

Alternativas legales para negociación de la quinua de pequeños productores en la región Junín

Legal alternatives for small quinoa producers in Junin

Ricardo Y. Solis Reategui¹
Universidad Continental
rsolis_reategui@hotmail.com

RESUMEN

El objetivo del presente trabajo es mostrar la situación de los pequeños productores de quinua de la región Junín y como la implementación que ya se ha dado en otras partes del país podrían mejorar su entorno con el uso de herramientas legales que podrían asegurar sus producciones a mejores precios y con mejor trato al productor original. Para la recopilación de la información se recurrió a la revisión de literatura especializada. Entre los hallazgos se puede mencionar que los pequeños productores expresan que los acopiadores y las empresas exportadoras no muestran interés alguno en apoyarlos. Para ellos el fin de los acopiadores y el exportador es lucrar a través de conseguir un menor precio en el productor. Entre las conclusiones del trabajo se puede mencionar que existe muy poca asociatividad en la región Junín, algunas instituciones del Estado y regionales apoyan el desarrollo asociativo pero de manera incipiente y con muy poca información. La quinua de la región Junín es considerada orgánica, y el precio que se paga por ella es bastante bajo respecto de la calidad de la misma comparativamente con la quinua de la costa, que trata de alcanzar el mismo precio pero con una producción intensiva con el uso de pesticidas y bioquímicos que limitan su ingreso a determinados mercados. Las autoridades locales y regionales deben ayudar a desarrollar pequeñas cadenas para mejorar la producción de quinua a través de asesoría técnica, consecuentemente un buen producto permitirá exigir un mejor precio y condiciones de pago.

Palabras clave: Asociatividad, pequeños productores, quinua, contratos asociativos.

ABSTRACT

The objective of this paper is to show the situation of small quinoa producers from the Junin region and how the implementation that has already been given in other parts of the country could improve its environment with the use of legal tools that ensure their productions to have better prices and also a better treatment to the original producer. For the information collection, specialized literature was reviewed. We can mention, small producers state that collectors and exporting companies show no interest in supporting them. For them, the collectors and the agricultural exporters' aim is to profit themselves by getting a lower price in the producer. In conclusion, there is very little associativity in the Junin region, some State and regional institutions support the associative development but in an incipient way and with very little information. Quinoa from the Junin region is considered organic, and the cost is quite low for its quality comparatively with the quinoa from the coast, the last is trying to reach the same price but with an intensive production using pesticides and biochemical which limit its entry into certain markets. Local and regional authorities should help to develop small chains to improve quinoa production through technical assistance, consequently a good product will be able to demand a better price and payment terms.

Keywords: Associativity, small producers, quinoa, associative contracts.

Historial del artículo:

Recibido: 11 de diciembre de 2014. Aprobado: 26 de mayo 2015. Disponible en línea: 30 de junio de 2015

¹ Master en Leyes (LLM), J. Reuben Clark Law School, Brigham Young University, docente de la Universidad Continental.

INTRODUCCIÓN

La quinua que durante gran parte de la historia fue el alimento de los pobres entre los pobres, se ha convertido hoy en el alimento de los que más tienen, e irónicamente se ha alejado de las mesas de quien fue compañera por siglos por lo elevado de su precio a partir de una inmensa demanda internacional y de la poca oferta que se ofrece en el mundo entero.

En el presente artículo se analiza la situación de los pequeños productores de quinua del departamento de Junín, sus ventajas, problemas y limitaciones. Asimismo, se analiza como terceros se aprovechan de esta situación para bajar los precios y tener un mayor margen de ganancia cuando transfieren la materia prima a los agroexportadores. Se analiza jurídicamente cuales serían las posibilidades de minimizar riesgos y fortalecer posiciones entre los pequeños agricultores

cultivos promisorios de la humanidad no sólo por sus grandes propiedades benéficas y por sus múltiples usos, sino también por considerarla como una alternativa para solucionar los graves problemas de nutrición humana (2).

La quinua, es uno de los pocos cultivos que se desarrolla sin muchos inconvenientes en las condiciones extremas de clima y suelos. La gran adaptación a las variaciones climáticas y su eficiente uso de agua convierten a la quinua en una excelente alternativa de cultivo frente al cambio climático que está alterando el calendario agrícola y provocado temperaturas cada vez más extremas (3). En su "Informe de Indicadores Económicos", el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) destacó que la quinua fue el producto agrícola que registró la más alta variación de precios el año anterior. El precio de la quinua en el Perú se incrementó en 88,2 % en el 2013 al pasar un

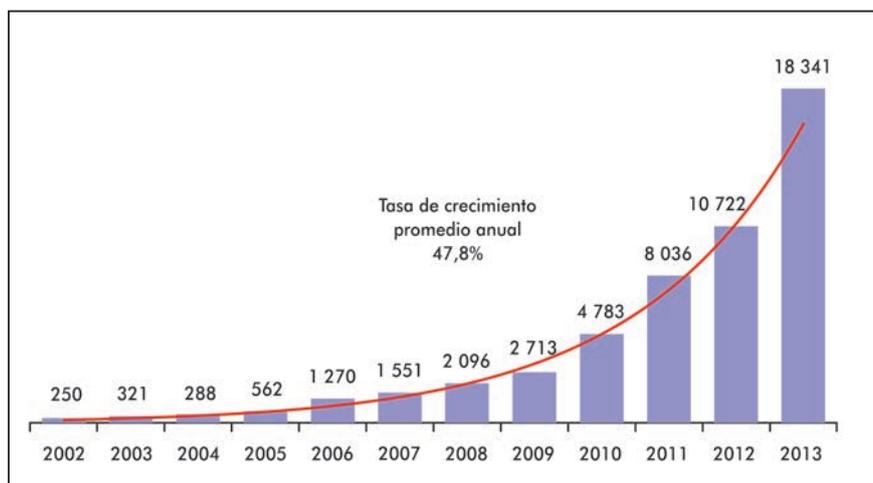


Figura N° 1: Exportación de quinua de 2002 al 2013.

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. 2014.
Recuperado de: <http://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/volumen-exportado-de-quinua-crecio-710-7455/>

para mejorar su capacidad de negociación a través de diversos tipos de asociaciones y alianzas que mejoran su calidad y cantidad de producción, así como los contratos que pueden asegurarles un precio y un equilibrio en las contraprestaciones.

La Quinua en la economía peruana y en el desarrollo de los campos de cultivo en zonas altoandinas

La quinua es un cultivo originario de la zona andina que se distingue por su alto valor nutritivo; este superalimento posee entre 12 y 16 % de proteínas, con una composición de aminoácidos esenciales muy favorables y alto contenido de lisina (1). En 1996 la quinua fue catalogada por la FAO como uno de los

promedio de S/. 9,76 por kg en enero a S/. 18,07 en diciembre, reportó el INEI debido a que esta variedad viene presentando un mercado en expansión (4).

En la última década, la demanda de quinua creció 18 veces; más que ningún otro producto alimenticio y su precio se multiplicó hasta siete veces en los últimos meses, alcanzando los US\$ 7,000 por tonelada en el mercado internacional. Las exportaciones del "grano de oro de los Andes" crecieron espectacularmente en los últimos 13 años. El Instituto Nacional de Estadística e Informática, también, dio a conocer que en el año 2013 el volumen exportado de quinua totalizó 18,3 mil toneladas, cifra superior en 71,0 % respecto al año 2012, figura N° 1. En el periodo 2002 - 2013, la cantidad exportada tuvo un crecimiento promedio anual de 47,8 %, al pasar de 250 toneladas en el

2002 a 18 mil 341 toneladas en el 2013 (5).

En los últimos años, la quinua ha logrado un reconocimiento entre los productos agrícolas de gran importancia alimenticia, el 2013 fue declarado "Año Internacional de la Quinua" por las Naciones Unidas y su cotización reportó una elevación y por consiguiente generó mayor contribución de divisas. En el 2013, el valor exportado de quinua sumó US\$ 78,3 millones, y representó un incremento de 150,8 % respecto al año anterior y un crecimiento promedio anual de 65,6 % en los últimos años. Hay que tomar en cuenta que en el año 2000 solo se exportaba US\$ 254 259 de este producto.

El primer país de destino de nuestras exportaciones de quinua en el mundo es Estados Unidos, que compra casi el 70 % de la producción mundial, seguido por Europa, Asia y Australia.

Según la FAO, el cultivo de la quinua se encuentra en estado de expansión, siendo sus principales productores Bolivia, Perú, Estados Unidos, Ecuador y Canadá. La quinua se cultiva también en Inglaterra, Suecia, Dinamarca, los Países Bajos, Italia y Francia (3). Bolivia mantiene un rendimiento promedio cercano a las 590 kg/ha, en nuestro país casi doblamos el rendimiento tanto de Bolivia como el de Ecuador (6).

La quinua peruana es de extraordinaria calidad y la quinua de Junín es considerada como la tercera de este tipo a nivel nacional por su calidad y alto contenido proteico. Entonces, ser el tercer mejor productor dentro de uno de los dos principales países productores del mundo, del súper alimento del futuro, implica ciertas ventajas que deben ser tomadas en cuenta a la hora de negociar las ventas del producto en materia prima o procesado según sea el caso. El coordinador regional de Promperú, Aldo Palomino Veliz, manifestó que el 99 % de la producción del grano de la quinua en Junín no se exporta directamente, sino a través de intermediarios (7). Estos intermediarios son los que lucran con mayor rentabilidad ampliando la cadena productiva, en consecuencia minimizando la ganancia de los pequeños productores.

La región Junín cuenta actualmente con 2 773 ha de tierra dedicada al cultivo de quinua, lo que significó al cierre del 2013 una producción total de 5 546 toneladas del grano andino, según la Dirección Regional de Agricultura (1). En el departamento de Junín cada hectárea ha producido más de dos toneladas de quinua en la presente campaña, eso equivale a un promedio superior al promedio nacional, lo que representó un incremento del 30 % con relación a la campaña del 2012. Las provincias con más producción en Junín en la campaña 2012 - 2013 fueron Jauja, Huancayo, Concepción, y Chupaca. Asimismo, en la actual campaña agrícola Jauja lidera las siembras con 707

ha, seguido de Huancayo con 474 ha, Concepción con 186 ha y Chupaca con 179 ha.

Solo por tomar un ejemplo veamos el distrito de Sicaya, que tiene la mayor extensión de tierras agrícolas del departamento de Junín (3 200 m de altura). Las áreas dedicadas para su siembra se han incrementando a partir del año 2001, que fue de 19 ha; hasta el 2008, en el que presentaba 200 ha de producción; esto se debe al incremento de demanda que tiene el producto destinado para el mercado Nacional e Internacional (8). Lo que el Perú pretende hacer es enfocar la producción de la sierra peruana al segmento más gourmet del mundo (9).

Situación de los productores en el departamento de Junín

La quinua producida en el departamento de Junín resulta ser un producto con buenas características para la transformación en harinas, hojuelas, perlado y en múltiples alternativas dentro del campo culinario. Sin embargo, existen problemas que se deben superar para poder tener una mejor capacidad de negociación con los acopiadores, comercializadores y exportadores. En Junín la producción de quinua es estacional, determinada por las épocas de lluvia, la siembra se inicia en setiembre, intensificándose en octubre y noviembre y prolongándose excepcionalmente hasta los primeros días de diciembre. La cosecha se inicia en marzo y se prolonga hasta julio, siendo los picos altos entre mayo y junio.

La provincia de Jauja, es la principal productora de quinua de la región Junín; Huancayo ocupa el segundo lugar, y a la vez posee una ubicación estratégica pues facilita el comercio para el mercado local, nacional e internacional. Además las condiciones de clima y la maquinaria que posee la provincia de Huancayo otorgan al producto final una ventaja competitiva para que su producto pueda ser comercializado fácilmente. Asimismo, hay que considerar que existe un 10 %, de la producción destinada al autoconsumo o venta local.

Actualmente, la situación agroproductiva de los distintos productores de quinua en la región Junín puede ser establecida de acuerdo a las siguientes características:

- Aislamiento geográfico con poca información tanto productiva y comercial.
- Fraccionamiento de la tierra.
- Los productores no mantienen infraestructura de almacenamiento.
- Dificiles condiciones medioambientales.
- Mantienen bajo volumen de producción.
- Producción sin procesamiento, sin valor agregado.
- Baja capacidad de negociación.
- El productor acepta un precio determinado.

- Pocas opciones de financiamiento para los productores (6).

Ante este panorama aparecen tres actores en la cadena de exportación identificados como:

- Los agentes económicos de las etapas de producción (eslabones primarios), acopio, transformación o acondicionamiento (eslabones secundarios) del producto.
- Los canales de comercialización o distribución (eslabones terciarios).
- Los consumidores intermedios y finales.

El esquema se diseña a partir del mercado, a fin de explicar el enfoque de demanda que debe tener toda cadena productiva exportadora para ser competitiva, esto es, producir en función al mercado y no vender en función a lo que se produce (10).

En el caso específico, el esquema de la cadena exportadora de la quinua en Junín, se identifica los actores directos en ésta y sus vinculaciones con agentes nacionales e internacionales. Estamos hablando de una cadena con un grupo determinado de eslabones que le dan cierto nivel de complejidad por los diversos eslabones de intermediaciones existentes y por la variedad de productos derivados. No existe una cadena articuladora financiera sino una cadena acopiadora de producto primario. Esta cadena debería desarrollar un producto final, con valor agregado, al igual que el procesador, donde este último tiene una triple ganancia: a saber; (i) la plusvalía del precio en chacra por kg producido, y la elección del mejor producto, quedando siempre producto de segunda calidad a un precio inferior; (ii) el valor agregado que le permite tener un plus al precio de venta; y (iii) la venta al exterior que le da un tercer ingreso sobre el producto primario.

A esta cadena de ganancias se le podría agregar inclusive el régimen de Drawback para la exportación, que implica la devolución del 5 % del valor FOB de las exportaciones. Como podemos apreciar esta es una cadena tradicional, donde no figuran iniciativas desarrolladas de articulación ni de integración vertical.

En el caso de los agentes de transformación o acondicionamiento (eslabones secundarios) estos logran acopiar el producto primario a un precio bastante bajo respecto del que empezaran a vender o trasladar a los agentes terciarios comercializadores o canales de distribución ya fuera del departamento de Junín (8). Los acopiadores locales aplican un proceso de transformación artesanal el mismo que es desarrollado por los mismos campesinos para obtener quinua lavada o perlada para venderla a las empresas exportadoras, quienes requieren el producto como quinua lavada. En esta parte del eslabón hay

una fuerte caída en el precio. El acopiador mediano compra el producto a precio de chacra bastante bajo, ellos le dan un valor al lavarla (procesarla), pero al hacerlo de manera artesanal y precaria, el valor que alcanza a la hora de transferirla al exportador no es ostensiblemente mayor. Es decir, el exportador tiene un gasto que asumir a la hora que compra la materia prima, que es el de terminar de lavarla para ponerla en óptimas condiciones para la venta al consumidor final.

Este grupo de acopiadores son el eslabón que se encuentra en pleno centro de la cadena precedido de la producción y la agroindustria. Se podría decir que constituye el puente entre estos dos eslabones y, precisamente, depende de éste para que la calidad cualitativa del grano permanezca y sea detectada satisfactoriamente por las agroindustrias exportadoras. Ante estos agentes externos a la producción el productor primario tiene que enfrentarse muchas veces en soledad, negociando cómo puede, el mejor precio que considera para seguir adelante con su producción. Estas cadenas de transformación o acondicionamiento deben seguir la trazabilidad del producto para tener la capacidad de poder exportar quinua de la sierra de mejor calidad al mejor precio.

Alternativas legales para garantizar una correcta negociación y venta de la producción

Las autoridades locales y regionales deben ayudar a desarrollar pequeñas cadenas que puedan mejorar su producción a través asesoría técnica en su cultivo mejorando de esta manera su cosecha, a través de un buen producto exigir un mejor precio y condiciones de pago. Estas cadenas deben ser respaldadas por operaciones jurídicamente consistentes donde ambas partes, productores y compradores asuman ciertas obligaciones que permitan equilibrar las condiciones a la hora de negociar. En esta primera etapa, en el caso de la venta directa en chacra se debe asegurar la venta con un precio que garantice un retorno de capital al productor y una rentabilidad que haga viable y estimulante el poder producir este preciado grano. Legalmente, existen diversas maneras de asegurar un buen precio respecto del costo de producción en el pequeño productor, a continuación algunas de ellas:

Primero; es necesario desarrollar contratos asociativos entre los pequeños productores tales como: Joint ventures, contratos de colaboración empresarial, consorcios, entre otros que permitan aglutinar en un todo sus atomizadas producciones para afrontar con una buena cantidad de toneladas la negociación a fin de conseguir un mejor precio.

Segundo; firmar un contrato a futuro con el comprador

donde se establezcan las condiciones de la entrega y el pago del producto, estos contratos pueden ser, contratos de suministro, contratos de opción, contratos con precio refugio, entre otros para garantizar que aun con las fluctuaciones en los precios debido a la oferta y demanda no afecten sus mermadas economías. Para ellos el equilibrio en el riesgo del precio debe ser compartido entre las partes a través de un modelo empresarial que debe ser instaurado entre los productores.

Tercero; Asociarse con los exportadores directamente para compartir cada una de las etapas de la producción, transformación y exportación, incluyendo dentro de estas ganancias el Drawback que aumentaría en 5 % su margen de ganancia. En este caso se tendría que trabajar parte del pago en efectivo y parte en crédito pues así como se obtiene mayor ganancia hay que participar el todo el proceso que implica procesar y

la campaña y por ultimo puede manejar mejor el cronograma de siembra, cosecha y producción de acuerdo a sus necesidades empresariales.

2. Cumplir requerimientos del mercado internacional:

En este caso la asociación a través de sus elementos en conjunto busca cumplir con las certificaciones internacionales para tener un mejor producto orgánico que satisfaga los altos estándares internacionales que justifiquen un mejor precio a la hora de negociar. Definitivamente contar con una certificación de Organicidad y de Buenas Prácticas Agrícolas determina una mejor capacidad de negociación con las empresas exportadoras o los compradores finales según sea el caso. Los mercados internacionales requieren el cumplimiento de las normas de comercio internacional para la exportación de productos

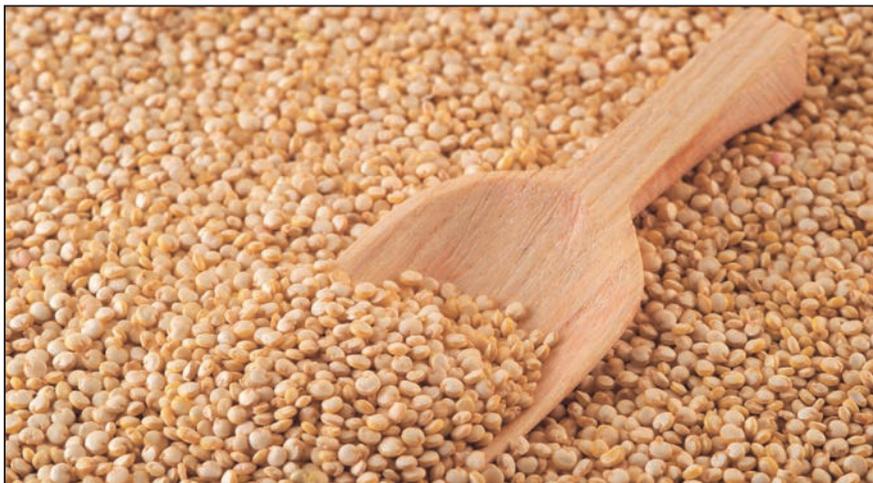


Figura N° 2: Granos de quinua.

Fuente: Tips familia. 2012. Recuperado de: <http://tipsfamilia.com/2012/09/07/la-quinua/>.

exportar el producto.

Entre las principales ventajas que permitiría la asociatividad para los pequeños productores del departamento de Junín encontramos las siguientes:

1. Consolidar la oferta de producción:

Una vez que se logra juntar a un grupo de pequeños productores se logra tener una mayor producción; en consecuencia, una mejor capacidad de negociación. La alianza o grupo asociado asegura de esta manera la demanda de la empresa exportadora, la cual va a encontrar entre algunas de las ventajas la de manejar un menor grupo de gente para la producción. De esta misma manera uniformiza el precio, permitiéndole ahorrar tiempo y recursos en negociaciones individuales. Puede también tener un manejo técnico uniformizado de la producción a lo largo de

frescos o perfeccionados. Estas recomendaciones se encuentran establecidas en la "Guía para Reducir al Mínimo los Peligros Microbianos en la Inocuidad de los Alimentos para Frutas y Vegetales Frescos" (10).

3. Desarrollar Competitividad:

A través de la asociatividad los pequeños productores desarrollan competitividad entre si buscando cada uno como parte de un todo producir un producto que sea aceptado y le permita tener un rédito adecuado a su inversión. Como grupo, les permite ser competitivos en precio y rendimiento, así como en la calidad del proceso. Estar asociados obliga a los socios a uniformizar usos y aplicaciones, a desarrollar una labor cultural sobre sus cultivos de acuerdo al estándar establecidos entre ellos para poder producir un producto final uniforme y de mejor calidad. La experiencia del socio ayuda al conjunto a mejorar su

capacidad de resolver problemas, dudas y generar respuestas y soluciones al normal desarrollo del cultivo y el posterior procesamiento y venta según sea el caso.

Modalidades de asociación

Las modalidades en que los pequeños productores pueden asociarse son diversas, daremos una pequeña relación de estas posibilidades:

1. Asociación Productores/ Exportador:

En este caso los productores pueden asociarse con el exportador de su producto, asegurándole al segundo la compra total de producto a un precio determinado con antelación, haciendo posible en este caso que los productores trabajen sobre presupuestos seguros teniendo una variable que es la producción para poder tener un resultado adecuado. En este caso, el precio le da una base al pequeño productor para que de acuerdo al manejo que le da la asociación al cultivo esta pueda tener una mayor producción y en consecuencia un mayor ingreso por sus productos. La gran ventaja en este caso para el exportador es que en un solo lugar encuentra la cuota necesaria para satisfacer la demanda de su cliente en el extranjero.

2. Consorcios de Exportación:

En este segundo caso, los productores se asocian para negociar directamente con los compradores finales en el extranjero la venta de quinua orgánica. Esta figura les permite a los asociados crecer en cuanto a los volúmenes de rendimiento y comercialización en el mercado nacional e internacional. En este caso se puede negociar el "precio justo".

La creación de consorcios de productores radica en la capacitación y oportunidad al que puedan acceder para exportar sus productos. El objetivo es promocionar la quinua a escala internacional y mejorar el volumen de oferta y de productos procesados. Los pequeños productores del departamento de Junín para poder crecer, necesitan no solo producir materia prima, sino generar un valor agregado en los bienes. Con el tiempo el valor agregado del producto se transfiere como ganancia directa a los productores y los campesinos

A través de los Consorcios, se puede entrar al mercado convencional capitalista. En este mercado paralelo se promueve que los productores y campesinos comercien al precio, peso y calidad justos. Esto no se da cuando entran intermediarios que captan el producto a un precio más bajo y sin exigencias de calidad. Para la quinua hay un mercado internacional que solicita certificación. Los consorcios de exportación buscan el comercio justo y establecen todo un sistema para cuidar el comercio con los campesinos productores bajo controles de calidad.

Un claro ejemplo es el que se dio cuando algunos Productores organizados del Valle del Mantaro comercializaron de manera directa con empresas exportadoras, con el apoyo de la Dirección Regional de Agricultura de Junín (DRAJ). Al respecto, la directora regional de agricultura, Carina Palacios informó que el precio fijado por kilogramo del grano andino fue de S/. 8,30. "Como se sabe, el último eslabón de la cadena productiva es la comercialización y nosotros (sic), como Dirección Regional, ayudamos a los agricultores a conseguir el mercado, a fin de que vendan directamente, sin intermediarios, su producción (11).

Esta es una buena oportunidad que permitiría a las asociaciones producir sobre productos orgánicos que son los que desarrollan en el departamento de Junín y en la mayoría de departamentos de la sierra peruana, a diferencia de la producción de la costa que es superior por hectárea producida pero con el uso de insumos químicos. Esta diferencia le permite al productor de Junín conseguir mejores precios y ampliar sus horizontes respecto de los mercados a conquistar.

CONCLUSIONES

El Perú es un país mega diverso, calidad que le ha permitido competir con otros productores de cualquier tipo de fruta, vegetal u hortaliza a nivel mundial. Sin embargo, esta calidad que le permite ser un gran exportador de productos no tradicionales, no ha disminuido su capacidad para exportar productos tradicionales, como la quinua, maca, kiwicha, etc.

La base de la producción agrícola en el Perú son los minifundistas o pequeños productores. En nuestro país la tierra se encuentra atomizada, esto permite que mucho más gente sea propietaria, pero también que la calidad del producto varíe de un pequeño productor a otro.

Para establecer este programa asociativo es importante contar con las herramientas legales que lo permitan. Este tipo de contratos se han aplicado con mucha eficacia entre los pequeños productores del norte del país. Estos pequeños productores, quienes teniendo de 2 - 10 ha, se han convertido en los proveedores principales de las grandes empresas exportadoras peruanas en algunos casos y en otros han logrado obtener los beneficios compartidos con estos últimos. Se ha generado una simbiosis importante entre las partes al ser trascendentemente necesarias las unas con las otras.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. América Economía [Internet]. Lima: Agencia Peruana de Noticias; 16 de diciembre de 2013 [23 de junio de 2014]. Junín aumentará producción de quinua al cerrar el 2013 con más de 5.500 Toneladas [1 pantalla]. Disponible en: <http://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/peru-junin-aumentara-produccion-de-quinua-al-cerrar-el-2013-con-mas-de-5500-tone>
2. Asociación Latinoamericana de Integración. Quinua: Un Aliado Para la Erradicación del Hambre. Montevideo: ALADI; 2013.
3. Oficina Regional para América Latina y el Caribe. La Quinua: Cultivo milenario para contribuir a la seguridad alimentaria mundial. Lima: FAO/PROINPA; 2011.
4. Perú 21 [Internet]. Lima: Diario Perú 21; 14 de enero de 2014 [Citado el 24 de junio de 2014]. La quinua en Perú subió 86,5 % en 2013 gracias a mayor demanda [1 pantalla]. Disponible en: <http://peru21.pe/economia/quinua-peru-subio-865-2013-gracias-mayor-demanda-2165682>
5. Instituto Nacional de Estadística e Informática [Internet]. Lima: Oficina Técnica de Difusión del INEI; 26 de febrero de 2014 [Citado el 24 de junio de 2014]. Volumen exportado de quinua creció 71,0 % [1 pantalla]. Disponible en: <http://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/volumen-exportado-de-quinua-crecio-710-7455/>
6. Ministerio de Agricultura. Cadena Agroproductiva de la Quinua. 1^{er} ed. Lima: Centro de Documentación Agraria; 2013.
7. RPP Noticias [Internet]. Lima: Radio RPP Noticias; 20 de abril de 2013 [Citado el 20 de junio de 2014]. Junín: El 99 % de la producción de Quinua es para intermediarios [1 pantalla]. Disponible en: http://www.rpp.com.pe/2013-04-20-junin-el-99--de-la-produccion-de-quinua-es-para-intermediarios-noticia_587304.html
8. Gamarra N. Comercialización de Quinua de la variedad Hualhuas del departamento de Junín. [Tesis de posgrado]. Lima: Universidad Nacional Agraria La Molina; 2010.
9. Vargas D. Cultivo de quinua en la costa: ¿La solución para combatir su desabastecimiento? Semana Económica [Internet]. 2014 junio [Citado el 25 de junio de 2014]: [1 pantalla]. Disponible en: <http://semanaeconomica.com/article/extractivos/138891-cultivo-de-quinua-en-la-costa-sera-la-solucion-para-combatir-el-desabastecimiento-del-producto/>
10. Department of Health and Human Services. Guide to Minimize Microbial Food Safety Hazards for Fresh Fruits and Vegetables. Washington. Food and Drug Administration/CFSSAN; 1998.
11. Grupo Agronegocios [Internet]. Lima: Cristina Velásquez Varela; 20 de agosto de 2013 [Citado el 24 de junio de 2014]. Junín: Productores comercializaron 45 toneladas de quinua a empresa exportadora [1 pantalla]. Disponible en: <http://www.agronegocios.pe/regionales/item/1757-junin-productores-comercializaron-45-toneladas-de-quinua-a-empresa-exportadora>