo y el catastro de los sembríos de las zonas productoras.

La Ley Orgánica del Ministerio de Industria y Comercio, el Decreto Ley 17525 de 1969 – actualmente derogado - dispuso que la Empresa de la Coca y Derivados era uno de los organismos públicos descentralizados del Sector, a la cual le correspondía ejercer en nombre del Estado, el monopolio en la compra de toda la producción nacional de hoja de coca, su elaboración y comercialización.

Con la promulgación del Decreto Ley N°20689, Nueva Ley Orgánica del Sector Industria y Turismo (1974) se establece que, en tanto se publique la Ley Normativa de la Actividad Empresarial del Estado, empresas como la Empresa de la Coca y Derivados, podrán organizarse como empresas estatales.

En febrero de 1978 con el Decreto Ley N°22095, el Gobierno Revolucionario aprobó la Ley de Represión del Tráfico Ilícito de Drogas. Mediante esta norma se prohíbe el cultivo de coca y almácigos en nuevas áreas del territorio nacional y se determina que solo el Estado, mediante la Empresa Nacional de la Coca (ENACO) realizará la comercialización interna y externa de la hoja de coca.

Con el Decreto Ley 22232, Ley Orgánica del Sector Agrario (julio de 1978), la Empresa Nacional de la Coca (ENACO) pasa a ser un órgano desconcentrado del Ministerio de Agricultura y Alimentación, encargado del monopolio de comercialización interna y externa de la hoja de coca, así como su industrialización.

En diciembre de 1978, el Decreto Ley 22370 aprueba la Ley Orgánica de la Empresa Nacional de la Coca, identificada con las siglas ENACO, empresa pública del Sector Agrario que tiene por finalidad ejercer el monopolio de la comercialización e industrialización de la hoja de coca, y que tiene por funciones:

- a. Ejecutar la comercialización interna de la hoja de coca y de los productos y subproductos provenientes de su industrialización.
- b. Ejecutar la comercialización externa de la hoja de coca y de los productos y subproductos provenientes de su industrialización.
- c. Ejecutar la industrialización de la hoja de coca.
- d. Otras que le confiere la Ley de Control de Drogas-Decreto Ley 22095 y demás normas sobre comercialización de la hoja de coca.

La Ley Orgánica de ENACO, además de definir la denominación, régimen legal, domicilio y duración de ENACO, precisó su finalidad y funciones, su capital y recursos y regímenes administrativo, de personal, económico y financiero.

Mediante el DL 216 (1981), “Ley de la Actividad Empresarial del Estado de 1981” que regula la actividad empresarial del Estado, se dispone la reorganización de las empresas de derecho público, convirtiéndolas en empresas estatales de derecho privado, entre ellas, la Empresa Nacional de la Coca (ENACO). Se dispuso, además, que las actividades económicas reservadas al Estado solo podían ser establecidas por causas de interés social o seguridad nacional declaradas por Ley, como es el caso específico de ENACO S.A que responde a la adecuación del Estado Peruano a Convenios Internacionales para el control de estupefacientes y tráfico ilícito de drogas. En el marco de esta norma, se aprobó un nuevo estatuto de ENACO, en el que se precisó que la forma jurídica de ENACO era la sociedad anónima y que su denominación social sería Empresa Nacional de la Coca S.A.

Otra norma que regula la actividad económica del Estado fue emitida el año 1991 con el Decreto Legislativo 757, Ley Marco de la Inversión Privada (1991) que señala que, cuando una misma actividad económica es realizada por el Estado y por empresas privadas, se aplican iguales condiciones a ambos. En ningún caso se otorgará a las empresas del Estado atribuciones de imperio o propias de la Administración Pública.

En 1999 se promulga la Ley N° 27170, Ley del Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado que encarga al FONAFE, el normar y dirigir la actividad empresarial del Estado de las empresas y entidades bajo el ámbito del FONAFE, entre las que se encuentra ENACO S.A. Bajo esta normatividad, se emite el actual Estatuto que rige a ENACO, el cual fue aprobado por Escritura Pública de fecha 7 de junio de 2001, inscrito el 12 de junio de 2001 en el Registro de Personas Jurídicas del Cusco.

En la actualidad, la gestión de las Empresas del Estado bajo el ámbito del Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado – FONAFE, se rigen por el Decreto Legislativo N° 1031, que promueve la Eficiencia de la Actividad Empresarial del Estado (junio de 2008) aplicables a las Empresas del Estado bajo el ámbito del FONAFE. Se establece que la Actividad Empresarial del Estado se desarrolla en forma subsidiaria, autorizada por Ley del Congreso de la República y sustentada en razón del alto interés público o manifiesta conveniencia nacional, en cualquier sector económico, sin que ello implique una reserva exclusiva a favor del Estado o se impida el acceso de la inversión privada.

2. DIAGNÓSTICO

2.1. Análisis externo

El análisis externo considera los factores exógenos que la empresa no puede controlar y permite entender el entorno en el que se desarrolla, con el fin establecer estrategias para gestionar las oportunidades y amenazas existentes, así como para identificar la situación actual en la que se encuentran sus competidores. Se analizan los factores a) políticos, b) económicos, c) sociales y culturales, d) tecnológicos y científicos, e) ecológicos y ambientales y f) legales.

La Empresa Nacional de la Coca (ENACO) es la única empresa facultada por Decreto Ley N° 22370 para atender la demanda legal de hoja de coca, mediante la comercialización de la hoja de coca y sus derivados de manera legal; al ser una empresa monopólica del Estado, no pueden crearse otras empresas formales que participen en actividades similares. ENACO fue fundada en el año 1949 y es la empresa más antigua de América Latina que se dedica a la comercialización e industrialización de la hoja de coca para usos no-narcóticos, la cual, con el apoyo de las políticas peruanas, le han permitido liderar el desarrollo de la industria de la coca, y convertir a ENACO en un referente para comercializar, registrar y regular el uso lícito de la hoja de coca, para los usos tradicional e industrial, destinados tanto el mercado nacional como al mercado externo.

2.1.1. Casos a nivel internacional

A nivel internacional, Bolivia y Colombia son los países que también cuentan con mercados legales de la hoja de coca.

a) El caso de Bolivia

En Bolivia, al igual que en el Perú, la producción y el consumo de hoja de coca están muy arraigados en determinadas comunidades campesinas y en sus costumbres, tales como la masticación, convertido en té o es usado en rituales religiosos. Desde el año 2004, los productores cocaleros registrados tienen acceso a un cato de hoja de coca, que es una extensión de tierra de 1.600 metros cuadrados y que corresponde a la medida permitida por el Gobierno para el consumo legal habitual de una familia.

A partir del primer gobierno de Evo Morales - electo presidente en el año 2006, se fortalece la industrialización de la hoja de coca mediante la introducción de políticas para su revalorización, las cuales se incorporaron también en la Constitución Política del Estado del año 2009. Para impulsar el proceso de industrialización, el Estado crea en el año 2008, la Empresa Boliviana de Coca (EBOCOCA) como parte de la política del gobierno de conferirle a la hoja de coca una nueva imagen, como un producto que posee beneficios para la salud. En el año 2011, EBOCOCA inicia la fabricación de productos derivados de la hoja de coca, pero este esfuerzo tuvo una vida muy corta, y, a los pocos meses, sus dos plantas dejaron de operar.

En el año 1998, la Ley del Régimen de la Coca y Sustancias Controladas - Ley N° 1008, dispuso que la superficie de cocaleros para el consumo tradicional no deberá exceder las 12.000 hectáreas. En marzo de 2017, durante el gobierno de Evo Morales, se aprueba la Ley General de la Coca - Ley N° 906, que establece el aumento de las hectáreas legales de 12,000 a 22,000, cantidad superior a la demanda nacional legal de este cultivo, la cual fue estimada por la Unión Europea en alrededor de 14.700 hectáreas (año 2013). Esta misma norma retoma la industrialización con la creación del Consejo Nacional de Revalorización, Producción, Comercialización, Industrialización e Investigación de la Coca (CONCOCA) como el máximo organismo de definición de políticas nacionales de revalorización, producción, comercialización, investigación e industrialización de la coca, cuyo objetivo es brindar el apoyo

estatal a la investigación científica, la promoción de la hoja milenaria en el ámbito nacional y para su exportación.

La Ley N° 906 autoriza la existencia de dos mercados de hoja de coca: el Mercado de la Asociación Departamental de Productores de Coca - ADEPCOCA, en el Departamento de La Paz, y, en el Departamento de Cochabamba, el Mercado de Sacaba. En el año 2017, la Unidad de Industrialización dependiente del Viceministerio de Coca y Desarrollo Integral habilitó la autorización a empresas para que puedan comprar hoja de coca en estos dos mercados e industrializarla para la elaboración de diferentes productos como: mate, trimate, concentrado de coca para bebidas, aguardiente, licor, shampoos, cremas, pomadas, harina de coca y otros productos transformados o industrializados de forma lícita. Estas acciones no estuvieron acompañadas de investigación para explorar diferentes productos y usos de la hoja de coca, y, en general, su impacto en la formalización de los cocaleros, hasta ahora, no ha sido significativo.

b) El caso de Colombia

En Colombia la fabricación y comercialización de productos derivados de la hoja de coca en el mercado legal se encuentra exclusivamente en manos privadas, es decir, no existe ninguna empresa del Estado para estos fines. En este país existe un pequeño número de empresas formales que transforman legalmente la hoja de coca en productos nutricionales, medicinales y cosméticos¹. Estas empresas procesan la coca en té, galletas, harinas, bebidas, bebidas carbonadas, aceites esenciales y productos tradicionales. Además de emprendimientos productivos, han surgido varias iniciativas culturales y de investigación que promueven la industrialización de la coca, como la Fundación para el Estímulo de las Artes (FEDAR) y Eco Jardín, empresa dedicada a la investigación y promoción de plantas medicinales, entre ellas, la coca, que busca mejorar las condiciones de vida tanto de sus proveedores como de un colectivo de mujeres asociadas.

Si bien las costumbres indígenas sobre el consumo ancestral de la hoja de coca cuentan con el reconocimiento de entes internacionales como la OIT y la ONU, de los que Colombia forma parte, en Colombia todavía existe rechazo en amplios sectores a los productos que la contengan como materia prima. La imagen de la hoja de coca sigue fuertemente asociada al narcotráfico y la cocaína, lo que constituye el mayor impedimento para su comercialización legal y de sus productos derivados. El uso legal de la hoja de coca se encuentra comprendido en la Ley 30 por la cual se adopta el Estatuto Nacional de Estupefacientes (1986), el cual estipula que el Consejo Nacional de Estupefacientes es el ente encargado de reglamentar los cultivos de plantas de las cuales se produzcan sustancias estupefacientes y el consumo de éstas, por parte de las poblaciones indígenas, de acuerdo con los usos y prácticas derivadas de su tradición y cultura (artículo 7°).

La venta de los productos derivados de la hoja de coca en Colombia, se realiza bajo la protección de la autonomía de los pueblos indígenas; de este modo, las empresas obtienen

¹ Para el año 2018, se contabilizaron 19 iniciativas a lo largo del país. Fuente: Dora Lucila Troyano Sánchez, David Restrepo "La Industrialización de la Hoja de Coca. Un Camino de Innovación, Desarrollo y Paz en Colombia". Open Society Foundations. Marzo 2018, p.24.

permisos de la Autoridad Indígena local, lo cual ha tenido buena aceptación tanto de parte de las comunidades como de los empresarios y comerciantes. Esta facultad nace de la Constitución Política de 1991, que, en sus artículos 246 y 330 otorga jurisdicción especial y encomienda funciones de autogobierno a los consejos indígenas para promover sus usos y costumbres. Un ejemplo es la autorización recibida por la empresa Coca Nasa – empresa pionera en la elaboración de productos derivados de la hoja de coca, que opera desde el año 1993 - para la producción de bebidas aromáticas en base a la hoja de coca, mediante la resolución emitida por la autoridad indígena representada en la Asociación de Cabildos Indígenas, Juan Tama de Inzá Cauca.

Una limitación importante que impidió durante años la consolidación del mercado de productos derivados de la hoja de coca fue la restricción impuesta en el año 2007 por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) a su comercialización en todo el territorio nacional, quedando limitado a las fronteras territoriales indígenas. Adicionalmente, en el año 2010, INVIMA advirtió a la población que los productos derivados de la hoja de coca no contaban con el debido registro sanitario, lo que impidió su ingreso a mercados masivos tales como supermercados, farmacias y almacenes de cadena. Esta restricción fue anulada en el año 2015 por el Consejo de Estado, con lo que se permitió que las comunidades indígenas comercialicen productos con hoja de coca en todo el territorio nacional.

Es recién a partir de la firma del Acuerdo de Paz entre las FARC y el gobierno colombiano que se busca “mantener el reconocimiento de los usos ancestrales y tradicionales de la hoja de coca, como parte de la identidad cultural de la comunidad indígena y la posibilidad de la utilización de cultivos de uso ilícito, para fines médicos y científicos y otros usos lícitos que se establezcan”, lo que favorecerá la comercialización y el desarrollo de un mercado para estos productos en el territorio colombiano.

2.1.2. Análisis de los factores externos

A continuación, se analizan los factores externos de mayor impacto en la gestión de la empresa.

1. Factores Políticos

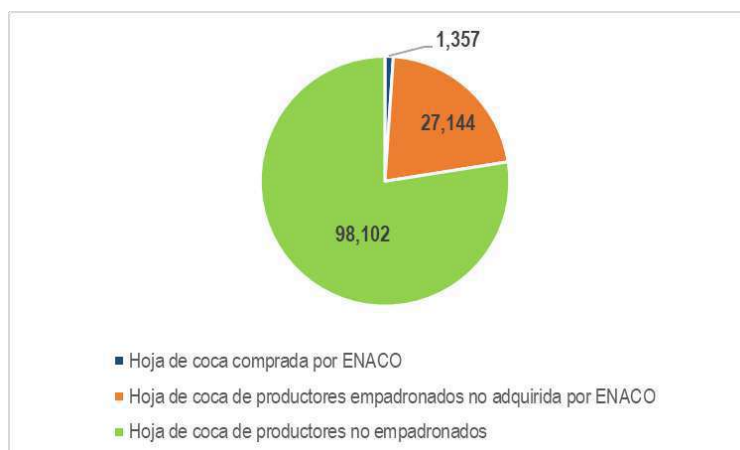
Las actividades de ENACO se verán fuertemente influenciadas por diversos factores políticos del entorno nacional e internacional, entre los que se puede destacar la presencia del narcotráfico organizado y las políticas vinculadas a la erradicación de los cultivos ilícitos de hoja de coca.

a) Presencia del narcotráfico organizado

La producción de hoja de coca en el Perú proviene de productores empadronados y no empadronados. El mercado legal corresponde a los productores cocaleros empadronados cuya producción es adquirida por ENACO; actualmente ENACO solo compra una parte de esta producción. La producción de los cocaleros no empadronados tiene como destino tanto el mercado lícito como el ilícito, este último corresponde al

contrabando y el narcotráfico. El siguiente gráfico muestra cómo se distribuyó la producción nacional de la hoja de coca en el año 2018.

Gráfico 1. Producción nacional de hoja de coca, por destino de la producción (TM)
Año 2018



DEVIDA (2020). Informe sobre la Demanda de Hoja de Coca para Fines Tradicionales e Industriales. Elaboración propia.

En el mercado ilícito, el narcotráfico es una de las mayores amenazas a la seguridad nacional, en la que participa la delincuencia organizada transnacional (DOT) vinculada al tráfico de cocaína y que actúa en el país, mediante cárteles y organizaciones criminales provenientes de países de América Latina y de otros continentes, además de organizaciones criminales nacionales. El narcotráfico promueve la microcomercialización y el consumo de drogas; produce fuertes impactos ambientales por la degradación significativa de los suelos y de los ecosistemas, afecta zonas protegidas, genera deforestación y el vertido de químicos en suelos y cuerpos de agua; genera lavado de activos que se infiltra en actividades lícitas; y, se convierte en un peligro a la seguridad de la población y del país debido a que su accionar violento. El contrabando es otra actividad ilícita en la cual la hoja de coca atraviesa fronteras de manera clandestina, principalmente desde y hacia Bolivia.

Respecto a la demanda y oferta de drogas, el Reporte Mundial de las Drogas (United Nations Office on Drugs and Crime, 2021) señala que, globalmente, se estima que durante el año 2019, 20 millones de personas fueron consumidores de cocaína, correspondiendo al 0.4% de la población global de las edades entre 15 y 64 años, habiéndose incrementado significativamente la demanda de cocaína principalmente en el continente americano y en Europa occidental y central. Esta mayor demanda presiona en la oferta de cocaína, cuya elaboración se concentra en tres países andinos: Colombia, Perú y Bolivia.

Además del incremento en el consumo de cocaína a nivel mundial, la evolución de los volúmenes de producción de la hoja de coca en el Perú para los siguientes años, dependerá, en buena medida, de las acciones que tome el gobierno de Colombia. A partir

del ingreso del presidente Iván Duque en el año 2018, Colombia desplegó un gran programa de interdicción, que incluye el bloqueo aeronaval de sus costas del Pacífico y Caribe (Atlántico), y que tuvo como resultado el incremento en la incautación de droga y en la erradicación de hectáreas de cultivos ilícitos, logrando que en el año 2019 se incauten 440 TM de cocaína y, que, a agosto de 2020 se hayan erradicado 69,829 ha de coca. Estos logros en la lucha contra el narcotráfico en Colombia impactan sobre la producción de hoja de coca en Perú y Bolivia, y desplazan la demanda de hoja de coca y la elaboración de cocaína hacia estos países. Los resultados de las elecciones presidenciales de Colombia del año 2022 determinarán el rumbo que tomará la erradicación de cultivos ilícitos y los decomisos de droga en ese país, los mismos que tendrán un impacto en la cantidad de hectáreas que se destinarán a la producción de hoja de coca en Perú y Bolivia destinada a abastecer al narcotráfico.

b) Políticas de erradicación de cultivos ilícitos de hoja de coca

Las políticas de Estado vigentes que rigen la erradicación de cultivos ilícitos relacionados a la hoja de coca son: el Acuerdo Nacional, la Política General de Gobierno para el periodo 2021 -2026 y la Política Nacional contra las Drogas al 2030.

- Política de Estado 27 del Acuerdo Nacional correspondiente a la “Erradicación de la producción, el tráfico y el consumo ilegal de drogas.
- Política General de Gobierno para el periodo 2021 -2026: aprobada con Decreto Supremo N° 164-2021-PCM.
 - Eje 6: Fortalecimiento del sistema democrático, seguridad ciudadana y lucha contra la corrupción, narcotráfico y terrorismo
- Política Nacional contra las Drogas al 2030 involucra la participación de ENACO en el objetivo prioritario 2 y sus lineamientos:
 - Objetivo prioritario 2: Reducir la producción y comercio ilícito de drogas en zonas estratégicas de intervención.
 - Lineamiento 2.1: Disminuir la producción y el desvío de hoja de coca destinada a la producción ilícita de drogas en zonas estratégicas de intervención.
 - Lineamiento 2.2: Disminuir la capacidad de producción y comercio ilícito de drogas en zonas estratégicas de intervención.

Por otro lado, el fortalecimiento del mercado legal de la hoja de coca involucra el reconocimiento y valorización de su consumo tradicional e industrial, el cual debe ir acompañado de políticas efectivas de erradicación de los cultivos ilícitos y del decomiso de la hoja de coca en manos de comercializadores informales. El control del comercio legal de la hoja de coca, si bien es una responsabilidad de ENACO, requiere la activa participación de la PNP, con actividades de fiscalización sobre el tránsito de hoja de coca y de la SUNAT mediante operativos para el control del mercado de la hoja de coca, así como la fiscalización e incautación a los comercializadores informales a los que se une el contrabando. Sin embargo, en muchas zonas estas acciones no se están llevando a cabo o su accionar es muy limitado, y ello ha generado el incremento en los volúmenes comercializados a través del comercio ilegal y del contrabando.

2. Factores Económicos

Como factores económicos se resaltan los relacionados al entorno internacional, el entorno nacional y la producción y precios de la hoja de coca.

a) Entorno internacional

La economía experimentó una contracción del 5,2 % en el producto interno bruto mundial en el año 2020 como consecuencia de la pandemia del COVID-19, habiendo tenido una caída de 6.3% para el caso de América Latina, región en la que la crisis sanitaria ha tenido enormes costos económicos y sociales. Para el año 2021, se espera una recuperación firme del 5.6%, y para los siguientes años, continuaría el crecimiento de la economía, pero a tasas menores, similares a las tasas prepandemia.

Cuadro 1. PBI real de la economía mundial

PIB real	Histórico			Proyección		
	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Mundo	3.2	2.5	-5.2	5.6	4.3	3.1
América Latina y el Caribe	1.8	0.9	-6.3	5.2	2.9	2.5

Fuente: Banco Mundial. Perspectivas Económicas Mundiales ajustadas. Año 2021

Los factores que han contribuido al crecimiento de las economías a partir del 2021 han sido: las campañas de vacunación, la recuperación paulatina de las actividades económicas, los altos precios de las materias primas y los estímulos fiscales que determinados países inyectaron en sus economías.

Según las proyecciones de las Perspectivas Económicas Globales (Banco Mundial, junio 2021) para el año 2022, el crecimiento global estará sostenido por la continuidad de la política monetaria expansiva y el desarrollo de proyectos de inversión en infraestructura verde, principalmente en las economías desarrolladas. Para el periodo 2023-2025, la actividad económica global se moderaría ante la desaceleración estructural de China, el menor crecimiento de algunos países emergentes como India, y la ausencia de medidas para impulsar la productividad en algunas economías desarrolladas. Entre los principales riesgos que podrían afectar la recuperación económica se encuentran: la posibilidad de nuevos rebrotes ante la expansión de la variante delta u otras variantes, demoras en la distribución de las vacunas contra la COVID-19; el deterioro de las condiciones financieras en el caso de que la Reserva Federal de Estados Unidos inicie el retiro del estímulo monetario antes de lo previsto; presiones inflacionarias; escalada de las tensiones geopolíticas y sociales; y deterioro de la situación fiscal, especialmente, en las economías emergentes.

b) Entorno nacional

El Reporte de Inflación. Panorama actual y proyecciones macroeconómicas (Banco Central de Reserva, diciembre 2021) presenta las siguientes proyecciones para el periodo 2021 - 2023.

Cuadro 2. Proyecciones macroeconómicas 2021 -2023. Perú

Variables macroeconómicas	Proyecciones		
	2021	2022	2023
Tasa de crecimiento PBI	13.2%	3.4%	3.2%
Déficit fiscal	3.1%	2.8%	2.4%
Deuda bruta del sector público no financiero (% del PBI)	36.8%	-.-	35.6%
Inflación (noviembre 2021)	5.66%	-.-	-.-

Fuente: BCRP. Reporte de Inflación. Panorama actual y proyecciones macroeconómicas. Diciembre 2021. Elaboración propia

El Banco Central de Reserva del (BCRP) estima una tasa de crecimiento del PBI del 13.2% para el año 2021, con lo cual la economía recuperaría los niveles prepandemia, mientras que para los años 2022 y 2023, la proyección considera como supuestos, la continuación de la vacunación de la población objetivo durante el año 2022, el mantener una posición monetaria expansiva aunque en menor magnitud, los términos de intercambio serían favorables, se realizaría el levantamiento gradual de las restricciones sanitarias, la recuperación del mercado laboral y la preservación de la estabilidad económica y financiera. Se asume que posibles nuevas olas de contagios por COVID-19, no tendrían impactos económicos significativos.

El Marco Macroeconómico Multianual (Ministerio de Economía y Finanzas, agosto 2021) proyecta que para el periodo 2023-2025, la actividad económica se incrementaría 4,1% en promedio debido, tomando en cuenta los siguientes supuestos: i) un crecimiento sostenido de la demanda interna, principalmente por mayores inversiones, ii) retorno a la normalidad de operaciones de las actividades más afectadas por la pandemia, iii) incremento de las exportaciones por el inicio de producción de proyectos cupríferos; y, iv) continuidad de medidas para impulsar la competitividad y productividad, los cuales permitirán generar nuevos motores de crecimiento.

Respecto al déficit fiscal, llegó a 8.9% del PBI en el año 2020, y, para el año 2021 su proyección es de 3.1%, gracias a que durante el año se presentó un contexto de fuerte recuperación de los ingresos fiscales por los altos precios de los *commodities*, se incrementó la actividad económica, así como la recaudación de ingresos extraordinarios. Se espera que para los años 2022 y 2023 se mantenga su tendencia decreciente.

Uno de los cambios efectuados en política monetaria fue la decisión del Directorio del BCRP de retirar el estímulo monetario en agosto de 2021, luego de haber mantenido la tasa de interés de referencia de política monetaria en su mínimo histórico de 0.25% entre marzo de 2020 y julio de 2021 y pasó a 2.5% en diciembre de 2021, con la finalidad de mantener una posición expansiva de la política monetaria.

La inflación anual hasta noviembre de 2021 para los últimos doce meses llegó a 5.66%, impulsada por el mayor precio de los alimentos con alto contenido importado y los combustibles; así como por la depreciación del sol. Los factores de riesgo de inflación identificados por el BCRP consideran las siguientes contingencias: (i) un menor nivel de actividad local de no recuperarse la confianza empresarial y del consumidor; (ii) presiones al alza del tipo de cambio por episodios de salidas de capitales en economías emergentes o demora en la normalización de la volatilidad reciente en los mercados financieros locales; y, (iii) persistencia de elevados precios internacionales de combustibles y alimentos por continuidad de problemas de abastecimiento, aunado a factores climatológicos.

c) Producción y precios de la hoja de coca

Según el “Informe sobre la Demanda de Hoja de Coca para Fines Tradicionales e Industriales” (DEVIDA, 2020) aproximadamente el 10% de la producción nacional de coca (11,712 toneladas) está destinada al consumo tradicional (chacchar, curación de malestares, pago a la tierra, otros) e industrial (harina, filtrantes, golosinas y otros).

El crecimiento del mercado formal de los últimos años se ha evidenciado en un aumento de la demanda de la hoja de coca para fines tradicionales e industriales, que, de acuerdo a lo publicado por el Sistema de Información de Lucha contra las Drogas (SISCOD) ha pasado de 8,700 toneladas en el 2003 a cerca de 12,000 toneladas en el 2019.

El siguiente cuadro muestra cómo ha evolucionado la producción y los precios de la hoja de coca en los últimos 10 años, según información estadística publicada en el Sistema de Información de Lucha contra las Drogas (SISCOD).

Cuadro 3. Producción y precios de la hoja de coca. Años: 2010 – 2020

Años	Producción total (TM)	Producción legal (TM)	% Producción legal	Precio de la hoja de coca por kilogramo
2010	129,500	8,787	6.79%	-.-
2011	131,295	8,787	6.69%	-.-
2012	128,739	8,787	6.82%	S/ 8.70 kg
2013	121,242	10,729	8.85%	S/ 12.00 kg
2014	100,840	10,729	10.64%	S/ 12.9 kg
2015	96,304	10,729	11.14%	S/ 13.13 kg
2016	105,960	10,729	10.13%	S/ 10.4 kg
2017	117,292	10,729	9.15%	S/11.00 kg
2018	127,532	10,729	8.41%	S/11.00 kg
2019	132,436	11,713	8.84%	S/11.00 kg
2020	146,359	11,713	8.00%	S/ 8.70 kg

Fuente: Sistema de Información de Lucha contra las Drogas (SISCOD). Elaboración propia

En el cuadro anterior se observa que, con algunos altibajos, la producción total de hoja de coca se ha incrementado en el periodo 2010 -2020. De este total, entre el 6.79% y el 11.14% anual para ese periodo se ha destinado al mercado legal (mercado tradicional e industrial) mientras que entre el 89% y el 93% de la producción estaría articulada al

narcotráfico. En cuanto al precio del kilogramo de la hoja de coca, durante ese periodo ha oscilado entre los S/ 8.70 hasta los S/. 13.13. El mayor precio presentado en el año 2015 puede estar relacionado al menor volumen de producción de ese año, mientras que el bajo precio de la hoja de coca del año 2020 puede deberse a la emergencia sanitaria del Covid-19, en la cual los volúmenes comprados de la hoja de coca por el narcotráfico se redujeron ostensiblemente.

En cuanto a las compras de ENACO, único comprador autorizado por el Estado peruano para comprar hoja de coca, los volúmenes comprados en los últimos quince años se presentan en el siguiente cuadro.

Cuadro 4. Hoja de coca comprada por ENACO por año 2005-2020 (TM)

Año	Volúmenes comprados (TM)
2005	3,044
2006	2,766
2007	3,109
2008	2,417
2009	2,507
2010	2,641
2011	2,213
2012	2,049
2013	2,284
2014	1,913
2015	1,856
2016	1,821
2017	1,667
2018	1,357
2019	1,404
2020	2,160

Fuente: DEVIDA. Análisis de Compra-Venta de Hoja de Coca en el Perú. Año 2021. Elaboración propia

Como se aprecia en el cuadro anterior, los volúmenes comprados por ENACO se han reducido a la mitad en los últimos quince años. Para el año 2020, de las 11,712 toneladas de hoja de coca producidas para el mercado legal, ENACO solo comercializó unas 1.500 toneladas, que equivale al 50% del volumen adquirido en el año 2005 que fue de 3,044 toneladas. En el mercado interno, uno de los factores que afecta más la venta de la hoja de coca seca es que no se encuentra exonerada del impuesto general a las ventas (IGV) con lo cual ENACO no puede competir con los vendedores del mercado informal, que pagan un precio mayor por la arroba de coca al productor.

El crecimiento de la demanda interna en los últimos años se concentra en el uso tradicional (chacchado de la coca) mientras que el crecimiento del consumo de productos derivados no ha sido significativo. Para el uso tradicional, el consumidor prefiere la hoja entera y verde, y valora mucho los aspectos visuales que considera de mejor calidad, por el que está dispuesto a pagar más. En cuanto al mercado externo, existen restricciones

al ingreso de productos derivados de la hoja de coca en determinados mercados, y, además, los convenios de la ONU regulan su comercio internacional a través de la Convención Única sobre Estupefacientes (1961), que reúne a un conjunto de plantas, sustancias y alcaloides de fácil extracción, cuyo uso y producción está normado por un Sistema de Fiscalización Internacional; el Convenio sobre Sustancias Sicotrópicas (1971) y la Convención contra el tráfico ilícito de estupefacientes y sustancias sicotrópicas (1988). Un caso reciente de una restricción es el acontecido el año 2020 con la aerolínea KLM que impuso restricciones al ingreso de la pasta Básica de Cocaína (PBC) al 92% de pureza con fines medicinales cuyo mercado de destino era Holanda.

3. Factores Socioculturales

Los factores socioculturales se vinculan, principalmente, a la relación entre ENACO y los productores cocaleros empadronados que abastecen de hoja de coca a la empresa, quienes se caracterizan por contar con pequeñas parcelas de producción y al consumo tradicional de la hoja de coca.

a) Padrón de productores cocaleros

Con la publicación del Decreto Legislativo N° 22095² (1978) se prohibió el cultivo de coca y almácigos en nuevas áreas del territorio nacional. Para hacer efectiva estas disposiciones se estableció la obligación de todos los conductores de predios dedicados al cultivo de la hoja de coca a empadronarse en el Registro de Productores de ENACO. En el año 1978 se empadronaron 25,159 productores y, en el año 1981, ante el reclamo de agricultores que no lograron registrarse dentro de la primera disposición transitoria de la Ley 22095, se incorporaron 9,305 productores, totalizando 36,464 productores para 22,094 ha.³ de cultivo, a quienes ENACO puede comprar hoja de coca. Los productores empadronados están distribuidos en 13 departamentos, siendo Cusco, Huánuco, La Libertad, Ayacucho, San Martín y Puno los departamentos con mayor número de empadronados. El artículo 10° inciso 3 del Decreto Supremo N° 006-2016-IN prohíbe la ampliación del padrón de productores, por lo cual, el padrón de productores se encuentra desactualizado, lo cual ha generado el reclamo de los productores en los últimos años.

Los productores cocaleros empadronados no venden toda su producción a ENACO, sino que parte de ella es desviada a comerciantes informales con fines lícitos, que pagan mayores precios por la arroba, y una parte de la producción legal también es derivada al narcotráfico.

En la actualidad, se han generado instancias participativas por iniciativa del Estado, es así que en marzo de 2021 se instaló el Consejo Supervisor de la comercialización de la hoja de coca, con la participación de la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), autoridades locales de las provincias cusqueñas de La Convención y Calca, directivos de la Empresa Nacional de Coca (ENACO) y representantes de cuencas cocaleras. El objetivo del grupo de trabajo, conforme a lo dispuesto en la RM N° 072-2021-PCM, es atender la problemática de

² Mediante el cual "El Gobierno Revolucionario aprobó la Ley de Represión del Tráfico Ilícito de Drogas".

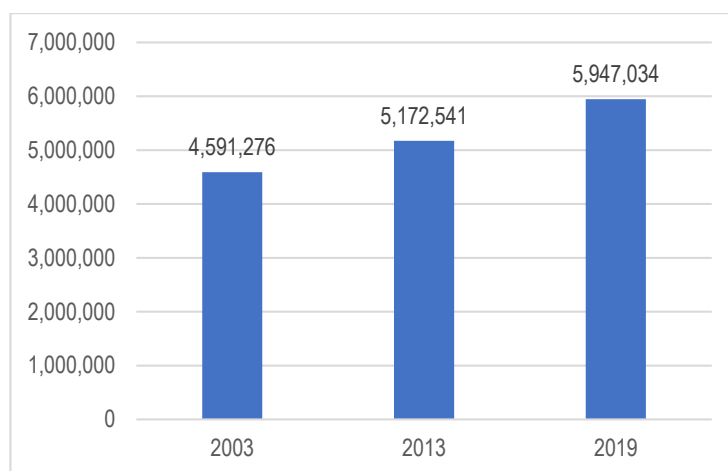
³ DEVIDA "Análisis de compra-venta de la hoja de coca en el Perú". Año 2021, p 15.

la comercialización de la hoja de coca y elaborar propuestas para la mejora institucional de ENACO.

b) Consumo tradicional de la hoja de coca

La encuesta aplicada por el INEI en el año 2019 determinó que en el país casi 6 millones de personas consumen la hoja de coca ya sea de forma tradicional o industrial, lo que representa un 29% más en relación al número de consumidores (5.1 millones) del año 2013. El uso tradicional está ligado a costumbres ancestrales de la hoja de coca, destinado al chacchado, fines medicinales, religiosos, transmitida de padres a hijos, es por ello que, la hoja de coca se consume mayoritariamente en la sierra (71,5%) y en áreas rurales (57,3%). La evolución del consumo tradicional de la hoja de coca se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 2. Población de 12 y más años de edad que consume hoja de coca. Años 2003, 2013 y 2019



Fuente: Encuesta INEI (2003; 2013; 2019)

El INEI determinó que para cubrir la demanda del consumo tradicional durante el año 2019 se requería producir 10,691tm de hoja de coca en el mercado legal.

A este total, hay que sumar la cantidad total de hoja de coca comercializada por ENACO para usos industriales que requieren hoja de coca como materia prima, y que se divide en tres rubros: la producción de derivados de hoja de coca por parte de ENACO; la exportación de hoja de coca como materia prima a la empresa Stepan Company; y la venta nacional de hoja de coca a comerciantes industriales. Los productos derivados consumidos son: filtrantes de hoja de coca, coca micro pulverizada, golosinas de hoja de coca, bebidas no alcohólicas de hoja de coca, productos medicinales de hoja de coca, productos de aseo de hoja de coca y productos comestibles de hoja de coca.

De las variedades de hoja de coca adquiridas por ENACO, la hoja de San Gabán goza de la preferencia de los consumidores del mercado tradicional, por su hoja verde y sus las características organolépticas, mientras que de la hoja de Cusco no es del agrado del consumidor y es considerado de menor calidad, por lo cual, se destina al mercado industrial.

4. Factores Tecnológicos y Científicos

La hoja de coca es reconocida por tener las siguientes propiedades:

- Es una fuente natural en vitaminas A, B1, B2, B3, C y E y minerales como calcio, hierro, sodio, potasio y fósforo.
- Estimula la oxigenación y, en consecuencia, el sistema respiratorio y nervioso, mejorando la oxigenación del cerebro y de la sangre, y ayuda a regular la presión arterial.
- Contribuye a una buena digestión.
- Incrementa la resistencia física y las jornadas laborales extensas.
- Ayuda a regular el apetito, pudiendo utilizarse en casos de trastornos alimentarios.

En el Perú, los estudios desarrollados sobre sus propiedades son mayormente referenciales o se encuentran desactualizados, y, en general, se puede afirmar que no existe mayor interés en estudiar la hoja de coca. Por ello, es importante fomentar la investigación para conocer sus propiedades, sus contraindicaciones, así como sus posibles usos y así desarrollar nuevos productos e insumos aprovechando sus usos alimenticios, medicinales, en la industria farmacéutica y de cosméticos.

La investigación también se puede orientar hacia estudios que mejoren la producción a cargo de los coccaleros, para obtener una hoja de coca de mejores características organolépticas y con mayores propiedades tanto alimenticias como para la salud, y también, hacia la producción de hoja de coca orgánica, por ser más sana y no ser tratada con sustancias tóxicas. Junto a ello, es importante promover la investigación en tecnologías, tecnificación de la producción y de los procesos de toda la cadena productiva de cada línea de producto.

En cuanto a la tecnología, existen plataformas digitales y transaccionales que pueden ser mejor aprovechadas para el comercio en línea, para dar a conocer la hoja de coca y sus propiedades, así como para promocionar los productos derivados tanto para el mercado nacional como el mercado externo.

5. Ecológicas y Ambientales

Las actividades desarrolladas para los cultivos ilícitos de coca afectan directamente los ecosistemas, principalmente los amazónicos, producen deforestación e incluso afectan zonas ecológicas protegidas.

Entre los principales daños ecológicos causados por la instalación de cultivos ilícitos y actividades conexas se puede mencionar⁴:

- Altos índices de deforestación, pérdida de suelos, disminución de recursos hídricos, pérdida de biodiversidad y quiebra de las funciones vitales de los ecosistemas.
- Contaminación de las aguas (superficiales y subterráneas) y de los suelos, tanto a nivel del cultivo mismo como de los procesos de fabricación de pasta básica, de cocaína y también, cuando se da el caso de erradicación.

⁴ Fuente: Instituto de Estudios Internacionales (IDEI) de la Pontificia Universidad Católica del Perú, "El Mapa del Narcotráfico en el Perú". Año 2009. BERNEX DE FALLEN, Nicole: Capítulo: "El impacto del narcotráfico en el medio ambiente. Los cultivos ilícitos de coca. Un crimen contra los ecosistemas y la sociedad".

- Desde hace dos décadas, el cultivo de coca se ha convertido en una de las principales causas de deforestación debido al crecimiento de la demanda externa de cocaína.
- La implementación de una hectárea de coca significa la destrucción de cuatro hectáreas de selva.
- La quema de una hectárea de bosque destruye 140 m³ de madera de los cuales el 30% es comercial y el 80% de estas especies arbóreas sólo existen en el ecosistema amazónico.

Existe una tendencia aún incipiente a una producción más natural. Algunos valles que abastecen el mercado legal, como La Convención y Yanatile no emplean pesticidas ni fertilizantes sintéticos. Sin embargo, el consumidor todavía no valora la hoja de coca cuya producción es menos contaminante; es así que, la hoja de San Gabán y Kosñipata sigue siendo la preferida, a pesar del empleo de pesticidas. El mercado de productos orgánicos derivados de la coca es reducido en el país, pero cuenta con un interesante potencial de desarrollo.

6. Factores Legales

a) Marco legal internacional

El siguiente cuadro resume los principales convenios y convenciones que conforman el marco legal internacional vigente para la regulación de la hoja de coca.

Cuadro 5. Convenios y Convenciones de las Naciones Unidas

Norma	Organismo internacional	Detalle
Convención Única sobre Estupefacientes (1961) Enmendada por el Protocolo de 1972	Naciones Unidas	La Convención es la base de un sistema internacional que clasifica medidas de control para sustancias psicoactivas en cuatro listas definidas en función del potencial adictivo, riesgo de uso y valor terapéutico. La cocaína forma parte de los estupefacientes de la Lista I, los cuales están sujetos a todas las medidas de fiscalización aplicables a los estupefacientes, de acuerdo a la Convención.
Convenio sobre sustancias sicotrópicas de 1971	Naciones Unidas	Aprobado en la Conferencia de las Naciones Unidas para la Adopción de un Protocolo sobre Sustancias Sicotrópicas. Presenta cuatro listas adicionales a las de 1961 de sustancias psicoactivas que relacionan el valor terapéutico y el riesgo a la salud.
Convención Contra El Tráfico Ilícito De Estupefacientes Y Sustancias Psicotrópicas De 1988	Naciones Unidas	Su finalidad es promover la cooperación para hacer frente con mayor eficacia a los diversos aspectos del tráfico ilícito de estupefacientes y sustancias sicotrópicas que tengan una dimensión internacional.
Convenio "Rodrigo Lara Bonilla"	Acuerdo Cartagena	Las Partes Contratantes,

Norma	Organismo internacional	Detalle
entre los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena, sobre Cooperación para la Prevención del Uso Indevido y la Represión del Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias Sicotrópicas (1986)		se comprometen a armonizar sus políticas y desarrollar programas y acciones coordinadas para la prevención del uso indebido y la represión del tráfico ilícito de estupefacientes y sustancias sicotrópicas.

b) Marco legal nacional

Las atribuciones y competencias de ENACO S.A. en cuanto a la producción, comercialización, control y persecución de los cultivos de coca se encuentran estipuladas en el Decreto Supremo N° 006-2016-IN. ENACO S.A. se dedica a atender la demanda legal de hoja de coca, para lo cual se encarga del acopio, comercialización e industrialización de la hoja de coca y sus derivados, con fines lícitos. La producción de la hoja de coca en el Perú, está permitida para los productores que se encuentran empadronados en el Registro de ENACO, según el Decreto Legislativo N° 22095, mientras que la comercialización constituye un monopolio legal administrado por ENACO S.A.C., empresa pública creada el año 1949 (Decreto Legislativo N° 11046).

En lo que se refiere a la fiscalización, se realiza sobre la posesión y comercialización de la hoja de coca, con intervención del personal de la Policía Nacional del Perú y de ser materialmente factible, en presencia del representante del Ministerio Público.

Las acciones contra el comercio clandestino y el tráfico de la hoja de coca están normadas por el Decreto Legislativo N° 1241 que Fortalece la lucha contra el tráfico ilícito de drogas y el Código Penal Peruano (art. 272 inc.1) y establece una pena privativa de libertad no menor de un año ni mayor de tres años a las personas que se dediquen a una actividad comercial sujeta a autorización sin haber cumplido los requisitos que exijan las leyes o reglamentos.

Otras normas que complementan la gestión de ENACO S.A. como monopolio en la compra, industrialización y comercialización de la hoja de coca y como empresa del Estado que forma parte del Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado – FONAFE, se detallan a continuación:

- Ley N° 27245 – Ley de Responsabilidad y Transparencia Fiscal, su reglamento y normas modificatorias y complementarias.
- Ley N° 27806, Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública.
- Ley N° 30225 – Ley de Contrataciones del Estado, su Reglamento y normas modificatorias y complementarias.

Principales Normas sobre Drogas erradicación de Cultivos Ilícitos Interdicción y Reconversión

- Ley N° 22095, Ley de Represión del Tráfico Ilícito de Drogas modificado.
- Decreto Legislativo N° 1241, Ley que fortalecer la Lucha contra el Tráfico Ilícito de Drogas.
- Decreto Supremo N°006-2016-IN, (25.06.2016), aprueban el Reglamento del DL N°1241.

- Decreto Legislativo N° 824, Ley de Lucha contra el Tráfico Ilícito de Drogas, modificado por Ley N° 27112, Ley N° 27629, Ley N° 28003, y Ley N° 28400.
- Decreto Legislativo N° 1126, Decreto Legislativo que establece medidas de control en los insumos químicos y productos fiscalizados, maquinarias y equipos utilizados para la elaboración de drogas ilícitos.
- Decreto Legislativo N° 122, (12.06.1981) Ley sobre tráfico ilícito de drogas.
- Decreto Legislativo N° 753, (12.11.01): Ley de Bases de la Estrategia Integral de Desarrollo Alternativo para Erradicar el Tráfico Ilícito de Drogas con la Participación de la Población.
- Decreto Ley N° 22926, (13.03.1980) Extenderán sanciones a los infractores de las normas de erradicación y sustitución de cultivos de coca.
- Decreto Supremo N° 192-2020-PCM, que aprueba la Política Nacional contra las Drogas al 2030.

Normas vinculadas al FONAFE

- Decreto Legislativo N° 1031 – Decreto Legislativo que Promueve la Eficiencia de la Actividad Empresarial del Estado y su Reglamento.
- Ley N° 27170 - Ley del Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado – FONAFE, su Reglamento y modificatorias.
- Directiva de Gestión de FONAFE, aprobada mediante Acuerdo de Directorio N° 001-2013/006-FONAFE y sus modificatorias.
- Lineamiento Corporativo del Sistema de Control Interno para las Empresas del ámbito de FONAFE.
- Lineamiento para la formulación, aprobación, modificación y evaluación de los Planes Estratégicos Institucionales de las Empresas bajo el ámbito de FONAFE. Aprobado mediante Acuerdo de Directorio N° 002-2016/012-FONAFE de fecha 14/12/2016. Modificado mediante Resolución de Dirección Ejecutiva N° 108 -2019/DE-FONAFE de fecha 19/12/2019.

2.1.3. Oportunidades y amenazas

El siguiente cuadro resume las oportunidades y amenazas identificadas en el análisis externo.

Cuadro 6. Resumen del Análisis Externo relacionado con las Oportunidades y Amenazas de ENACO S.A.

Factor	Oportunidades	Amenazas
Político		• Incertidumbre sobre las posibles acciones y políticas que desarrolle el gobierno en relación al rol actual de

Factor	Oportunidades	Amenazas
		ENACO y a la política de erradicación de la producción, el tráfico y el consumo ilegal de drogas. • Desarticulación entre las acciones a cargo de ENACO, la Policía Nacional, Ministerio Público y SUNAT para la fiscalización y el decomiso de la hoja de coca del comercio ilegal. • Limitadas acciones de la Policía Nacional y la SUNAT destinadas a controlar la demanda ilegal e ilícita de la hoja de coca.
Económico	• Tendencia creciente del mercado nacional e internacional de consumir productos naturales, alimenticios y medicinales derivados de hierbas y plantas. • Mayor número de mercados externos permiten el ingreso de productos derivados de la hoja de coca sin alcaloides. • Mayor conocimiento y aceptación de derivados de la hoja de coca en el mercado nacional y como insumo para los laboratorios farmacéuticos en el mercado internacional. • Existen instituciones interesadas en financiar acciones y proyectos con impacto en la operación de ENACO.	• Restricciones legales en el exterior para la comercialización de productos derivados de la hoja de coca. • Barreras comerciales de las aerolíneas y empresas navieras que restringen la exportación de productos derivados de la hoja de coca. • Persistencia, en algunos mercados internacionales, de la imagen de la hoja de coca como un producto psicotrópico y estupefaciente, ligado al narcotráfico. • Competencia desleal, a través del comercio ilegal, así como del contrabando de la hoja de coca desde y hacia Bolivia. • La afectación del precio de la hoja de coca con el IGV a las transacciones de compra y venta en el mercado legal, favorece la competencia desleal de parte de comerciantes ilegales. • Definición del precio de compra de la hoja de coca responde a factores políticos (principalmente de la PCM) y presiones sociales. • Preferencia del consumidor por la hoja de coca ofrecida por

Factor	Oportunidades	Amenazas
		comerciantes y productores ilegales por tener mejores características organolépticas que la hoja de coca de ENACO. • Inestabilidad económica genera impacto en la operación de ENACO (costos de producción, gastos asociados al personal, otros).
Sociocultural	• Crecimiento significativo de la demanda del mercado tradicional vinculada al chacchado y con fines medicinales, religiosos y costumbristas. • Reconocimiento de las propiedades alimenticias y medicinales de la hoja de coca en el mercado nacional. • Buenas prácticas implementadas en otros países, con respecto a la comercialización de hoja de coca.	• El Registro de Productores de la ENACO se encuentra desactualizado, habiéndose realizado el último empadronamiento en el año 1978. • Determinados grupos pertenecientes al Consejo Supervisor de la comercialización de la hoja de coca tienen un enfoque discordante con ENACO, respecto a la problemática en la comercialización de la hoja de coca y las mejoras institucionales para ENACO. • Continuidad de la emergencia sanitaria declarada del covid19 puede seguir afectando las operaciones comerciales y operacionales de ENACO.
Tecnológico y científico	• Existencia de plataformas digitales y transaccionales para una mejor relación con productores y comerciantes cocaleros, así como para facilitar la venta y promoción de los productos a los intermediarios y al cliente final. • Propiedades y beneficios de la hoja de coca han sido estudiados para su uso medicinal y alimenticio.	• Poco interés de los investigadores en realizar estudios sobre las propiedades de la hoja de coca, así como para el desarrollo de nuevos usos y productos.
Ecológico y ambiental	• Principales valles tradicionales no emplean pesticidas ni fertilizantes sintéticos, siguiendo la tendencia de una producción más natural.	• Indiferencia de amplios sectores de los consumidores en los cultivos de hoja de coca tratados de manera más natural y menos contaminante.
Legal		• Incumplimiento de las normas para el control y sanción del comercio ilegal

Factor	Oportunidades	Amenazas
		de la hoja de coca de parte de la SUNAT. • Creación de grupos de trabajo de naturaleza temporal denominados Mesa Técnica para la atención de la problemática de la hoja de coca en el departamento de Puno creado por la PCM. • Las solicitudes de agricultores cocaleros “no empadronados” de legalizar los cultivos de hoja de coca que están fuera del alcance de la normativa de ENACO, han encontrado respaldo de ciertos sectores del Congreso y del Ejecutivo.

2.2. Análisis interno

El diagnóstico interno describe los factores internos que condicionan el desempeño de ENACO, identificando las fortalezas y debilidades.

2.2.1. Análisis de los factores internos

Los factores internos que condicionan el desempeño de ENACO S.A son: a) la gestión administrativa, b) la gestión comercial, c) la gestión operativa, d) el factor económico financiero, e) los recursos humanos y f) los Sistemas de información, tecnologías e innovación.

1. Gestión Administrativa y Gerencial

La gestión administrativa y gerencial puede medirse a través de los aspectos más relevantes de la gestión de la empresa como son: la organización, el desempeño económico y financiero, el planeamiento y las prácticas de buen gobierno corporativo.

Es importante mencionar que ENACO es la única empresa facultada por el Estado para comprar, comercializar e industrializar hoja de coca y pertenece al holding FONAFE, y es en este contexto que la empresa no ha logrado cumplir su rol y presenta un monopolio fallido porque nunca ha podido comprar el 100% de la hoja de coca de los productores empadronados⁵.

⁵ Acuerdos de Directorio N° 019-2021.

Respecto al modelo de negocio de ENACO, éste se viene siendo revisado y ajustando, con el objetivo de que la empresa opere con altos niveles de productividad y competitividad. Debe mencionarse que la empresa aun no logra aprovechar las oportunidades que ofrece el marco legal actual, para fortalecer la comercialización de hoja de coca.

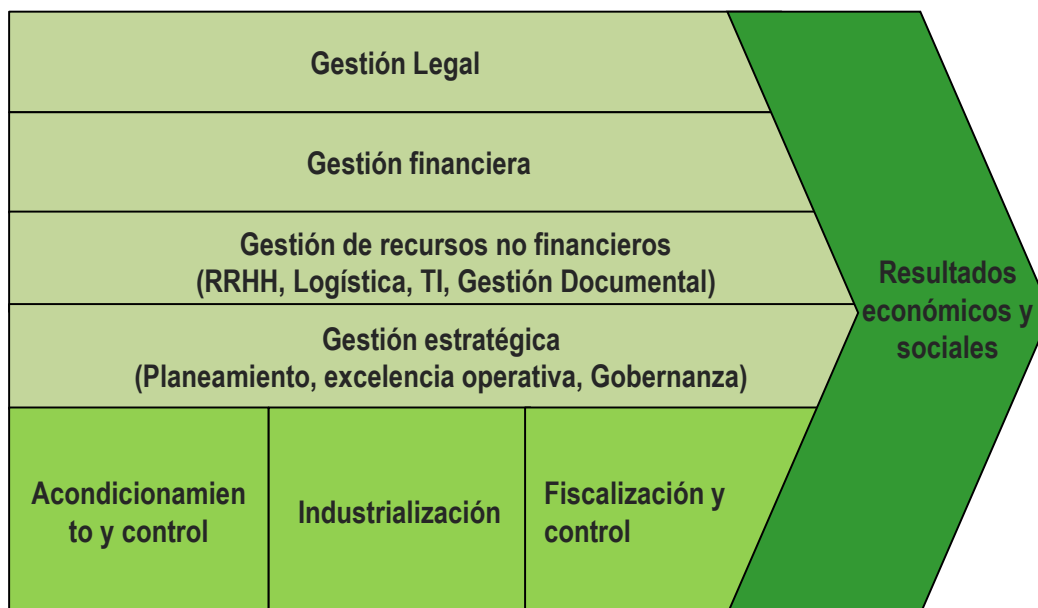
Asimismo, respecto a la estrategia relacionada a la apertura y cierre de unidades, ENACO no cuenta con una metodología que facilite la toma de decisiones en cuanto al cierre y apertura de las unidades operativas de compra y venta, en base a la productividad y resultados de cada una de ellas.

Finalmente, se debe resaltar que ENACO cuenta con la Oficina de Control selectivo, la misma que se encarga de proponer, desarrollar, implementar las prácticas del Buen Gobierno Corporativo y verificar los resultados de los modelos de identificación, medición, control interno, monitoreo y reporte de los riesgos que enfrenta la Empresa⁶.

Cadena de valor

ENACO gestiona su estrategia empresarial identificando aquellas actividades que propicien el incremento del valor generado en la empresa, tal como se muestra en la cadena de valor del en el siguiente gráfico:

Gráfico 3. Cadena de valor de ENACO



Respecto a las actividades primarias, es necesario resaltar que, en el marco de la pandemia COVID-19, ENACO ha realizado compras de mayores niveles de hoja de coca, de los programados, lo cual le ha generado un sobre stock en sus almacenes. Asimismo, se han generado restricciones en el transporte de mercancía, por parte de las aerolíneas,

⁶ Manual de Organización y funciones ENACO.

teniendo un pedido pendiente de entrega al exterior, que viene afectando los resultados económicos de ENACO.

2. Gestión Comercial

Las actividades comerciales que realiza actualmente ENACO son las siguientes⁷:

- Acopio, ensacado y comercialización de la hoja de coca entera.
- Exportación de la Cocaína base al 92% de pureza.
- Exportación de Hoja de Coca entera para fines industriales.
- Producción y comercialización de filtrantes de mate de coca, puro o mixturas con otras plantas medicinales, de harina de coca, de extractos de hoja de coca, de licores con base de hoja de coca.

Asimismo, ENACO cuenta con dos canales de comercialización: i) canal tradicional y ii) canal Industrial, siendo el primero quien comercializa la hoja de coca en su estado natural y el segundo, comercializa los productos derivados de la hoja de coca, una vez haya sido tratado a través de un proceso industrial.

La representación de cada canal, respecto a los ingresos, se distribuye en: canal tradicional 70% de la facturación y canal industrial 30% de la facturación de ENACO; sin embargo, a la fecha los ingresos por cada canal presentan bajos niveles de venta.

Cabe resaltar, que para la atención del mercado ENACO cuenta con unidades operativas y agencias ubicadas estratégicamente, en el territorio nacional, para atender a sus proveedores y clientes (22 puntos de compra, 19 puntos de venta y 4 puntos de compra y venta).

Se ha identificado que en la gestión comercial falta desarrollar estrategias comerciales agresivas y con mayor impacto, lo que favorezca el ingreso a nuevos mercados y fortalezca el plan de fidelización de clientes.

A continuación, se describe cada uno de los canales comerciales.

i. Canal tradicional

El canal tradicional es el encargado del acopio, compra y venta de hoja de coca y se encuentra a cargo de la Gerencia de Comercio Tradicional.

Las ventas en este canal presentan como mayor competidor al comercio ilegal, dado que los nuevos productores y algunos productores empadronados, destinan su producción al mercado ilegal y en muchos casos al narcotráfico. Asimismo, un factor de desventaja se genera por la falta de fiscalización por parte de la SUNAT, dado que ENACO vende sus productos con IGV, lo que encarece el producto frente a la competencia informal.

La presentación del producto en este canal es en saquillos y la unidad de medida es la arroba (11,5 kg), siendo los principales clientes de este canal los comerciantes

⁷ Memoria Anual 2020.

minoristas y mayoristas.

Se debe resaltar que el proceso de definición del precio de venta de la hoja de coca se ve impactado negativamente por el crecimiento del mercado ilegal; asimismo, para llevar mejor control de esta definición, hoy ENACO no cuenta con un sistema de seguimiento de precios de compra y venta de hoja de coca.

Para la ejecución de sus ventas, en este canal, ENACO cuenta con 23 puntos de ventas, distribuidos estratégicamente a nivel nacional; sin embargo, la venta de hoja de coca en este canal viene decreciendo, como puede observarse en el Gráfico 4.

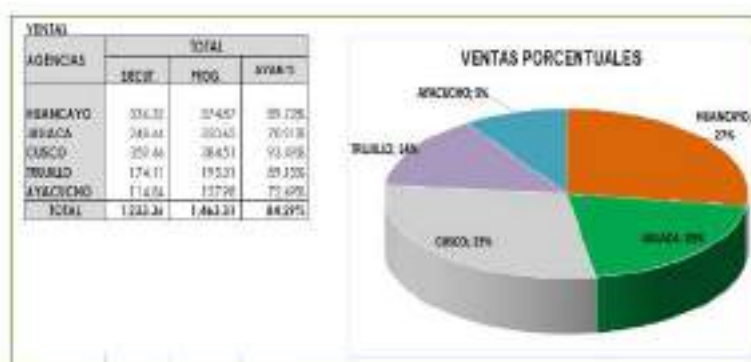
Gráfico 4. Tendencia de ventas de hoja de coca 2008-2020



Elaborado por: Gerencia de Comercio Tradicional

Asimismo, la participación porcentual de ventas para el año 2020 en las agencias fueron las siguientes:

Gráfico 5. Distribución porcentual ventas 2020 por Agencia



Cabe resaltar que, a pesar de los resultados poco favorables, ENACO viene realizando acciones tácticas para incrementar su participación en el mercado. Algunas de las acciones son:

- Incorporación de un nuevo Gerente para Comercio Tradicional.
- Enfoque en el aseguramiento de la calidad del producto, de manera que garantice

la atención del mercado con un producto fresco.

- Cambio en el paradigma de trabajo, enfocado en el cumplimiento de objetivos y un trabajo en equipo.
- Se han implementado las “ventas móviles”, que favorecen la venta de la hoja de coca en lugares donde no existe un punto de venta fijo y oficina.
- Se ha propuesto la compra de hornos secadores, para que ENACO pueda obtener una hoja de coca con mejores características, las que reclama el mercado.
- Se ha propuesto optimizar el proceso de empaquetado, con el objetivo de cuidar las características físicas de la hoja de coca y no se dañen.

ii. Canal Industrial

El canal industrial de ENACO, se encuentra a cargo de la Oficina de Comercio Industrial, que tiene la responsabilidad de planear, coordinar, programar, dirigir y controlar las actividades de comercialización y producción de los productos industrializados de la hoja de coca en el mercado interno y externo, utilizando la capacidad instalada en las mejores condiciones de productividad y conforme a las normas legales vigentes⁸.

Este es el canal que provee al mercado productos a base de hoja de coca con un valor agregado. Se viene haciendo esfuerzos por trabajar con diferentes tipos de clientes, los cuales se clasifican en: Distribuidores, retail y cadenas, farmaindustria e industria.

Asimismo, dado que ENACO es una empresa que opera bajo el rol subsidiario del Estado, dentro de la Política Nacional contra las drogas, favorece que pueda ser la entidad que provea de insumos legales, a base de hoja de coca, a empresas que produzcan productos teniendo a la hoja coca como uno de sus ingredientes⁹.

Los productos que ofrece esta línea de negocio son los productos listos para consumir e insumos industriales:

- Filtrantes
- Hoja de coca en polvo
- Licor de hoja de coca
- Insumos industriales
- Pasta básica de cocaína (PBC)

ENACO S.A. cuenta con dos marcas comerciales registradas, la marca Delisse bajo la cual se comercializan los filtrantes y la hoja de coca en polvo, y la marca Kintu que corresponde al licor de hoja de coca. Asimismo, todos los productos industriales de ENACO cuentan con registro sanitario, lo que favorece el acceso al mercado interno y externo.

ENACO S.A. viene haciendo esfuerzos por comercializar sus productos a nivel internacional, logrando la venta de productos derivados de hoja de coca a empresas farmacéuticas. A la fecha ha podido atender a clientes en el exterior, teniendo como principales destinatarios a: Estados Unidos (USA), Reino Unido, Alemania, Austria,

⁸ ROF: Reglamento de Organización y Funciones ENACO S.A.

⁹ Información relevante para el PEI – Oficina de Comercio Industrial.

Bolivia y Holanda.

Sin embargo, debido a la limitada relación comercial que tiene ENACO con proveedores de transporte aéreo y marítimo, que restringen la exportación de productos derivados de la hoja de coca, se presentan inconvenientes para la exportación de productos. A la fecha ENACO tiene una exportación pendiente de Cocaína base (92%) a clientes en Inglaterra y Japón (330 Kg = 700000 \$ aproximadamente), correspondiente al año 2020, debido a las restricciones impuestas por las aerolíneas en el contexto de la pandemia COVID-19.

El área de Comercio Industrial viene desarrollando diversas acciones para llegar a más clientes y poder captar mayor mercado con sus productos, así, ha logrado desarrollar las siguientes acciones:

- Rectificación de partidas arancelarias. - se logró la Rectificación de Partidas Arancelarias específicas para los productos que comercializa ENACO (2019), lo cual favorece la comercialización e introducción de sus productos en el mercado internacional.
- Registro de ENACO como empresa exportadora ante Promperú. - esto le permitió participar del programa Ruta Exportadora, que tiene como objetivo ayudar a las empresas a vender sus productos a clientes en el exterior (2017).
- Realización de actividades junto a MINCETUR y PROMPERU. - permitió la participación de ENACO en diferentes ruedas de negocio, ferias internacionales, seminarios internacionales; donde se tiene la oportunidad de presentar sus productos, características y formas de uso (desde el 2017 al 2020).
- Implementación de una estrategia digital. - se viene reforzando el uso de herramientas digitales como las redes sociales y optimización de la página web, al misma que deberá ser más agresiva para llegar a más clientes. Esta acción permite generar una comunidad de usuarios y mejorar la relación con el público objetivo.

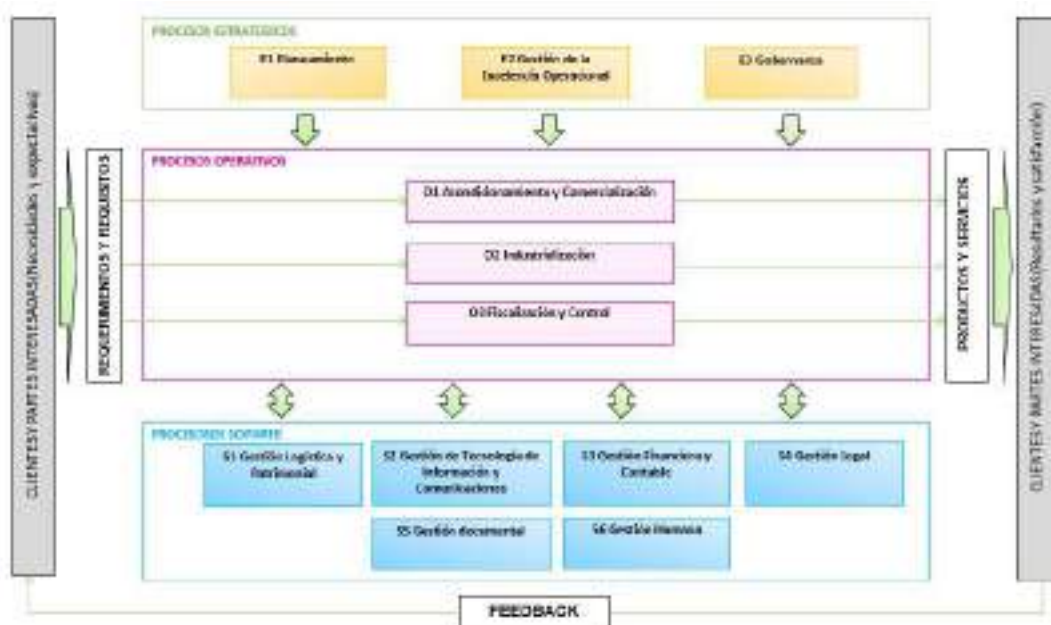
Respecto al proceso de desarrollo de nuevos productos industriales, se aprecia que es lento y no viene aprovechando las oportunidades que ofrece el mercado.

3. Gestión Operativa

ENACO ha plasmado su cadena de valor en su Mapa de Procesos, siendo los procesos operativos: Acondicionamiento y Comercialización, Industrialización, Fiscalización y Control. Estos procesos comprenden las actividades de Acopio, Industrialización y Comercialización de la hoja de coca, que corresponde a la Misión de la entidad. Asimismo, incorporan las actividades de Fiscalización y control, las mismas que considera necesarias para el buen cumplimiento de su misión.

A continuación, se presenta el Mapa de procesos definidos por ENACO:

Gráfico 6. Mapa de procesos ENACO S.A.



Compra (captación de hoja de coca):

La compra de hoja de coca ha venido decreciendo en los últimos años, producto del comercio ilegal; en esta coyuntura, ENACO sólo compra el 10% de la hoja de coca que demanda el mercado lícito¹⁰. Sin embargo, en el año 2020, producto de la pandemia COVID-19 se incrementó a 2400 TM, situación que ha generado que ENACO presente, al 31 de diciembre del 2020, un stock de 1,181 TM¹¹ y que sólo podrá ser utilizado como materia prima para la industrialización de la hoja de coca (canal industrial).

Se debe resaltar que ENACO cuenta con 26 locales, distribuidos en zonas estratégicas, para realizar la compra a los productores; sin embargo, se mantiene una débil relación con los productores (proveedores), debido a que el mercado ilegal les ofrece un mejor precio por la hoja de coca de mejores características, siendo que ENACO tiene la obligación de comprarles la hoja de coca, independientemente de la calidad de la misma.

En la actualidad ENACO compra bajos niveles de hoja de coca de “primera”.

El siguiente gráfico muestra la tendencia de compra de hoja de coca, por parte de la empresa:

¹⁰ Acuerdos de Directorio N° 019-2021.

¹¹ Memoria Anual ENACO 2020.

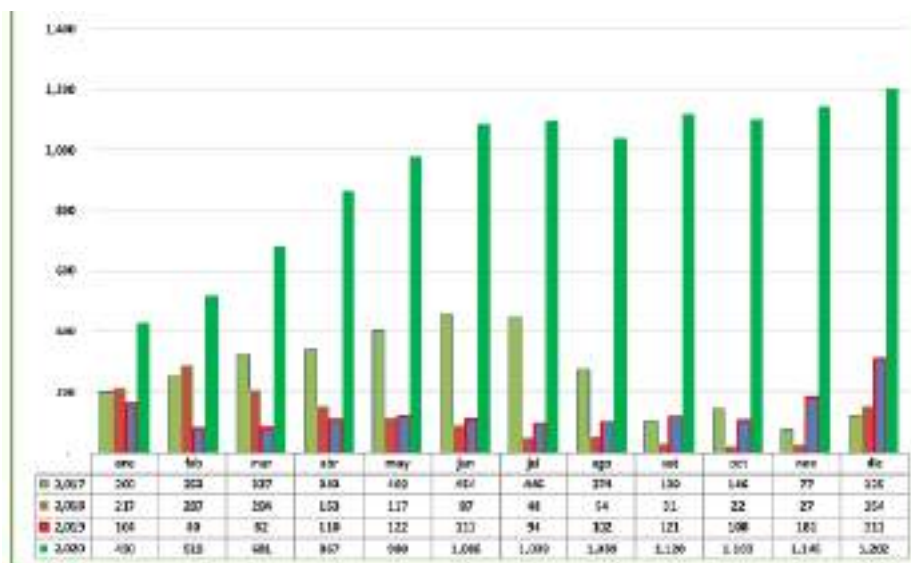
Gráfico 7. Tendencia de las actividades de compra en el período 2008-2020 (TM)



Elaborado por: Gerencia de Comercio Tradicional

Asimismo, en el Gráfico 8 puede apreciarse los niveles de stock en los almacenes de ENACO:

Gráfico 8. Stock 2017 - 2020



Elaborado por: Gerencia de Comercio Tradicional

Almacenamiento:

Las condiciones de almacenamiento de productos del canal tradicional presentan oportunidad de mejora, tanto en infraestructura como en acondicionamiento. Asimismo, debido a las falencias económicas no se ha dado mantenimiento a los almacenes, por lo que ENACO viene desarrollando un plan para el mantenimiento de los almacenes en condiciones más críticas.

Se debe resaltar que ENACO viene alquilando almacenes para mantener el exceso de stock de hoja de coca, producto del incremento de compra de hoja de coca en el año 2020, en el contexto de la pandemia Covid-19, lo que genera gastos adicionales a las operaciones.

Producción

ENACO S.A. cuenta en la actualidad una planta industrial en Lima. Las líneas de producción industrial son cuatro: 1) línea de producción de cocaína base, 2) línea de producción de hoja de coca micropulverizada, 3) línea de producción de filtrantes y 4) línea de producción de extractos.

De estas cuatro líneas de producción, se debe mencionar que la línea de extractos es tercerizada.

El área de Producción industrial cuenta con un plan de producción, el mismo que requiere optimizarse, de acuerdo a la proyección de ventas del canal industrial.

Compras y adquisiciones logísticas

También, respecto a las compras y adquisiciones realizadas por el área Logística, al ser ENACO una empresa del Estado está sujeta al proceso de contratación del Estado lo cual, en ocasiones, algunos procesos de compras y contrataciones requeridas por las áreas usuarias presentan demoras en su ejecución y dificultan las operaciones de la empresa. Se viene haciendo algunos esfuerzos por capacitar a los usuarios, y a todos los participantes del proceso de compras, y así puedan agilizarse estos procesos.

Mantenimiento

Se debe mencionar que la mayoría de los locales de las unidades operativas no han recibido mantenimiento preventivo en los últimos años y hoy operan con limitaciones.

También, la flota vehicular utilizada para las operaciones de ENACO, en la mayoría de los casos, necesita modernizarse.

Operativos de control

En el marco de la Política Nacional contra las drogas, ENACO realiza operativos conjuntos con la Policía Nacional del Perú, en las principales rutas de salida de las cuencas cocaleras del Perú, así como en las vías de acceso a los mercados de consumo tradicional de hoja de coca; toda vez que estas acciones tienen un impacto directo sobre las ventas de hoja de coca legal que efectúa la empresa, estimándose que de no haberse efectuado las intervenciones las ventas podrían haber sido menores.

En el 2020, los operativos de control estuvieron limitados ya que existió el toque de queda y la PNP estuvo enfocada en labores propias de la crisis que atraviesa el Perú, como es el salvaguardar la seguridad en el país; sin embargo, se llegó decomisar 239.04 TM¹².

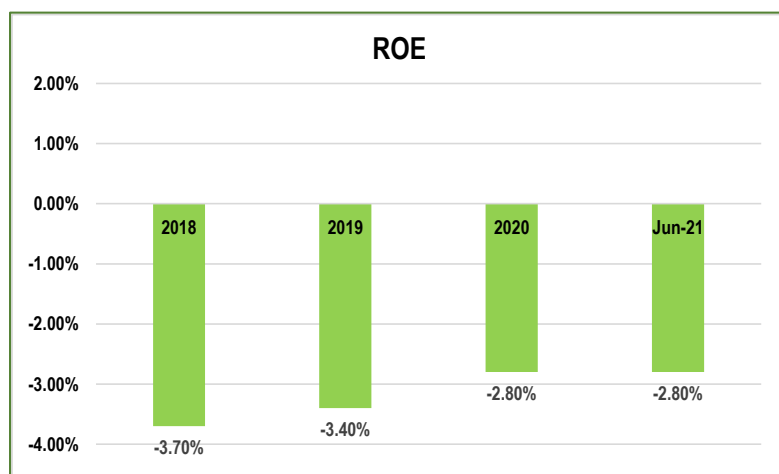
Se debe resaltar que ENACO asume gastos por operativos de control de la hoja de coca ilegal, reduciendo de esta manera su margen operativo.

4. Factor económico – financiero

Este es uno de los factores en los que ENACO se encuentra muy debilitado, dado que los resultados económicos y financieros no han sido los esperados por la empresa. ENACO, por ser empresa del estado tiene la obligación de ser autosostenible y generar rentabilidad, en el marco de la Política Nacional contra las drogas; sin embargo, la empresa presenta una tendencia negativa de los resultados económicos, por más de cinco años de pérdidas acumuladas.

Asimismo, la rentabilidad de ENACO viene en decrecimiento durante los últimos años. ENACO presenta al cierre de junio del 2021 un ROE de -2.8%¹³ según se aprecia en el siguiente gráfico:

Gráfico 9. Resultado Anual ROE (porcentaje)



Elaborado por: ENACO S.A.

Esta situación ha generado un bajo nivel de liquidez en la empresa y que la credibilidad financiera de ENACO sea baja, lo que limita el acceso a financiamiento por parte de entidades bancarias.

¹² ENACO - Memoria Anual 2020.

¹³ Gestión Operativa - Avance al 2do trimestre POI 2021.

5. Recursos Humanos

Con respecto a las actividades relacionadas al personal, la Oficina de Recursos humanos presenta oportunidad de mejorar sus procesos y actividades.

Se debe resaltar que el personal de ENACO tiene el conocimiento especializado en el mercado legal de la comercialización de hoja de coca y experiencia para desarrollar sus actividades.

En el ámbito laboral, un tema álgido para ENACO son los 154 procesos laborales abiertos, correspondientes a demandas realizadas por el personal de la organización por posibles incumplimientos de la empresa con sus compromisos laborales y la normativa. De perderse estas demandas, el importe de pago probable corresponde a aproximadamente un millón de nuevos soles, los mismos que se aplicarían al gasto de la empresa.

Respecto al clima laboral, según la última evaluación realizada en el año 2020, se ha obtenido un resultado de 66,2%.

ENACO cuenta con un plan de capacitaciones, el mismo que se encuentra en nivel de cumplimiento del 26% en su indicador capacitación per cápita; sin embargo, falta articulación entre el Plan de capacitación y los resultados del desempeño del personal.

Respecto al desarrollo del personal, debe indicarse que ENACO no cuenta con un Plan de Desarrollo de personal, lo que limita la motivación del personal dentro de la organización.

Asimismo, ENACO no cuenta con un Manual de Perfiles de puestos, lo que dificulta la contratación de nuevo personal y la existencia de puestos vacantes que deben ser cubiertos con los perfiles adecuados.

6. Sistemas de información, tecnologías e innovación

En la actualidad ENACO cuenta con un panel de indicadores con Power BI, lo que favorece el seguimiento de las ventas, el cual deberá seguir optimizándose.

Asimismo, ENACO presenta varias debilidades en este factor, dado que sus sistemas de información y la tecnología utilizada para sus operaciones son antiguas, así se tiene:

- El sistema actual (SIE) es limitado, no opera como un sistema integrado.
- No se tiene un sistema que permita controlar los stocks en línea.
- En el proceso de producción industrial se cuentan con equipos antiguos y poco eficientes.

Sin embargo, se viene haciendo esfuerzos por adquirir nueva tecnología, así como desarrollar los sistemas informáticos necesarios para el control y seguimiento de las operaciones.

Respecto a la innovación, ENACO cuenta con convenios suscritos con instituciones académicas, las cuales presentan cierto interés en investigar e innovar; sin embargo, la empresa no ha promovido la investigación de las propiedades y beneficios de la hoja de coca con enfoque a la creación de nuevos productos.

2.2.2. Fortalezas y debilidades

A continuación, se presenta los cuadros que resumen el análisis interno, relacionado con las Fortalezas y Debilidades identificadas para ENACO S.A., respectivamente.

Cuadro 7. Resumen del Análisis Interno relacionado con las Fortalezas y Debilidades de ENACO S.A.

Factor	Fortalezas	Debilidades
Gestión Administrativa y gerencial	• ENACO es la única empresa facultada por el Estado para comprar, comercializar e industrializar hoja de coca. • ENACO pertenece al holding FONAFE.	• ENACO no logra cumplir su rol de ser la única empresa acopiadora, comercializadora e industrializadora. • ENACO aun no logra aprovechar las oportunidades que ofrece el marco legal actual, para fortalecer la comercialización de hoja de coca. • ENACO no cuenta con una metodología que facilite la toma de decisiones en cuanto al cierre y apertura de las unidades operativas de compra y venta, en base a la productividad y resultados de cada una de ellas.
Gestión Comercial	• ENACO cuenta con unidades operativas (sucursales y agencias) ubicadas estratégicamente, lo que facilita la atención a sus clientes y sus operaciones. • Todos los productos industriales de ENACO cuentan con registro sanitario, lo que favorece el acceso al mercado externo.	• Falta desarrollar estrategias comerciales agresivas y con mayor impacto, que permita ingresar a nuevos mercados y, en paralelo, fortalecer el plan de fidelización de clientes. • Bajos niveles de venta en ambos canales.

Factor	Fortalezas	Debilidades
		• El proceso de desarrollo de nuevos productos industriales es lento y no aprovecha las oportunidades del mercado. • El proceso de definición del precio de venta de la hoja de coca se ve impactado negativamente por el crecimiento del mercado ilegal. • No se tiene un sistema de seguimiento de precios de compra y venta de hoja de coca.
Gestión operativa	--	• Se mantiene una débil relación con los productores (proveedores), debido a que el mercado ilegal les ofrece un mejor precio por la hoja de coca de mejores características. • ENACO tiene la obligación de comprar hoja de coca, independientemente de la calidad de la misma. • ENACO compra bajos niveles de hoja de coca de "primera". • Se tiene sobrestock de hoja de coca, la misma que sólo puede ser utilizada para el canal industrial. • El plan de producción requiere optimizarse, de acuerdo a la proyección de ventas. • Limitada relación comercial con proveedores de transporte aéreo y marítimo, que restringen la exportación de productos derivados de la hoja de coca. • Las condiciones de almacenamiento de productos en el canal tradicional deben mejorarse, tanto en infraestructura y acondicionamiento. • ENACO viene alquilando almacenes para mantener el sobrestock de hoja de coca,

Factor	Fortalezas	Debilidades
		lo que genera gastos adicionales a las operaciones. • La mayoría de los locales de las unidades operativas no han recibido mantenimiento preventivo en los últimos años y operan con limitaciones. • Los procesos de compras y contrataciones requeridas por las áreas usuarias presentan demoras en su ejecución. • ENACO asume gastos por operativos de control de la hoja de coca ilegal, reduciendo su margen. • La flota vehicular para las operaciones, en la mayoría de los casos, necesita modernizarse.
Económico financiero	--	• Tendencia negativa de los resultados económicos, más de cinco años de pérdidas acumuladas. • Bajo nivel de liquidez en la empresa. • Credibilidad financiera baja, lo que ocasiona limitado acceso a financiamiento.
Recursos Humanos	• El personal de ENACO tiene el conocimiento especializado en el mercado legal de la comercialización de hoja de coca y experiencia para desarrollar sus actividades.	• Existen puestos vacantes que deben ser cubiertos con los perfiles adecuados. • No se cuenta con un Plan de desarrollo de personal. • Falta articulación entre el Plan de capacitación y los resultados del Desempeño del personal. • Falta de definición de los perfiles de puestos. • Elevado número de demandas laborales por parte del personal de ENACO y extrabajadores.

Factor	Fortalezas	Debilidades
Sistemas de información, tecnologías e innovación	--	• El sistema actual (SIE) es limitado, no opera como un sistema integrado. • No se tiene un sistema que permita controlar los stocks en línea. • En el proceso de producción industrial se cuenta con equipos antiguos y poco eficientes. • ENACO no ha promovido la investigación de las propiedades y beneficios de la hoja de coca con enfoque a la creación de nuevos productos.

2.3. Grupos de Interés

Los grupos de interés pueden agruparse en internos y externos a ENACO S.A. como se aprecia en el siguiente cuadro.

Cuadro 8. Principales Grupos de Interés de ENACO S.A.

Grupo de interés		Expectativas al 2026	Propuesta de valor
Interno	Junta Nacional de accionistas	Generar valor económico y valor social.	Creación de valor económico y social, buen gobierno corporativo y una gestión eficiente de los recursos.
	Directorio	Lograr que ENACO cree valor económico y social y cumpla con los objetivos trazados.	Creación de valor económico y social, buen gobierno corporativo y una gestión eficiente de los recursos.
	Colaboradores	Contribuir al crecimiento de ENACO y ésta cumpla con sus obligaciones laborales.	Desarrollo de capacidades, aprendizaje de buenas prácticas respecto a derechos laborales y compensaciones justas.
Externo	FONAFE	Crecimiento económico y social de la empresa, así como, el logro de los objetivos estratégicos de la empresa.	Optimización de procesos, implementación de buenas prácticas de gobierno corporativo y gestión, con flexibilidad en la toma de decisiones.
	Clientes	Calidad de productos.	Brindar productos de calidad.

Grupo de interés		Expectativas al 2026	Propuesta de valor
	DEVIDA	ENACO participe activamente en cumplimiento de la Política Nacional contra las drogas.	Creación de valor social.
	Productores empadronados	Compra de la producción a los precios acordados con ENACO.	Creación de valor social.
	PCM	Colaboración conjunta en la Política Nacional contra las drogas.	Cumplimiento de la normatividad vigente.
	Policía Nacional del Perú	Colaboración conjunta en operativos con ENACO.	Cumplimiento de la normatividad vigente.
	Superintendencia Nacional de Administración Tributaria - SUNAT	Colaboración conjunta en la lucha contra el comercio clandestino y el contrabando.	Cumplimiento de la normatividad vigente.
	Ministerio Público	Colaboración conjunta en operativos con ENACO.	Cumplimiento de la normatividad vigente.
	DIGESA	Colaboración conjunta en la Política Nacional contra las drogas.	Cumplimiento de la normatividad vigente.
	Sociedad	Cumplimiento de su rol en la Política Nacional contra las drogas.	Creación de valor social.
	Consejo Supervisor de la comercialización de la hoja de coca	ENACO atienda las propuestas presentadas por el Consejo sobre la problemática referida a la comercialización de la hoja de coca.	Creación de valor social.
	Productores no empadronados	Acceder al Registro de productores de ENACO.	Creación de valor social.

2.4. Matriz y Análisis FODA

A continuación, se presentan los resultados del análisis FODA, que consolida los resultados del análisis interno y externo y de los talleres de trabajo.

Cuadro 9. Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
1. ENACO es la única empresa facultada por el Estado para comprar, comercializar e industrializar hoja de coca y pertenece al holding FONAFE. 2. ENACO cuenta con unidades operativas (sucursales y agencias) ubicadas estratégicamente, lo que facilita la atención a sus clientes y sus operaciones. 3. Todos los productos industriales de ENACO cuentan con registro sanitario, lo que favorece el acceso al mercado externo. 4. El personal de ENACO tienen el conocimiento especializado en el mercado legal de la comercialización de hoja de coca y experiencia para desarrollar sus actividades. 5. Se cuenta con un panel de indicadores con Power BI, lo que favorece el seguimiento de las ventas.	1. Tendencia creciente del mercado nacional e internacional de consumir productos naturales, alimenticios y medicinales derivados de hierbas y plantas. 2. Mayor número de mercados externos permiten el ingreso de productos derivados de la hoja de coca sin alcaloides. 3. Mayor conocimiento y aceptación de derivados de la hoja de coca en el mercado nacional y como insumo para los laboratorios farmacéuticos en el mercado internacional. 4. Existen instituciones públicas y organizaciones internacionales interesadas en financiar acciones y proyectos con impacto en la operación de ENACO. 5. Crecimiento significativo de la demanda del mercado tradicional vinculada al chacchado y con fines medicinales, religiosos y costumbristas. 6. Reconocimiento de las propiedades alimenticias y medicinales y de los beneficios de la hoja de coca en el mercado nacional. 7. Buenas prácticas implementadas en otros países, con respecto a la comercialización de hoja de coca. 8. Existencia de plataformas digitales y transaccionales para una mejor relación con productores y comerciantes coccaleros, así como para facilitar la venta y promoción de los productos a los intermediarios y al cliente final. 9. Principales valles tradicionales no emplean pesticidas ni fertilizantes sintéticos, siguiendo la tendencia de una producción más natural.
DEBILIDADES	AMENAZAS
1. ENACO no logra cumplir su rol de ser la única empresa acopiadora, comercializadora e industrializadora. 2. ENACO aun no logra aprovechar las oportunidades que ofrece el marco legal actual, para fortalecer la comercialización de hoja de coca. 3. ENACO presenta una tendencia negativa de los resultados económicos, bajo nivel de liquidez en la empresa y credibilidad financiera baja. 4. ENACO no cuenta con una metodología que facilite la toma de decisiones en cuanto al cierre y apertura de las unidades operativas de compra y venta, en base a la	1. Incertidumbre sobre las posibles acciones y políticas que desarrolle el gobierno en relación al rol actual de ENACO y a la política de erradicación de la producción, el tráfico y el consumo ilegal de drogas. 2. Desarticulación entre las acciones a cargo de ENACO, la Policía Nacional, Ministerio Público y SUNAT para la fiscalización y el decomiso de la hoja de coca del comercio ilegal. 3. Limitadas acciones de la Policía Nacional y la SUNAT destinadas a controlar la demanda ilegal e ilícita de la hoja de coca. 4. Restricciones legales en el exterior para la comercialización de productos derivados de la hoja de coca.

productividad y resultados de cada una de ellas. 5. Bajos niveles de venta en ambos canales, faltando desarrollar estrategias comerciales agresivas y con mayor impacto, que permita ingresar a nuevos mercados y, en paralelo, fortalecer el plan de fidelización de clientes. 6. El proceso de desarrollo de nuevos productos industriales es lento y no aprovecha las oportunidades del mercado. 7. No se tiene un sistema de seguimiento de precios de compra y venta de hoja de coca, el mismo que se ve impactado negativamente por el crecimiento del mercado ilegal. 8. Se mantiene una débil relación con los productores (proveedores), debido a que el mercado ilegal les ofrece un mejor precio por la hoja de coca de mejores características, siendo que ENACO tiene la obligación de comprar hoja de coca, independientemente de la calidad de la misma. 9. Se tiene sobrestock de hoja de coca, la misma que sólo puede ser utilizada para el canal industrial. Asimismo, ENACO viene alquilando almacenes para mantener este sobrestock, lo que genera gastos adicionales a las operaciones. 10. Limitada relación comercial con proveedores de transporte aéreo y marítimo, que restringen la exportación de productos derivados de la hoja de coca. 11. El plan de producción requiere optimizarse, de acuerdo a la proyección de ventas. 12. Las condiciones de almacenamiento de productos en el canal tradicional deben mejorarse, tanto en infraestructura y acondicionamiento. 13. La mayoría de los locales de las unidades operativas no han recibido mantenimiento preventivo en los últimos años y operan con limitaciones. 14. Los procesos de compras y contrataciones requeridas por las áreas usuarias presentan demoras en su ejecución. 15. ENACO asume gastos por operativos de control de la hoja de coca ilegal, reduciendo su margen. 16. Débil gestión de personal: existen puestos vacantes que deben ser cubiertos con los perfiles adecuados, no se cuenta con un Plan de desarrollo de personal, falta articulación entre el Plan de capacitación y los resultados	5. Barreras comerciales de las aerolíneas y empresas navieras que restringen la exportación de productos derivados de la hoja de coca. 6. Persistencia, en algunos mercados internacionales, de la imagen de la hoja de coca como un producto psicotrópico y estupefaciente, ligado al narcotráfico. 7. Competencia desleal, a través del comercio ilegal, así como del contrabando de la hoja de coca desde y hacia Bolivia. 8. La afectación del precio de la hoja de coca con el IGV a las transacciones de compra y venta en el mercado legal, favorece la competencia desleal de parte de comerciantes ilegales. 9. Definición del precio de compra de la hoja de coca responde a factores políticos y sociales. 10. Preferencia del consumidor por la hoja de coca ofrecida por comerciantes y productores ilegales por tener mejores características organolépticas que la hoja de coca de ENACO. 11. El Registro de Productores de la ENACO se encuentra desactualizado, habiéndose realizado el último empadronamiento en el año 1978. 12. Inestabilidad económica y continuidad de la emergencia sanitaria declarada del covid19 genera impacto en las actividades comerciales y operacionales de ENACO. 13. Poco interés de los investigadores en realizar estudios sobre las propiedades de la hoja de coca, así como para el desarrollo de nuevos usos y productos. 14. Creación del Consejo Supervisor de la comercialización de la hoja de coca y la Mesa Técnica para la atención de la problemática de la hoja de coca en el departamento de Puno con una posición discordante con ENACO, respecto a la problemática en la comercialización de la hoja de coca. 15. Las solicitudes de agricultores cocaleros “no empadronados” de legalizar los cultivos de hoja de coca que están fuera del alcance de la normativa de ENACO, han encontrado respaldo de ciertos sectores del Congreso y del Ejecutivo.

del Desempeño del personal, falta de definición de los perfiles de puestos, elevado número de demandas laborales por parte del personal de ENACO y extrabajadores. 17. Tecnologías que requieren optimizarse: el sistema actual (SIE) es limitado, no opera como un sistema integrado; no se tiene un sistema que permita controlar los stocks en línea; en el proceso de producción industrial se cuentan con equipos antiguos y poco eficientes y la flota vehicular para las operaciones, en la mayoría de los casos, necesita modernizarse. 18. ENACO no ha promovido la investigación de las propiedades y beneficios de la hoja de coca con enfoque a la creación de nuevos productos.	

Analizando la matriz FODA se puede determinar que ENACO deberá considerar principalmente los siguientes aspectos en la estrategia a desarrollarse:

- Fortalecer la relación comercial con el productor legal basada en la entrega a ENACO de una hoja de coca de mejores características organolépticas y fidelizarlos a través de diversas acciones que mejoren la relación comercial.
- Crear sinergias y fortalecer las acciones de control con las instituciones, que forman parte de la PNCD, coordinando acciones para el cumplimiento de la normativa vigente sobre el comercio ilegal y el contrabando (MININTER - PNP, SUNAT, Ministerio Público y DIGESA).
- Promover la actualización del padrón de productores, a partir de las estadísticas de los últimos años, considerando la metodología utilizada en las últimas revisiones.
- Generar acciones comerciales de alto impacto en la operación de la empresa, que permitan incrementar la participación de mercado por cada una de sus líneas de producto, tanto en el canal tradicional como en el industrial, con enfoque en el mercado nacional e internacional.
- Desarrollar el plan de comunicaciones que incorpore acciones orientadas a promover la importancia de la compra de la hoja de coca legal, considerando el impacto y las implicancias que eso genera y, a su vez, acciones que permitan incentivar el mayor consumo en las líneas de productos del canal tradicional e industrial.
- Promover acciones comerciales con Mincetur, Promperú y Cancillería con relación a la exportación de productos derivados de la hoja de coca y realizar las gestiones que permitan levantar las restricciones de transporte hacia mercados externos potenciales.

- Generar acciones comerciales de alto impacto en la operación que permitan incrementar la satisfacción del cliente y la participación de mercado.
- Mejorar y optimizar los procesos operativos, desde la compra hasta la venta del producto, de tal forma que ENACO pueda operar con altos estándares de calidad.
- Certificar las líneas de producción industrial, priorizando el impacto en las ventas y de acuerdo a las necesidades del mercado.
- Repotenciar la empresa con tecnología y automatizaciones acorde a sus necesidades.
- Crear espacios formales, al interior de la organización, para que los colaboradores presenten sus iniciativas de mejora a su trabajo y puedan éstos convertirse en proyectos de mejora institucionales.
- Desarrollar y ejecutar el plan de capacitación, de acuerdo a las necesidades del personal identificadas en las evaluaciones de desempeño y otros.
- Reforzar los procesos relacionados a la gestión del personal con enfoque en generar mayor compromiso por parte del personal y generar identidad con la organización.
- Desarrollar alianzas y/o convenios con instituciones públicas, empresas privadas y con organismos internacionales para financiar estudios sobre las propiedades de la hoja de coca, investigación en tecnologías, tecnificación de la producción y desarrollo de nuevos productos, así como proyectos que tengan impacto en las operaciones de ENACO.
- Promover la innovación continua para producir y comercializar nuevos productos derivados de la hoja de coca con potencial demanda en el mercado; asimismo, el desarrollo de nuevos canales de venta.

3. FUNDAMENTOS ESTRATÉGICOS

3.1 Misión

“Somos la única empresa del Estado Peruano autorizada para acopiar, industrializar y comercializar la hoja de coca y sus productos derivados a nivel nacional e internacional; estamos comprometidos con nuestros clientes, contribuyendo al desarrollo del país en el marco de las normas legales vigentes y la Política Nacional contra las drogas”.

3.2 Visión

“Ser una empresa comercializadora e industrializadora de la hoja de coca legal, con productos innovadores y de alta calidad, aceptados y valorados en el mercado nacional e internacional, que cumple un rol social con sus proveedores y desarrolla la excelencia en su gestión”.

3.3 Valores

Los valores de ENACO S.A. son:

Cuadro 10. Valores ENACO S.A.

Valores ENACO S.A.
• Compromiso: comprometidos con el crecimiento de nuestra organización, con los productores, con nuestros clientes y con la Política Nacional contra las drogas. • Innovación: Promovemos la investigación de la hoja de coca, el desarrollo de nuevos productos que satisfagan las necesidades del mercado y la mejora continua de nuestra organización. • Calidad en el producto: Entregamos productos con altos estándares de calidad, enfocados en cumplir con los requisitos y expectativas de nuestros clientes. • Integridad: Actuamos basados en principios éticos, siendo consecuentes, honestos, veraces y justos. Respetamos y revaloramos las costumbres ancestrales de las comunidades con las que nos relacionamos. • Integración: Compartimos una misma visión, misión y valores y construimos las sinergias necesarias para alcanzarlos. Damos lo mejor de nosotros en cada acción que realizamos, manteniendo una actitud positiva y un espíritu colaborativo y solidario.

4. EJES Y MAPA ESTRATÉGICO

4.1. Ejes Estratégicos

Los Ejes Estratégicos muestran los temas estratégicos priorizados por la Empresa, para asegurar el logro de la misión y visión institucional y se esquematizan en cuatro ejes al 2026.

Gráfico 10. Ejes Estratégicos al 2026



Eje I – Creación de valor económico y social

La Empresa Nacional de la Coca S.A., es una empresa peruana, que, por más de medio centenio, ha estado dedicada al acopio, comercialización e industrialización de la hoja de coca (*Erythroxylum coca*) y sus derivados, con fines lícitos y benéficos para la salud. Su función principal es la de atender la demanda legal de hoja de coca, tanto para el uso tradicional, masticado (chacchado) y su industrialización¹⁴.

Al ser una empresa del Estado tiene como fin el obtener rentabilidad económica, es decir, se le exige ser autosostenible, generando ingresos mediante la venta de bienes que son valorados por sus clientes finales. Pero, además, al ser parte del Estado, debe cumplir un rol social, el mismo que busca fortalecer las relaciones con los productores de hoja de coca. La entrega de valor social requiere del trabajo conjunto entre las instituciones, organizaciones y demás actores que forman parte de la Política Nacional contra las drogas, de los productores y de todas las partes interesadas.

Eje II – Calidad de productos con enfoque en mayor posicionamiento del mercado

Este eje está enfocado en la percepción que tiene el cliente sobre los productos que ofrece la empresa. Si un cliente encuentra valor en el producto recibido, solución a su necesidad o problema, lo considerará de mejor calidad; esto significa que, a mayor valor mayor calidad. Se considera este eje de suma importancia debido al interés que tiene ENACO S.A. para satisfacer las necesidades de sus clientes y sus partes interesadas, así como de lograr un mayor

¹⁴ <https://www.enaco.com.pe/es/nosotros/historia>

posicionamiento, y, por lo tanto, una mayor participación de mercado en los segmentos que atiende.

Eje III – Innovación y gestión del cambio

Se considera este eje fundamental para el desarrollo de cualquier organización, en el caso de ENACO S.A, se plantea al 2026, continuar con el desarrollo de proyectos de industrialización de la hoja de coca, basados en acciones de investigación e innovación de los productos actuales y en el diseño de estrategias comerciales para incrementar los volúmenes de ventas, liderar el mercado internacional y desarrollar alianzas estratégicas con diversas empresas.

La empresa se configura como un gestor del cambio, con una visión a largo plazo que se adapta a los cambios del entorno y una capacidad de comunicación muy alta para poder transmitir de manera efectiva la ruta a seguir e involucrar a todos los integrantes de la empresa hacia una visión compartida y el logro de objetivos comunes.

Eje IV – Desarrollo de las capacidades internas y fortalecimiento de su potestad fiscalizadora

Este eje comprende la implementación de una organización basada en procesos, la mejora de sus sistemas administrativos mediante el empleo de herramientas informáticas, el desarrollo del talento humano, uso óptimo de la infraestructura física y tecnológica disponible, así como el desarrollo de proyectos de fortalecimiento institucional dirigidos a consolidar sus operaciones y su gestión.

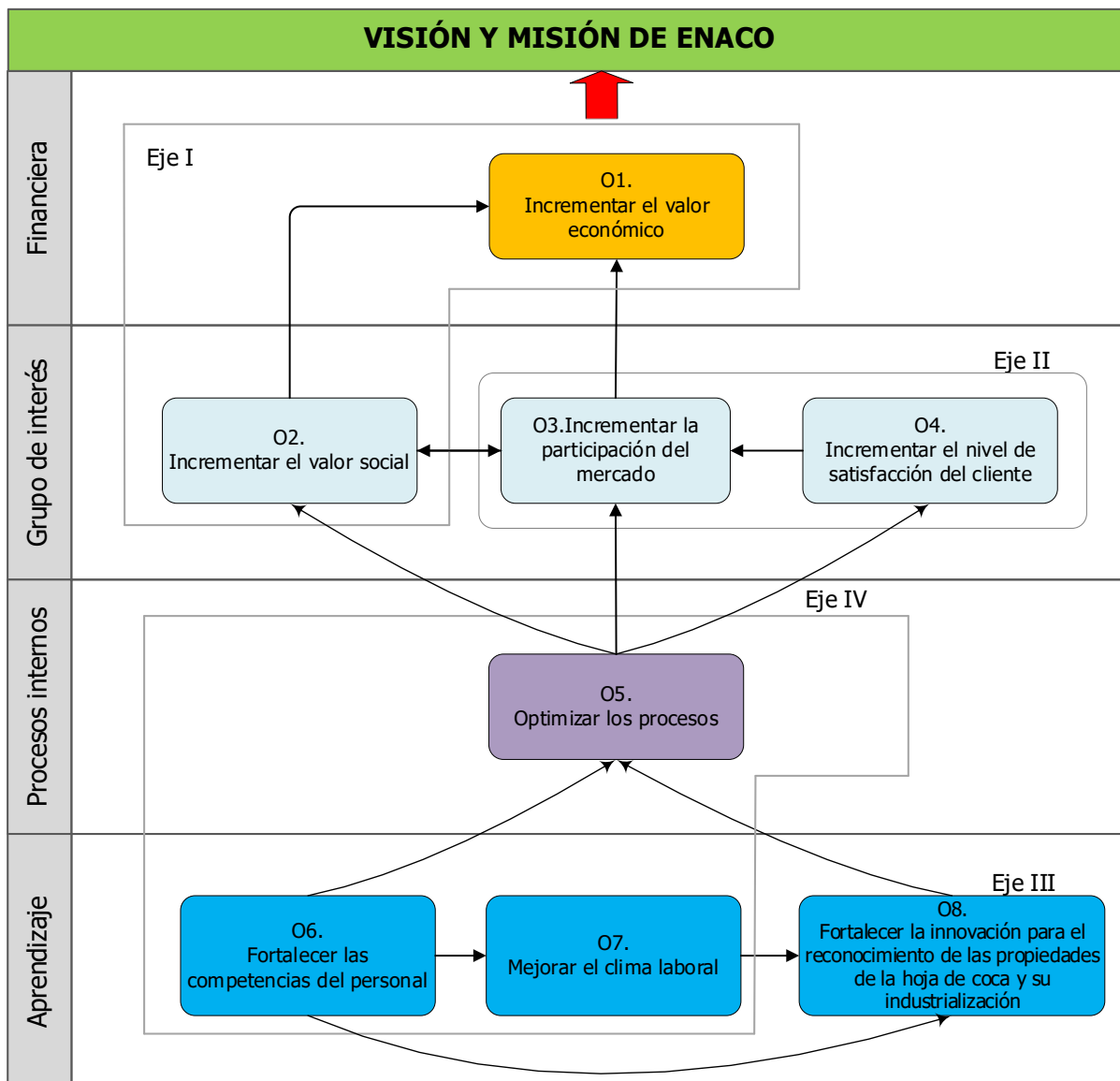
Este eje incluye, además, el fortalecimiento de las acciones llevadas a cabo por ENACO para fiscalizar la posesión y comercialización de la hoja de coca, mediante la coordinación continua y el desarrollo de acciones conjuntas con el personal de la Policía Nacional del Perú, y, de ser materialmente factible, del Ministerio Público.

4.2. Mapa Estratégico

El mapa estratégico muestra visualmente los objetivos planteados por ENACO S.A, relacionándose entre sí, de acuerdo a las cuatro perspectivas: Financiera, Grupo de interés, Procesos y Aprendizaje.

A continuación, se presenta el Mapa Estratégico de ENACO S.A para el 2022-2026:

Gráfico 11. Mapa estratégico de ENACO 2022-2026



5. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS INSTITUCIONALES (OEI)

Los Objetivos Estratégicos Institucionales (OEI) son los objetivos que la Empresa requiere desarrollar para cumplir con su Misión y alcanzar su Visión establecida. Estos objetivos se plasman en indicadores, con sus respectivas metas anuales. ENACO S.A. ha definido ocho (8) objetivos estratégicos con sus respectivos indicadores.

A continuación, se presenta el detalle de cada objetivo estratégico, para lo cual se debe considerar que ENACO S.A. no debe ser evaluado solo bajo un enfoque empresarial económico, sino también de valor social, así como, de su rol en el marco de la Política Nacional contra las drogas.

Cuadro 11. Objetivos Estratégicos Institucionales de ENACO, 2022-2026

Perspectiva	Objetivo Estratégico Institucional ENACO S.A.	Detalle del Objetivo
Financiera	OEI1. Incrementar el valor económico de la empresa	Objetivo de resultado que busca medir la rentabilidad de ENACO S.A y con ello su sostenibilidad en el tiempo.
Grupo de interés	OEI2. Incrementar el valor social	Objetivo que busca incrementar la captación de hoja de coca legal para alcanzar volúmenes acordes al mercado y que puede ser medido a partir del nivel de compra a los productores empadronados.
	OEI3. Incrementar la participación de mercado	Objetivo que busca posicionar a ENACO S.A en el mercado como entidad encargada de la comercialización e industrialización de la hoja de coca y derivados.
	OEI4. Incrementar la satisfacción del cliente	Objetivo que busca posicionar a ENACO S.A. ante sus clientes.
Procesos	OEI5. Optimizar los procesos	Objetivo que busca mejorar y optimizar los procesos de la empresa, logrando así el fortalecimiento institucional.
Aprendizaje	OEI6. Fortalecer las competencias del personal	Objetivo que busca fortalecer la empresa poniendo énfasis en el desarrollo de las capacidades del personal que colabora en la organización.
	OEI7. Mejorar el clima laboral	Objetivo que busca incrementar la satisfacción y el nivel de compromiso del trabajador con la empresa.
	OEI8. Fortalecer la innovación para el reconocimiento de las propiedades de la hoja de coca y su industrialización.	Objetivo que busca promover la investigación e innovación para la obtención de derivados de hoja de coca, así como la ampliación de su uso legal.

El desarrollo de estos objetivos estratégicos institucionales, con sus respectivos indicadores y metas para los próximos años, se presenta en la siguiente matriz estratégica.

Cuadro 12. Matriz Estratégica

Perspectiva	OEI ENACO S.A.	Indicador	Unidad de Medida	Ponderación *	Línea Base		Metas				
					Año	Valor	2022	2023	2024	2025	2026
Financiera	OEI 1. Incrementar el valor económico de la empresa	Rentabilidad sobre el Patrimonio – ROE	Porcentaje (%)	9.1%	2021	-6.3	-7.4	-3.6	0.2	3.0	5.6
		EBITDA	Millones de soles (MM S/)	9.1%	2021	-3.3	-2.0	0.0	1.8	2.9	4.2
Grupo de interés	OEI 2. Incrementar el valor social	Incremento del nivel de captación de hoja de coca	Porcentaje (%)	9.1%	2021	-34.8	-8.9	1.5	1.7	3.4	3.4
Grupo de interés	OEI 3. Incrementar la participación de mercado	Incremento del nivel de venta del canal tradicional	Porcentaje (%)	9.1%	2021	-30.6	21.3	23.7	9.3	8.9	8.6
		Incremento del nivel de venta de las líneas del canal industrial	Porcentaje (%)	9.1%	2021	91.7	35.5	-25.5	13.1	3.8	4.4
		Incremento del nivel de ventas de exportación	Porcentaje (%)	9.1%	2021	125.6	24.4	-30.5	11.6	0.0	0.0
Grupo de interés	OEI 4. Incrementar la satisfacción del cliente	Nivel de satisfacción del cliente	Porcentaje (%)	9.1%	2021	-	-	LB	LB+2%	+2%	+2%
Procesos	OEI 5. Optimizar los procesos	Nivel de cumplimiento de los procesos	Porcentaje (%)	9.1%	2021	90.0	+1%	+1%	+1%	+1%	+1%

Perspectiva	OEI ENACO S.A.	Indicador	Unidad de Medida	Ponderación *	Línea Base		Metas				
					Año	Valor	2022	2023	2024	2025	2026
Aprendizaje	OEI 6. Fortalecer las competencias del personal	Nivel de desempeño de trabajadores	Porcentaje (%)	9.1%	2021	48.0	+1%	+1%	+1%	+1%	+1%
	OEI 7. Mejorar el clima laboral	Índice de clima laboral	Porcentaje (%)	9.1%	2021	64.3	+1%	+1%	+1%	+1%	+1%
	OEI 8. Fortalecer la innovación para el reconocimiento de las propiedades de la hoja de coca y su industrialización.	Participación en ventas por innovación	Porcentaje (%)	9.1%	2021	-	-	-	0.5	1.0	1.5

*Porcentaje que establece la importancia del indicador dentro de la matriz estratégica. La suma de todos estos porcentajes debe ser 100%.

LB: Línea base

6. ESTRATEGIA GENERAL

ENACO S.A. señala de manera global, a través de su estrategia general, la ruta que la organización se propone seguir para poder alcanzar los objetivos estratégicos planteados:

“Lograr rentabilidad económica y social de manera sostenible, mediante el incremento de las ventas a nivel nacional e internacional, el posicionamiento de la marca ENACO, el incremento en la captación de la hoja de coca legal y la articulación con las instituciones que participan en la Política Nacional contra las Drogas”

Como puede observarse, ENACO S.A. busca, a través del planteamiento de su estrategia, lograr la rentabilidad económica y social de manera sostenible, esto es que por ser empresa del estado está enfocada en brindar valor económico y social al país. Asimismo, para lograr la rentabilidad económica ENACO S.A. sabe que debe incrementar sus ventas, en los canales que mantiene, así como lograr el posicionamiento de su marca, a nivel nacional e internacional. Siendo que el mayor porcentaje de las ventas en la empresa, canal tradicional, están directamente relacionada a la captación de la hoja de coca, ENACO S.A. continuará realizando esfuerzos para captar hoja de coca legal.

Finalmente, ENACO S.A. al ser parte de la PNCD buscará promover el trabajo articulado con todas las instituciones que hacen parte de esta política y así contribuir a la reducción de la producción y comercio ilícito de drogas.

7. ACCIONES ESTRATÉGICAS INSTITUCIONALES (AEI)

7.1. Matriz de Acciones Estratégicas

ENACO S.A. ha considerado alcanzar sus objetivos estratégicos desarrollando quince acciones estratégicas, las mismas que se presentan a continuación:

Cuadro 13. Acciones Estratégicas

OEI ENACO S.A.	Acciones Estratégicas
OEI 2. Incrementar el valor social	OEI 2.A1 Fortalecer la relación comercial con el productor legal basada en la entrega a ENACO de una hoja de coca de mejores características organolépticas y fidelizarlos a través de diversas acciones que mejoren la relación comercial.
	OEI 2.A2 Crear sinergias y fortalecer las acciones de control con las instituciones, que forman parte de la PNCD, coordinando acciones para el cumplimiento de la normativa vigente sobre el comercio ilegal y el contrabando (MININTER - PNP, SUNAT, Ministerio Público y DIGESA).
	OEI 2.A3 Promover la actualización del padrón de productores, a partir de las estadísticas de los últimos años, considerando la metodología utilizada en las últimas revisiones.
OEI 3. Incrementar la participación de mercado	OEI 3.A1 Generar acciones comerciales de alto impacto en la operación de la empresa, que permitan incrementar la participación de mercado por cada una de sus líneas de producto, tanto en el canal tradicional como en el industrial, con enfoque en el mercado nacional e internacional.
	OEI 3.A2 Desarrollar el plan de comunicaciones que incorpore acciones orientadas a promover la importancia de la compra de la hoja de coca legal, considerando el impacto y las implicancias que eso genera y, a su vez, acciones que permitan incentivar el mayor consumo en las líneas de productos del canal tradicional e industrial.
	OEI 3.A3 Promover acciones comerciales con Mincetur, Promperú y Cancillería con relación a la exportación de productos derivados de la hoja de coca y realizar las gestiones que permitan levantar las restricciones de transporte hacia mercados externos potenciales.
OEI 4. Incrementar la satisfacción del cliente	OEI 4.A1 Generar acciones comerciales de alto impacto en la operación que permitan incrementar la satisfacción del cliente y la participación de mercado.
OEI 5. Optimizar los procesos	OEI 5.A1 Mejorar y optimizar los procesos operativos, desde la compra hasta la venta del producto, de tal forma que ENACO pueda operar con altos estándares de calidad.
	OEI 5.A2 Certificar las líneas de producción industrial, priorizando el impacto en las ventas y de acuerdo a las necesidades del mercado.

OEI ENACO S.A.	Acciones Estratégicas
	OEI 5.A3 Repotenciar la empresa con tecnología y automatizaciones acorde a sus necesidades.
	OEI 5.A4 Crear espacios formales, al interior de la organización, para que los colaboradores presenten sus iniciativas de mejora a su trabajo y puedan éstos convertirse en proyectos de mejora institucionales.
OEI 6. Fortalecer las competencias del personal	OEI 6.A1 Desarrollar y ejecutar el plan de capacitación, de acuerdo a las necesidades del personal identificadas en las evaluaciones de desempeño y otros.
OEI 7. Mejorar el clima laboral	OEI 7.A1 Reforzar los procesos relacionados a la gestión del personal con enfoque en generar mayor compromiso por parte del personal y generar identidad con la organización.
OEI 8. Fortalecer la innovación para el reconocimiento de las propiedades de la hoja de coca y su industrialización.	OEI 8.A1 Desarrollar alianzas y/o convenios con instituciones públicas, empresas privadas y con organismos internacionales para financiar estudios sobre las propiedades de la hoja de coca, investigación en tecnologías, tecnificación de la producción y desarrollo de nuevos productos, así como proyectos que tengan impacto en las operaciones de ENACO.
	OEI 8.A2 Promover la innovación continua para producir y comercializar nuevos productos derivados de la hoja de coca con potencial demanda en el mercado; asimismo, el desarrollo de nuevos canales de venta.

Para el cumplimiento de estas acciones estratégicas, ENACO S.A. ha establecido un cronograma, responsables a cargo y la prioridad relativa de cada acción, presentado así la siguiente **ruta estratégica**.

Cuadro 14. Matriz de Acciones Estratégicas (Ruta Estratégica)

OEI ENACO S.A.	Acciones Estratégicas	Ejecución					Área responsable	Prioridad relativa
		2022	2023	2024	2025	2026		
OEI 2. Incrementar el valor social	OEI 2.A1 Fortalecer la relación comercial con el productor legal basada en la entrega a ENACO de una hoja de coca de mejores características organolépticas y fidelizarlos a través de diversas acciones que mejoren la relación comercial.	X	X	X	X	X	Gerencia de Comercio Tradicional	Muy alta
	OEI 2.A2 Crear sinergias y fortalecer las acciones de control con las instituciones, que forman parte de la PNCD, coordinando acciones para el cumplimiento de la normativa vigente sobre el comercio ilegal y el contrabando (MININTER - PNP, SUNAT, Ministerio Público y DIGESA).	X	X	X			Gerencia de Comercio Tradicional / Oficina de Comercio Industrial/ Oficina de Asesoría Jurídica	Muy alta
	OEI 2.A3 Promover la actualización del padrón de productores, a partir de las estadísticas de los últimos años, considerando la metodología utilizada en las últimas revisiones.	X	X	X			Gerencia de Comercio Tradicional	Alta
OEI 3. Incrementar la participación de mercado	OEI 3.A1 Generar acciones comerciales de alto impacto en la operación de la empresa, que permitan incrementar la participación de mercado por cada una de sus líneas de producto, tanto en el canal tradicional como en el industrial, con enfoque en el mercado nacional e internacional.	X	X	X	X	X	Gerencia de Comercio Tradicional / Oficina de Comercio Industrial	Muy alta

OEI ENACO S.A.	Acciones Estratégicas	Ejecución					Área responsable	Prioridad relativa
		2022	2023	2024	2025	2026		
	OEI 3.A2 Desarrollar el plan de comunicaciones que incorpore acciones orientadas a promover la importancia de la compra de la hoja de coca legal, considerando el impacto y las implicancias que eso genera y, a su vez, acciones que permitan incentivar el mayor consumo en las líneas de productos del canal tradicional e industrial.	X	X	X	X	X	Gerencia de Comercio Tradicional / Oficina de Comercio Industrial	Media
	OEI 3.A3 Promover acciones comerciales con Mincetur, Promperú y Cancillería con relación a la exportación de productos derivados de la hoja de coca y realizar las gestiones que permitan levantar las restricciones de transporte hacia mercados externos potenciales.	X	X	X	X	X	Oficina de Comercio Industrial	Alta
OEI 4. Incrementar la satisfacción del cliente	OEI 4.A1 Generar acciones comerciales de alto impacto en la operación que permitan incrementar la satisfacción del cliente y la participación de mercado.	X	X	X	X	X	Gerencia de Comercio Tradicional / Oficina de Comercio Industrial	Alta
OEI 5. Optimizar los procesos	OEI 5.A1 Mejorar y optimizar los procesos operativos, desde la compra hasta la venta del producto, de tal forma que ENACO pueda operar con altos estándares de calidad.	X	X	X	X	X	Gerencia de Comercio Tradicional / Oficina de Comercio Industrial/ Gerencia de Planeamiento, Presupuesto e Informática	Alta
	OEI 5.A2 Certificar las líneas de producción industrial, priorizando el impacto en las ventas y de acuerdo a las necesidades del mercado.	X		X		X	Oficina de Comercio Industrial	Baja
	OEI 5.A3 Repotenciar la empresa con tecnología y automatizaciones acorde a sus necesidades.	X	X	X	X	X	Gerencia de Planeamiento, Presupuesto e Informática	Media

OEI ENACO S.A.	Acciones Estratégicas	Ejecución					Área responsable	Prioridad relativa
		2022	2023	2024	2025	2026		
	OEI 5.A4 Crear espacios formales, al interior de la organización, para que los colaboradores presenten sus iniciativas de mejora a su trabajo y puedan éstos convertirse en proyectos de mejora institucionales.		X	X			Oficina de Recursos Humanos	Media
OEI 6. Fortalecer las competencias del personal	OEI 6.A1 Desarrollar y ejecutar el plan de capacitación, de acuerdo a las necesidades del personal identificadas en las evaluaciones de desempeño y otros.	X	X	X	X	X	Oficina de Recursos Humanos	Media
OEI 7. Mejorar el clima laboral	OEI 7.A1 Reforzar los procesos relacionados a la gestión del personal con enfoque en generar mayor compromiso por parte del personal y generar identidad con la organización.	X	X	X	X	X	Oficina de Recursos Humanos	Media
OEI 8. Fortalecer la innovación para el reconocimiento de las propiedades de la hoja de coca y su industrialización.	OEI 8.A1 Desarrollar alianzas y/o convenios con instituciones públicas, empresas privadas y con organismos internacionales para financiar estudios sobre las propiedades de la hoja de coca, investigación en tecnologías, tecnificación de la producción y desarrollo de nuevos productos, así como proyectos que tengan impacto en las operaciones de ENACO.	X	X	X	X	X	Oficina de Comercio Industrial	Alta
	OEI 8.A2 Promover la innovación continua para producir y comercializar nuevos productos derivados de la hoja de coca con potencial demanda en el mercado; asimismo, el desarrollo de nuevos canales de venta.	X	X	X	X	X	Oficina de Comercio Industrial	Alta

ENACO S.A. ha definido veintinueve acciones específicas, relacionadas a las acciones estratégicas, las cuales se muestran en la siguiente matriz:

Cuadro 15. Acciones Estratégicas y Específicas

Código	Objetivos / Acciones Estratégicas / Acciones específicas	Ejecución				
		2022	2023	2024	2025	2026
OEI 2	Incrementar el valor social					
OEI 2.A1	Fortalecer la relación comercial con el productor legal basada en la entrega a ENACO de una hoja de coca de mejores características organolépticas y fidelizarlos a través de diversas acciones que mejoren la relación comercial.	X	X	X	X	X
1	Promover e implementar actividades de integración, mesas de trabajo y otros, que mejoren la relación comercial con los productores.	X	X	X	X	X
2	Orientar al productor para mejorar las condiciones de acopio (pallado) y del secado de la hoja de coca, con el objetivo de mejorar las características organolépticas de la hoja de coca.	X	X			
3	Continuar con el proceso de mejoramiento de la captación de hoja de coca, incrementando la captación de las cuencas donde se produce hoja de coca con mejores características organolépticas.	X	X	X	X	X
OEI 2.A2	Crear sinergias y fortalecer las acciones de control con las instituciones, que forman parte de la PNCD, coordinando acciones para el cumplimiento de la normativa vigente sobre el comercio ilegal y el contrabando (MININTER - PNP, SUNAT, Ministerio Público y DIGESA).	X	X	X		
1	Promover que el MININTER incremente los operativos de control al comercio ilegal e informal, en los principales valles de producción, y realizar gestiones efectivas ante el CORAH que permitan intensificar las actividades de erradicación de producción de hoja de coca ilegal.	X	X	X		

Código	Objetivos / Acciones Estratégicas / Acciones específicas	Ejecución				
		2022	2023	2024	2025	2026
2	Realizar las gestiones necesarias con DIGESA, en relación a los productos industrializados, para que estos productos cuenten con el sello de registro sanitario a partir de una trazabilidad de compra legal.	X				
3	Definir y establecer la normativa interna para otorgar las autorizaciones y/o licencias, a terceros, para la industrialización de la hoja de coca y sus derivados, dentro de la normativa vigente.	X	X			
OEI 2.A3	Promover la actualización del padrón de productores, a partir de las estadísticas de los últimos años, considerando la metodología utilizada en las últimas revisiones.	X	X	X		
OEI 3	Incrementar la participación de mercado					
OEI 3.A1	Generar acciones comerciales de alto impacto en la operación de la empresa, que permitan incrementar la participación de mercado por cada una de sus líneas de producto, tanto en el canal tradicional como en el industrial, con enfoque en el mercado nacional e internacional.	X	X	X	X	X
1	Promocionar las propiedades de la hoja de coca a través de diversas acciones, como: - Desarrollar folletos y catálogos que permitan difundir las propiedades y beneficios de la hoja de coca hacia el consumidor. - Participar en ferias, en dónde se exponga y venda productos a base de hoja de coca (Ejm. Ferias de productos típicos). - Mejorar la página web brindándole un alcance transaccional. - Reforzar la comunicación por redes sociales y la promoción de nuestros productos.	X				
2	Intensificar la cobertura de clientes, a través del acercamiento al comerciante mediante las ventas móviles.	X	X			

Código	Objetivos / Acciones Estratégicas / Acciones específicas	Ejecución				
		2022	2023	2024	2025	2026
3	Mantener la política comercial centrada en la aplicación de acciones tácticas (centradas en el precio, ticket promedio de compra, impulso de mercado, otros.).	X	X	X	X	X
4	Impulsar la incorporación de la hoja de coca en el tratamiento tributario de los productos agropecuarios exonerados del IGV.			X		
OEI 3.A2	Desarrollar el plan de comunicaciones que incorpore acciones orientadas a promover la importancia de la compra de la hoja de coca legal, considerando el impacto y las implicancias que eso genera y, a su vez, acciones que permitan incentivar el mayor consumo en las líneas de productos del canal tradicional e industrial.	X	X	X	X	X
1	Crear un espacio virtual en el que se sensibilice sobre el rol de ENACO en el mercado y la compra de la hoja de coca legal.	X	X	X	X	X
2	Certificar a los clientes que compran insumos de hoja de coca legal, con sellos certificados, buscando la diferenciación de proveedores ilegales: - Definir un sello distintivo de marca, tanto de procedencia como de calidad. - Registrar los sellos de certificación de marca en INDECOPI, en coordinación área usuaria y Legal.		X	X		
OEI 3.A3	Promover acciones comerciales con Mincetur, Promperú y Cancillería con relación a la exportación de productos derivados de la hoja de coca y realizar las gestiones que permitan levantar las restricciones de transporte hacia mercados externos potenciales.	X	X	X	X	X
1	Coordinar y promover con personal de Mincetur, Cancillería y Promperú el levantamiento de restricciones en la comercialización de los productos derivados de la hoja de coca, principalmente en el exterior.		X	X		

Código	Objetivos / Acciones Estratégicas / Acciones específicas	Ejecución				
		2022	2023	2024	2025	2026
2	Generar alianzas con organizaciones que promuevan la exportación de productos a través de eventos: - Participar en ruedas de negocios y ferias con ADEX y Promperú. - Contactar clientes a través de la cámara de comercio y otros.	X	X	X	X	X
OEI 4	Incrementar la satisfacción del cliente					
OEI 4.A1	Generar acciones comerciales de alto impacto en la operación que permitan incrementar la satisfacción del cliente y la participación de mercado.	X	X	X	X	X
1	Desarrollar encuestas a los clientes, por cada canal comercial, y definir acciones para mejorar el nivel de satisfacción.	X	X	X	X	X
2	Mantener actualizada la base de datos de clientes, para facilitar la comunicación directa y fluida con ellos a través del envío de informativos y promociones, que favorezcan su fidelización.	X	X	X	X	X
OEI 5	Optimizar los procesos					
OEI 5.A1	Mejorar y optimizar los procesos operativos, desde la compra hasta la venta del producto, de tal forma que ENACO pueda operar con altos estándares de calidad.	X	X	X	X	X
1	Diseñar e implementar un plan de mejora en el proceso de ensacado, con la finalidad de mantener de mejorar manera las características organolépticas de la hoja de coca.	X	X			
2	Ejecutar el plan piloto relacionado a la adquisición de hornos de deshidratado y secado y, a partir de éste, definir el posible proceso de acopio de hoja de coca en mato.	X	X			

Código	Objetivos / Acciones Estratégicas / Acciones específicas	Ejecución				
		2022	2023	2024	2025	2026
3	Diseñar e implementar el plan de mejora de locales por fases, considerando la criticidad de los mismos.	X	X	X	X	X
4	Continuar las acciones para la implementación y fortalecimiento del Sistema Integrado de Gestión (SIG) bajo un enfoque basado en Procesos.	X	X	X	X	X
5	Continuar las acciones para la implementación y fortalecimiento del Sistema de Control Interno (SCI).	X	X	X	X	X
6	Continuar las acciones para la incorporación y fortalecimiento de buenas prácticas y principios del Código de Buen Gobierno Corporativo (BGC).	X	X	X	X	X
7	Gestionar los riesgos operacionales y la continuidad del negocio.	X	X			
OEI 5.A2	Certificar las líneas de producción industrial, priorizando el impacto en las ventas y de acuerdo a las necesidades del mercado.	X		X		X
OEI 5.A3	Repotenciar la empresa con tecnología y automatizaciones acorde a sus necesidades.	X	X	X	X	X
1	Repotenciar los equipos de trabajo y maquinaria de la empresa, bajo un enfoque preventivo, alineado a las necesidades de la operación.	X	X	X	X	X

Código	Objetivos / Acciones Estratégicas / Acciones específicas	Ejecución				
		2022	2023	2024	2025	2026
2	Diseñar e implementar un sistema de gestión empresarial (ERP) por módulos: - Automatizar el proceso de control de almacén. - Automatizar el proceso de gestión de ventas (CRM, seguimiento y reporte de ventas). - Automatizar el proceso de RRHH.		X	X	X	X
OEI 5.A4	Crear espacios formales, al interior de la organización, para que los colaboradores presenten sus iniciativas de mejora a su trabajo y puedan éstos convertirse en proyectos de mejora institucionales.		X	X		
OEI 6	Fortalecer las competencias del personal					
OEI 6.A1	Desarrollar y ejecutar el plan de capacitación, de acuerdo a las necesidades del personal identificadas en las evaluaciones de desempeño y otros.	X	X	X	X	X
OEI 7	Mejorar el clima laboral					
OEI 7.A1	Reforzar los procesos relacionados a la gestión del personal con enfoque en generar mayor compromiso por parte del personal y generar identidad con la organización.	X	X	X	X	X

Código	Objetivos / Acciones Estratégicas / Acciones específicas	Ejecución				
		2022	2023	2024	2025	2026
1	Desarrollar actividades que contribuyan al desarrollo del personal: -Actividades de confraternidad. -Talleres para fomentar el trabajo en equipo. -Talleres para ayudar al desarrollo personal de los colaboradores: inteligencia emocional, autoliderazgo (dependiendo de los puestos), comunicación efectiva. -Sensibilización del personal con los valores de la empresa. -Otros	X	X	X	X	X
2	Evaluar la reestructuración del CAP, según la necesidad del negocio y el presupuesto anual asignado.		X	X		
OEI 8	Fortalecer la innovación para el reconocimiento de las propiedades de la hoja de coca y su industrialización.					
OEI 8.A1	Desarrollar alianzas y/o convenios con instituciones públicas, empresas privadas y con organismos internacionales para financiar estudios sobre las propiedades de la hoja de coca, investigación en tecnologías, tecnificación de la producción y desarrollo de nuevos productos, así como proyectos que tengan impacto en las operaciones de ENACO.	X	X	X	X	X
1	Desarrollar convenios con empresas e instituciones que quieran investigar las propiedades de la hoja de coca, con fines benéficos y científicos.		X	X	X	X
2	Promover la firma de contratos o convenios con empresas potenciales, que incentive la comercialización de nuevos productos que contengan como insumo principal la hoja de coca.	X	X	X	X	X

Código	Objetivos / Acciones Estratégicas / Acciones específicas	Ejecución				
		2022	2023	2024	2025	2026
OEI 8.A2	Promover la innovación continua para producir y comercializar nuevos productos derivados de la hoja de coca con potencial demanda en el mercado; asimismo, el desarrollo de nuevos canales de venta.	X	X	X	X	X

8. ANEXOS

8.1. Anexo 1: Alineamiento de los Objetivos estratégicos de ENACO con los Objetivos estratégicos de FONAFE

FONAFE ha definido diecinueve objetivos estratégicos para la corporación (OEC) y la PNCD tiene definidos tres (03) objetivos prioritarios (OP).

Cabe resaltar que los objetivos estratégicos de ENACO S.A se enfocan principalmente en el crecimiento comercial, el fortalecimiento de la organización y el desarrollo del talento humano, buscando su sostenibilidad en el tiempo y todo en el marco de la PNCD.

A continuación se presentan los objetivos estratégicos de ENACO S.A alineados a los Objetivos estratégicos de FONAFE y los Objetivos prioritarios de la PNCD.

Cuadro 16. Cuadro de alineamiento de los OEI con los OEC

OEI ENACO	OEC FONAFE	OP PNCD
OEI 1. Incrementar el valor económico de la empresa	OEC 1. Incrementar el Valor Económico y reputacional	--
OEI 2. Incrementar el valor social	OEC 2. Incrementar el Valor Social y Ambiental	OP.02 Reducir la producción y comercio ilícito de drogas en zonas estratégicas de intervención.
OEI 3. Incrementar la participación de mercado	OEC 3. Contribuir con el cierre de brechas de calidad y cobertura de los bienes y servicios dados a la población	OP.02 Reducir la producción y comercio ilícito de drogas en zonas estratégicas de intervención.
	OEC 6. Garantizar servicios corporativos oportunos y eficientes	
OEI 4. Incrementar la satisfacción del cliente	OEC 3. Contribuir con el cierre de brechas de calidad y cobertura de los bienes y servicios dados a la población	--
	OEC 6. Garantizar servicios	

OEI ENACO	OEC FONAFE	OP PNCD
	corporativos oportunos y eficientes	
OEI 5. Optimizar los procesos	OEC 10. Mejorar la efectividad operativa de las EPE OEC 9. Fortalecer la gestión de la gobernanza corporativa	--
OEI 6. Fortalecer las competencias del personal	OEC 18. Desarrollar el clima y cultura organizacional	--
OEI 7. Mejorar el clima laboral		--
OEI 8. Fortalecer la innovación para el reconocimiento de las propiedades de la hoja de coca y su industrialización.	OEC 8. Conseguir que las EPE sean modernas e innovadoras	--

8.2. Anexo 2: Ficha técnica de Indicadores

En este anexo se presentan las fichas de los indicadores correspondientes a los objetivos estratégicos institucionales.

Ficha técnica del indicador 1

Perspectiva	Financiera				
Objetivo Estratégico Corporativo FONAFE	OEC 1. Incrementar el Valor Económico y reputacional				
Objetivo Estratégico Institucional ENACO S.A.	OEI 1. Incrementar el valor económico de la empresa				
Nombre del Indicador	Rentabilidad sobre el Patrimonio – ROE				
Unidad de medida	Porcentaje (%)				
Sentido del indicador	Continuo de incremento				
Fórmula de cálculo	$(UN / P) \times 100$ Donde: UN = Utilidad Neta del ejercicio P = Patrimonio				
Área responsable	Gerencia de Administración y Finanzas				
Fuente de información	Estados Financieros				
Datos históricos					2021
					-6.3
Metas	2022	2023	2024	2025	2026
	-7.4	-3.6	0.2	3.0	5.6
Valor de referencia					

Ficha técnica del indicador 2

Perspectiva	Financiera				
Objetivo Estratégico Corporativo FONAFE	OEC 1. Incrementar el Valor Económico y reputacional				
Objetivo Estratégico Institucional ENACO S.A.	OEI 1. Incrementar el valor económico de la empresa				
Nombre del Indicador	EBITDA				
Unidad de medida	Millones de soles (MM S/)				
Sentido del indicador	Continuo de incremento				
Fórmula de cálculo	[Ganancia (pérdida) operativa + Depreciación + Amortización]				
Área responsable	Gerencia de Administración y Finanzas				
Fuente de información	Estados Financieros				
Datos históricos					2021
					-3.3
Metas	2022	2023	2024	2025	2026
	-2.0	0.0	1.8	2.9	4.2
Valor de referencia					

Ficha técnica del indicador 3

Perspectiva	Grupo de interés				
Objetivo Estratégico Corporativo FONAFE	OEC 2. Incrementar el Valor Social y Ambiental				
Objetivo Estratégico Institucional ENACO S.A.	OEI 2. Incrementar el valor social				
Nombre del Indicador	Incremento del nivel de captación de hoja de coca				
Unidad de medida	Porcentaje (%)				
Sentido del indicador	Continuo de incremento				
Fórmula de cálculo	$IC = ((CA - CP) / CP) \times 100$ Dónde: IC = Variación del volumen de captación de hoja de coca CA = Volumen de captación de hoja de coca en el año actual CP = Volumen de captación de hoja de coca en el año anterior				
Área responsable	Gerencia de Comercio Tradicional				
Fuente de información	Reporte de compras del canal Tradicional				
Datos históricos					2021
					-34.8
Metas	2022	2023	2024	2025	2026
	-8.9	1.5	1.7	3.4	3.4
Valor de referencia					

Ficha técnica del indicador 4

Perspectiva	Grupo de interés				
Objetivo Estratégico Corporativo FONAFE	OEC 3. Contribuir con el cierre de brechas de calidad y cobertura de los bienes y servicios dados a la población / OEC 6. Garantizar servicios corporativos oportunos y eficientes				
Objetivo Estratégico Institucional ENACO S.A.	OEI 3. Incrementar la participación de mercado				
Nombre del Indicador	Incremento del nivel de venta del canal tradicional				
Unidad de medida	Porcentaje (%)				
Sentido del indicador	Continuo de incremento (CI)				
Fórmula de cálculo	$IVT = ((VAT - VPT) / VPT) \times 100$ Dónde: $IVT = ((VAT - VPT) / VPT) \times 100$ IVT = Incremento del volumen de venta VAT = Volumen de venta año actual VPT = Volumen de venta año anterior				
Área responsable	Gerencia de Comercio Tradicional				
Fuente de información	Reporte de ventas del Canal Tradicional				
Datos históricos					2021
					-30.6
Metas	2022	2023	2024	2025	2026
	21.3	23.7	9.3	8.9	8.6
Valor de referencia					

Ficha técnica del indicador 5

Perspectiva	Grupo de interés				
Objetivo Estratégico Corporativo FONAFE	OEC 3. Contribuir con el cierre de brechas de calidad y cobertura de los bienes y servicios dados a la población / OEC 6. Garantizar servicios corporativos oportunos y eficientes.				
Objetivo Estratégico Institucional ENACO S.A.	OEI 3. Incrementar la participación de mercado				
Nombre del Indicador	Incremento del nivel de venta de las líneas del canal industrial				
Unidad de medida	Porcentaje (%)				
Sentido del indicador	Continuo de incremento (CI)				
Fórmula de cálculo	$IVI = (VAI - VPI) / VPI \times 100$ Dónde: IVI = Incremento de ventas en canal Industrial VAI = Ventas en el año actual VPI = Ventas en el año anterior				
Área responsable	Oficina de canal Industrial				
Fuente de información	Reporte de ventas del canal Industrial				
Datos históricos					2021
					91.7
Metas	2022	2023	2024	2025	2026
	35.5	-25.5	13.1	3.8	4.4
Valor de referencia					

Ficha técnica del indicador 6

Perspectiva	Grupo de interés				
Objetivo Estratégico Corporativo FONAFE	OEC 3. Contribuir con el cierre de brechas de calidad y cobertura de los bienes y servicios dados a la población / OEC 6. Garantizar servicios corporativos oportunos y eficientes.				
Objetivo Estratégico Institucional ENACO S.A.	OEI 3. Incrementar la participación de mercado				
Nombre del Indicador	Incremento del nivel de ventas de exportación				
Unidad de medida	Porcentaje (%)				
Sentido del indicador	Continuo de incremento (CI)				
Fórmula de cálculo	$IEI = ((EAI - EPI) / EPI) \times 100$ Dónde: IEI = Incremento de ventas al exterior en canal Industrial EAI = Ventas al exterior en el año actual EPI = Ventas al exterior en el año anterior				
Área responsable	Oficina de canal Industrial				
Fuente de información	Reporte de ventas del canal Industrial				
Datos históricos					2021
					125.6
Metas	2022	2023	2024	2025	2026
	24.4	-30.5	11.6	0.0	0.0
Valor de referencia					

Ficha técnica del indicador 7

Perspectiva	Grupo de interés				
Objetivo Estratégico Corporativo FONAFE	OEC 3. Contribuir con el cierre de brechas de calidad y cobertura de los bienes y servicios dados a la población / OEC 6. Garantizar servicios corporativos oportunos y eficientes.				
Objetivo Estratégico Institucional ENACO S.A.	OEI 4. Incrementar la satisfacción del cliente				
Nombre del Indicador	Nivel de satisfacción del cliente				
Unidad de medida	Porcentaje (%)				
Sentido del indicador	Continuo de incremento (CI)				
Fórmula de cálculo	$PSC = (SCCT + SCCI)/2$ Dónde: PSC = Promedio de satisfacción del cliente obtenido en la encuesta de satisfacción al cliente, por canal. SCCT = Nivel de satisfacción del cliente en canal Tradicional. SCCI = Nivel de satisfacción del cliente en canal Industrial				
Área responsable	Oficina de Comercio Industrial y Gerencia de Comercio Tradicional				
Fuente de información	Encuesta de satisfacción canal Industrial y canal Tradicional				
Datos históricos					2021
Metas	2022	2023	2024	2025	2026
	-	LB	LB+2%	+2%	+2%
Valor de referencia					

LB: Línea Base

Ficha técnica del indicador 8

Perspectiva	Procesos				
Objetivo Estratégico Corporativo FONAFE	OEC 10. Mejorar la efectividad operativa de las EPE				
Objetivo Estratégico Institucional ENACO S.A.	OEI 5. Optimizar los procesos				
Nombre del Indicador	Nivel de cumplimiento de los procesos				
Unidad de medida	Porcentaje (%)				
Sentido del indicador	Específico (E)				
Fórmula de cálculo	$NCP = (CPC / TPA) \times 100$ Dónde: NCP = Nivel de cumplimiento de los procesos CPC = Cantidad de procesos cumplidos TPA = Total de procesos auditados				
Área responsable	Oficina de Planeamiento, Desarrollo e Informática				
Fuente de información	Reporte de cumplimiento de las metas de eficiencia de los procesos				
Datos históricos					2021
					90.0
Metas	2022	2023	2024	2025	2026
	+1%	+1%	+1%	+1%	+1%
Valor de referencia					

Ficha técnica del indicador 9

Perspectiva	Aprendizaje				
Objetivo Estratégico Corporativo FONAFE	OEC 18. Desarrollar el clima y cultura organizacional				
Objetivo Estratégico Institucional ENACO S.A.	OEI 7. Fortalecer las competencias del personal				
Nombre del Indicador	Nivel de desempeño de trabajadores				
Unidad de medida	Porcentaje (%)				
Sentido del indicador	Continuo de Incremento (CI)				
Fórmula de cálculo	$PD = (D1 + D2 + D3 + \dots + DN) / N$ Dónde: PD = Promedio del índice de desempeño de los colaboradores D1, D2, D3, ..., DN = Desempeño de colaborador 1 + desempeño de colaborador2, desempeño de colaborador 3, ..., desempeño de colaborador N= Número de trabajadores				
Área responsable	Oficina de Recursos Humanos				
Fuente de información	Reporte de evaluación de desempeño por competencias, según el Modelo de Evaluación de Desempeño – BSC 2020 Recursos Humanos Corporativo FONAFE				
Datos históricos					2021
					48.0
Metas	2022	2023	2024	2025	2026
	+1%	+1%	+1%	+1%	+1%
Valor de referencia					

Ficha técnica del indicador 10

Perspectiva	Aprendizaje				
Objetivo Estratégico Corporativo FONAFE	OEC 18. Desarrollar el clima y cultura organizacional				
Objetivo Estratégico Institucional ENACO S.A.	OEI 8. Mejorar el clima laboral				
Nombre del Indicador	Índice de clima laboral				
Unidad de medida	Porcentaje (%)				
Sentido del indicador	Continuo de Incremento (CI)				
Fórmula de cálculo	Resultado del índice de clima laboral Donde: El resultado del índice de clima laboral se obtiene por la ejecución de una encuesta a los colaboradores de la institución, que se enfoca en factores como: tiempo para ejecución de tareas, infraestructura que permite ejecutar tareas, definición de metas laborales, retribución económica, relación laboral con jefe inmediato, comunicación en la empresa, y otros.				
Área responsable	Oficina de Recursos Humanos				
Fuente de información	Reporte de Clima laboral				
Datos históricos					2021
					64.3
Metas	2022	2023	2024	2025	2026
	+1%	+1%	+1%	+1%	+1%
Valor de referencia					

Ficha técnica del indicador 11

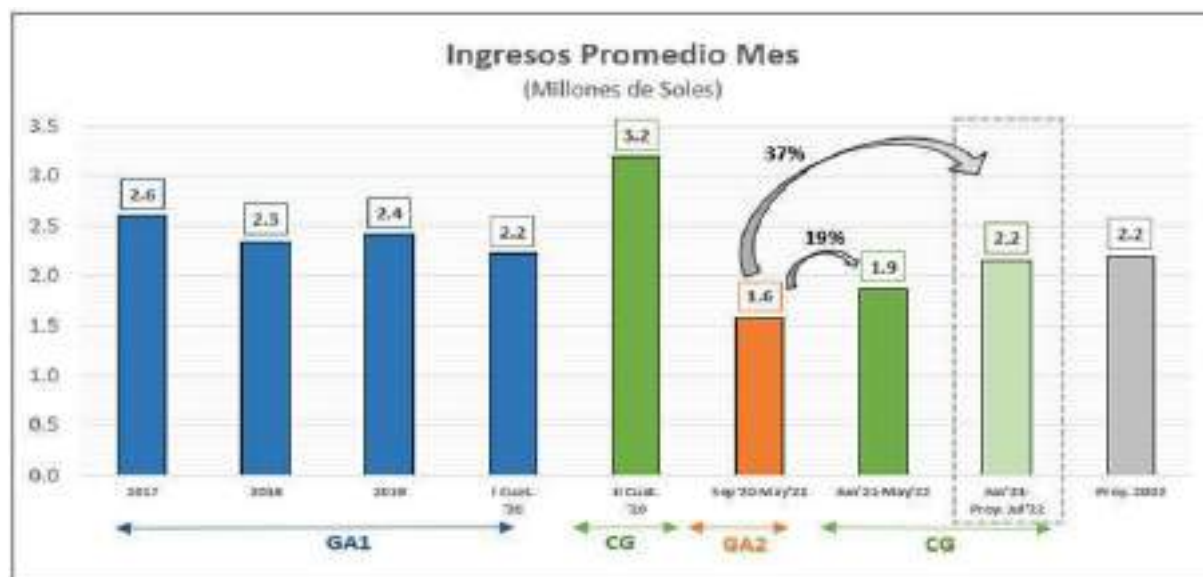
Perspectiva	Aprendizaje				
Objetivo Estratégico Corporativo FONAFE	OEC 8. Conseguir que las EPE sean modernas e innovadoras				
Objetivo Estratégico Institucional ENACO S.A.	OEI 9. Fortalecer la innovación para el reconocimiento de las propiedades de la hoja de coca y su industrialización				
Nombre del Indicador	Participación en ventas por innovación				
Unidad de medida	Porcentaje (%)				
Sentido del indicador	Continuo de incremento (CI)				
Fórmula de cálculo	PVI = v1, v2, v3, v4, v5 Dónde: PVI = Participación en ventas por innovación, en relación a las ventas totales. V1= X% de la facturación total en el año 1 V2= Y% de la facturación total en el año 2 V3= Z% de la facturación total en el año 3 V4= W% de la facturación total en el año 4 V5= K% de la facturación total en el año 5				
Área responsable	Oficina de Comercio Industrial				
Fuente de información	Reporte de ventas de canal Industrial				
Datos históricos					2021
					-
Metas	2022	2023	2024	2025	2026
	-	-	0.5	1.0	1.5
Valor de referencia					

ANEXO 26

Data Soporte Ingreso Promedio Mes

Fuente ERI (Data: Contabilidad ENACO)
Concepto Vent. Netas mes

Meses	Soles
Ene-17	2,934,812
Feb-17	2,295,444
Mar-17	2,319,889
Abr-17	2,912,424
May-17	2,284,498
Jun-17	2,289,324
Jul-17	2,595,734
Ago-17	3,975,703
Set-17	3,631,713
Oct-17	1,657,873
Nov-17	2,717,198
Dic-17	1,627,196
Ene-18	2,032,877
Feb-18	3,021,885
Mar-18	3,552,905
Abr-18	4,141,498
May-18	4,005,135
Jun-18	2,231,403
Jul-18	2,173,931
Ago-18	1,062,631
Set-18	1,731,525
Oct-18	1,389,618
Nov-18	1,079,073
Dic-18	1,722,948
Ene-19	3,111,298
Feb-19	3,952,600



Nota: Los periodos en verde corresponden a la gestión de Cristian Galarza (CG)
 GA1: Gestión Anterior 1
 GA2: Gestión Anterior 2

Mar-19	2,758,984
Abr-19	2,385,647
May-19	3,060,442
Jun-19	1,676,133
Jul-19	1,831,154
Ago-19	3,857,724
Set-19	1,262,716
Oct-19	1,548,962
Nov-19	1,585,498
Dic-19	1,891,252
Ene-20	1,935,431
Feb-20	1,898,923
Mar-20	1,198,695
Abr-20	3,855,232
May-20	4,797,365
Jun-20	2,995,477
Jul-20	2,816,296
Ago-20	2,137,738
Set-20	1,501,556
Oct-20	1,654,102
Nov-20	1,310,344
Dic-20	1,114,670
Ene-21	1,509,368
Feb-21	1,157,857
Mar-21	5,012,757
Abr-21	2,264,708
May-21	- 1,378,306
Jun-21	1,764,709
Jul-21	5,031,513
Ago-21	1,991,281
Set-21	1,365,032
Oct-21	1,310,148
Nov-21	1,405,019
Dic-21	1,126,949

Ene-22	979,243	
Feb-22	2,021,463	
Mar-22	2,192,300	
Abr-22	1,169,485	
May-22	2,126,849	
Proy. Jun'22	1,100,000	
Proy. Jul'22	6,500,000	(Incluye S/ 5MM - Exportación Cocaína Base al 92%)