

Quinoa export. Producto milenario, mercado e instituciones en el altiplano boliviano¹

Quinoa export. Millenary product, market and institutions in the Bolivian highlands

Tania Durán Olivares²

Fecha de recepción: 27 de agosto de 2019

Fecha de aceptación: 4 de octubre de 2019

Resumen: La investigación analiza las relaciones sociales entre diferentes actores e instituciones en la región intersalar y el altiplano paceño, actores que intervienen en la distribución y mercadeo de la quinua ecológica y convencional. El rescate y comercialización del grano son parte importante en la cadena productiva. Se utilizó la metodología cualitativa apoyada en datos cuantitativos. El presente artículo visibiliza la cadena productiva de la quinua y muestra los tipos de intermediarios en la comercialización del grano.

Palabras clave: quinua, cadena productiva, producción ecológica, intermediarios, comercialización

Abstract: The research analyzes the social relations between different actors and institutions in the intersalar region and the La Paz Altiplano, actors involved in the distribution and marketing of organic and conventional quinoa. The rescue and commercialization of grain are an important part of the productive chain. Qualitative methodology supported by quantitative data was used. This article makes visible the quinoa production chain and shows the types of intermediaries in the marketing of this grain.

Key words: quinoa, productive chain, ecological production, intermediaries, commercialization

1 La autora declara no tener ningún tipo de conflicto de intereses que haya influido en su artículo.

2 Socióloga. Universidad Mayor de San Andrés (UMSA). La Paz, Bolivia.

E-mail: tania-d14@hotmail.com

INTRODUCCIÓN

La temática de la quinua es de interés de los pequeños productores que son parte de la cadena productiva, aunque en un mercado reducido. Existen productores que, al mismo tiempo, son acopiadores. Luego, están los intermediarios en las ferias que se desarrollan en Challapata (en el departamento de Oruro), Lahuachaca y Patacamaya (en el departamento de La Paz). También forman parte de la cadena productiva las certificadoras estatales y privadas, que validan la calidad del grano y certifican el producto. Es importante identificar que una cadena productiva engloba conceptos como: producción, procesamiento, certificación, promoción y comercialización; y que cada uno se relaciona con los otros para llevar la quinua al consumidor final.

La investigación de Azcarrunz (2004) analiza el mercado y las organizaciones económicas que concentran realidades enfrentadas. Por su parte, el estudio de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y la Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi) (2014) realiza un análisis de diez años acerca de los volúmenes de producción, comercialización, promoción y consumo de los países productores de quinua, también los requisitos que cada país comprador o vendedor tiene que cumplir en el mercado ecológico. Laguna (2011) estudia la apertura de mercados y la evolución de los precios de la quinua hasta el año 2011. Sin embargo, no hay estudios del rol del Estado frente a la producción, comercialización y exportación de la quinua. En ese contexto, este artículo vislumbra el posicionamiento de la quinua real en el mercado nacional e internacional, y desarrolla el rol del Estado y de las instituciones públicas y privadas que intervienen en la circulación del grano.

En el presente artículo, se exponen algunos resultados de la tesis “Quinoa export y relaciones sociales. Producto milenario, mercado e instituciones. Un estudio de caso de los actores que intervienen en la exportación de la quinua de la región del altiplano boliviano, 2006-2016”, realizada entre mayo de 2016 y abril de 2018 para obtener el título de licenciatura en sociología en la Universidad Mayor de San Andrés³. El objetivo central de la investigación fue analizar las relaciones sociales en los procesos de distribución y mercadeo de la quinua en la región intersalar (Oruro y Potosí) y en el altiplano paceño. A esto se suma las condiciones de participación

3 Fue realizada bajo la tutoría del MSc. David Llanos.

de cada grupo social involucrado. La metodología utilizada ha sido cualitativa, basada en entrevistas semiestructuradas, observación sociológica y revisión hemerográfica y bibliográfica. La investigación también se apoyó en información cuantitativa.

El artículo está estructurado de la siguiente manera: inicia con el estado del arte y la fundamentación teórica, seguidos de la descripción metodológica. Más adelante, desarrolla los tres ejes temáticos en los cuales se basa la investigación: a) producción, b) intermediarios y comercialización del grano de quinua y c) las instituciones y normativas de certificación. Por último, cierra con un acápite de conclusiones.

ESTADO DEL ARTE Y MARCO CONCEPTUAL

En relación con las condiciones de producción, el grano de quinua fue el principal alimento de las culturas de los Andes (Rojas, 2011). Con el transcurrir de los años, los productores han implementado nueva maquinaria para la siembra y cosecha del grano. Autores como Izko (1992) y Aroni, Cayoja y Laime (2009) señalan que el arado a disco fue una de las herramientas que se implementó y que, posteriormente, ocasionó el desgaste de la tierra. Más adelante, los productores introdujeron el arado de cincel. Actualmente, los productores están conociendo nuevos implementos tecnológicos de carácter biológico. Así, la producción de quinua articula a pequeños productores frente a productores que modernizan su maquinaria, tecnifican la producción y se introducen en el mercado como intermediarios.

Otro aspecto relevante para el objeto de estudio es el análisis del proceso de distribución y comercialización. Los productores, aun conociendo el precio de la quinua en el mercado, son un sector vulnerable porque no ofertan grandes cantidades como para definir el precio de venta del grano (Azcarroz, 2004). Desde los años setenta, los productores de quinua tuvieron la visión de comercializar su producto no sólo en el mercado interno, sino también externo. El precio de la quinua era definido en la feria de la ciudad de Challapata; actualmente, el precio del grano se define con base en el mercado peruano.

En los años sesenta, el 97% de la tierra estaba destinada al pastoreo. Con el alza del precio de la quinua, el área de cultivo se incrementó de 3% a 86,5%, reduciendo el área de cultivo a 16,5% de la tierra destinada al pastoreo (Izko, 1992). En el presente siglo, con la apertura de nuevos mercados, la producción

de quinua se ha incrementado debido a la demanda del grano. Actualmente, el mercado internacional requiere toneladas de quinua. Para el año 2013, Bolivia era el primer exportador de quinua. La producción destinada al mercado de exportación se multiplicó por cinco en una década (Vargas, 2013). Sin embargo, a finales del año 2014, el volumen y el precio de la quinua de exportación descendieron.

Según Laguna (2011), el mercado ecológico europeo⁴ tiene normas definidas. El cultivo en el mercado orgánico está libre de agroquímicos. Los productos son cultivados bajo el sistema sostenible, que cuida el medio ambiente y la salud del consumidor. Por ello, se cuenta con instituciones públicas y privadas que verifican y validan la quinua para su comercialización.

Un tema que es fundamental para comprender la quinua es la relación entre el Estado, las instituciones y la promoción. Para North (2006), las instituciones norman el desempeño de las economías siempre y cuando sean eficientes. Es decir, que los costos de producción, una institución eficiente y la oferta-demanda determinarán el precio, y llevarán a un desempeño económico estratégico. Los productores de quinua ecológica basan su producción en normas internacionales; de lo contrario, la comercialización del grano se limitaría al mercado local. Un conjunto de cambios en los precios o en las normas llevarán a cambios institucionales diferentes en la sociedad. Estos cambios también están relacionados con la promoción de un producto.

La FAO y Aladi (2014) sostienen que el gobierno boliviano promueve el consumo y la producción local de quinua, lo cual puede tener un impacto positivo en el mercado internacional. El Gobierno central promueve la quinua en el mercado nacional mediante el consumo del grano en los desayunos escolares y en el subsidio universal de lactancia. La promoción en el mercado internacional se da a través de la quinua ecológica producida tradicionalmente destacando las propiedades nutricionales que tiene. Según Klein (2001), las marcas necesitan publicidad constante para mantener su posición en el mercado. En el caso de la promoción de la quinua real ecológica boliviana, ésta tiene que seguir una secuencia promocional de iniciativa estatal y empresarial para la expansión del mercado nacional e internacional.

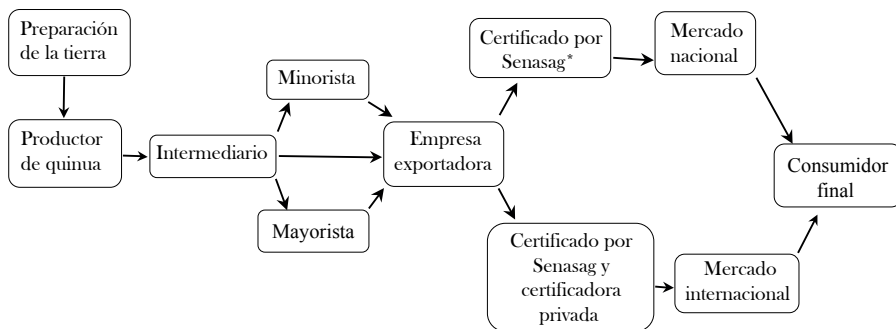
⁴ Sobre el tema, Cruz, Joffre y Winkel mencionan: "...en el mercado de comercio justo, algunos expertos en el tema han indicado que para que el segmento de mercado acompañe esta diferencia y se interese en comprar, tendría que comprender lo que sucede en el Altiplano y lo que está en juego en torno a su sostenibilidad ambiental" (2015: 338).

El marco conceptual de esta investigación se concentra, fundamentalmente, en lo siguiente. Tomta y Chiatchoua señalan que la cadena productiva se refiere a

...todas las etapas comprendidas en la elaboración, distribución y comercialización de un bien o servicio hasta su consumo final. (...) Tiene como principal objetivo localizar las empresas, las instituciones, la operación, las dimensiones y capacidades de negociación, las tecnologías, las relaciones de producción y las relaciones de poder en la determinación de los precios (2009: 149).

Conforman la cadena productiva productores, intermediarios, empresas exportadoras e instituciones que certifican el grano, hasta la circulación de la quinua en el mercado (figura 1).

Figura 1. Cadena productiva de la quinua ecológica



Fuente: Elaboración propia.

* Senasag: Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria

Las empresas procesadoras de alimentos compran quinua a productores e intermediarios. Los productores otorgan su producto a las empresas, esta acción es una subsunción formal del trabajo al capital (Paz, 1995). Es decir, las procesadoras de alimentos no pagan salario ni beneficios sociales a sus proveedores.

Las instituciones (públicas y privadas) forman parte del proceso de la cadena productiva. Para la circulación del grano en el mercado internacional, las certificadoras privadas verifican la calidad del producto. Los cultivos que circulan dentro del mercado ecológico están libres de agroquímicos y los productores cuidan el medio ambiente así como la salud del consumidor

final (Laguna, 2002: 146). El propósito es expandir el consumo de quinua ecológica a nivel nacional e internacional promocionando el grano con el sello boliviano.

METODOLOGÍA

En la investigación se aplicó la metodología cualitativa, mediante la observación sociológica y la técnica bola de nieve. Se realizó la revisión y el análisis de documentos (investigaciones, diagnósticos, fuentes hemerográficas y estadísticas) referidos a la temática de la quinua. Se realizaron 29 entrevistas semiestructuradas a los actores sociales involucrados en la definición de los precios de la quinua; entre ellos, están productores, intermediarios y funcionarios de instituciones públicas y privadas. En detalle, se realizaron ocho entrevistas a productores de quinua ecológica, nueve entrevistas a intermediarios intra y extra comunidad, y 12 entrevistas a representantes de instituciones públicas y privadas.

Con la observación sociológica y la técnica bola de nieve se encontró a tres informantes clave⁵. También se tomó contacto con una productora de quinua de Salinas de Garci Mendoza (departamento de Oruro), que reside en el municipio de El Alto (departamento de La Paz)⁶, quien ayudó a contactar a la procesadora y exportadora de alimentos Sindan Organic SRL⁷. También se solicitó información al Senasag⁸ acerca de la sanidad e inocuidad de la quinua. Esta institución proporcionó datos sobre el Consejo Nacional de Producción Ecológica (CNAPE)⁹ y sus funciones. El CNAPE, por su parte, facilitó información sobre las certificadoras privadas encargadas de validar

5 Doña Irma, productora de quinua ecológica; don Antonio, productor y comercializador de quinua ecológica; y el ingeniero Carlos Condarco, coordinador del Sistema Participativo de Garantía (SPG).

6 Doña Irma produce quinua ecológica (2 a 10 tareas por año, equivalente a media y tres hectáreas, respectivamente) destinada a la exportación mediante la procesadora y comercializadora de alimentos Sindan Organic SRL.

7 Es una empresa que comercializa alimentos orgánicos a nivel nacional e internacional. La planta procesadora de alimentos tiene su oficina central en la ciudad de El Alto y cuenta con almacenes en los departamentos de Santa Cruz y Chuquisaca.

8 El Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria es una institución que certifica la inocuidad y sanidad de los alimentos. Certifica alimentos para el mercado nacional e internacional, y, además, otorga un número de lote para el mercado nacional.

9 Esta institución depende del Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras. Se dedica a planificar, normar y promover la agricultura ecológica en Bolivia.

la producción ecológica para la exportación. Se visitó, por último, al Centro Internacional de la Quinua (CIQ)¹⁰, que brindó un panorama general de las certificadoras privadas Bio Latina y Boliviana de Certificación (Bolicert), y del rol de las instituciones públicas.

La observación sociológica permitió utilizar la etnografía en la feria ecológica de la estación del Teleférico Rojo, ubicada en la zona norte de la ciudad de La Paz, donde se encontró a los productores. También se visitó ferias¹¹ de ciudades intermedias, situadas en Challapata, Lahuachaca y Patacamaya, donde se puede localizar a los intermediarios. En ambos grupos, se observó el uso del espacio y la relación vendedor (productor)-intermediario y el establecimiento de precios. También se hizo un seguimiento a la evolución de los precios mediante fuentes hemerográficas (periódico *La Razón*) desde el año 2000 hasta el 2017.

La investigación también se respalda con datos cuantitativos. Se utilizaron datos del Censo Agropecuario (INE, 2013) sobre la exportación (volumen y precio) de la quinua, información obtenida del Instituto Nacional de Estadística (INE) y de la Cámara de Exportadores (Camex). Se realizó una revisión hemerográfica (en dos medios impresos, *La Razón* y *Página Siete*, del 2000 hasta el 2017) para analizar la evolución y el acompañamiento del Estado en la promoción de la quinua. Se encontró información en los años 2000, 2002, y de 2012 a 2016.

A continuación, se exponen los principales hallazgos obtenidos durante la investigación acerca de la cadena productiva de la quinua, referidos a la producción, los intermediarios y la comercialización del grano de quinua y, finalmente, las instituciones y normativas de certificación.

PRODUCCIÓN DE LA QUINUA

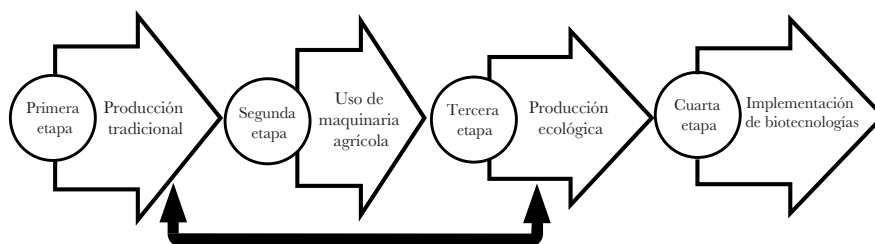
Existen diferencias en el altiplano boliviano con relación al tamaño de la superficie cultivada. Según Rojas, Soto y Carrasco (2004), en el Altiplano norte, cada productor tiene no más de una hectárea en producción a diferencia del Altiplano central y sur, donde los productores tienen bajo cultivo de tres a 10 hectáreas.

10 El Centro Internacional de la Quinua fue creado el año 2013 (Año Internacional de la Quinua). Bolivia es la sede mundial del CIQ.

11 Se ingresó a las ferias de Challapata, Patacamaya y Lahuachaca, seis, 10 y siete veces, respectivamente; en los meses de junio a septiembre de 2016, agosto de 2017 y marzo de 2018.

Se identificó la existencia de cuatro etapas por las que atraviesa la producción de quinua (figura 2). La primera está constituida por el cultivo tradicional, donde los productores acudían, en algunos casos, a ofrendas. Del Castillo y Bosque (2013) mencionan que la lectura de la posición de las estrellas servía para prevenir desastres en las cosechas. La segunda etapa es la implementación de tecnologías novedosas para los productores, como el arado a disco y el tractor, dejando atrás la producción tradicional.

Figura 2. Etapas de producción de la quinua



Fuente: Elaboración propia con base en Aroni, Cayoja y Laime (2009), Izko (1992), Laguna (2011), Morales *et al.* (2011), Quiroga *et al.* (2011) y en el trabajo de campo.

Una tercera etapa está constituida por la concientización de los productores quinueros. Sin embargo, por la demanda de quinua ecológica, los productores se han visto obligados a retornar a la primera etapa; pero esta vez cada productor toma en cuenta que si quiere vender y exportar quinua tiene que cultivar adecuadamente.

El productor evita todo tipo de contacto con agentes tóxicos, agroquímicos, fungicidas, entre otros, debido a que la producción ecológica está sujeta a normas que señalan el cumplimiento del cuidado del medio ambiente, entre ellas: a) no uso de agroquímicos, b) rotación de cultivos, c) descanso de las áreas de cultivo¹², y d) no uso de maquinaria (arado a disco) que remueva la capa arable del suelo. Así, el productor quinero tiene que dar cumplimiento a estos criterios de producción ecológica para que su cultivo sea considerado como tal. En la última etapa, han surgido nuevas formas de

¹² El descanso del área de cultivo se determina por el nivel de agroquímicos implementados en el suelo. Según las normas ecológicas nacionales e internacionales, el descanso dura de uno a cuatro años. Si la tierra está demasiado desgastada, expertos recomiendan que el descanso sea de hasta cincuenta años.

producción ecológica, pero los productores tienen miedo de implementar tecnología moderna en los cultivos de quinua.

La producción ecológica ha llegado a especializar a los productores, quienes ahora preparan bioinsumos y adecúan herramientas para la siembra, cosecha y poscosecha. Esta forma de producción es apreciada en el mercado internacional, pero no sucede lo mismo a nivel nacional o local. Los productores también ofertan quinua a los intermediarios mediante el rescate del grano.

INTERMEDIARIOS Y COMERCIALIZADORES DEL GRANO DE QUINUA

La quinua es comercializada hace más de dos décadas en el mercado nacional y con más aceptación por los consumidores extranjeros. Con la apertura de un mercado de exportación y precios ascendentes, los productores han decidido sumergirse en la expansión de la frontera agrícola (Izko, 1992; FAO y Aladi, 2014; Morales *et al.*, 2011). La intervención de los intermediarios, que en sus inicios acortaban distancias entre productores y rescatadores de quinua, ha dado paso a la comercialización del grano. Actualmente, los intermediarios compran quinua para luego venderla a las empresas que benefician (limpian) el grano para la exportación.

A su vez, el mercado internacional y el nacional permiten a los intermediarios la compra-venta de quinua en comunidades y ferias. El pequeño productor vende la quinua por libra a los intermediarios en las ferias; estos últimos son los que establecen los precios de compra de este grano. A continuación, revisamos las ferias que se realizan en Patacamaya, Lahuachaca y Challapata.

Tipos de intermediación en las ferias

En la investigación se construyó y definió los tipos de intermediarios: los intra comunales y los extra comunales. En el primer grupo están los minoristas, quienes compran de los productores hasta 10 quintales de quinua por feria semanal. A este grupo de actores se los encuentra en las ferias de Patacamaya, Lahuachaca y Challapata. Por otro lado, están los intermediarios extra comunales, que no son productores; ellos compran quinua al productor y venden el grano a los mayoristas. El surgimiento de los intermediarios se

da mediante un trabajo informal que genera ganancias inmediatas. Los intermediarios comienzan comprando aproximadamente 12 quintales por feria (Edwin Marca, intermediario en la feria de Lahuachaca, 20-7-2016). La venta de quinoa le permite al intermediario acceder a mayores ganancias e incrementar su capital de inversión.

Las ferias de Patacamaya y Lahuachaca

La feria de Patacamaya tiene una estructura particular los días domingos, el comercio se desarrolla a cinco minutos (en transporte) del centro urbano del municipio de Patacamaya. En la entrada de la feria, se encuentra la venta de camélidos, ovejas, llamas y cabras, así como también la venta de ropa usada.

En la figura 3, se puede observar la intermediación de la quinoa. El productor no vende más de una arroba al intermediario. También se puede ver que al intermediario no le interesa la separación de la quinoa, debido a la importancia de la acumulación del producto. Mientras más quinoa se obtenga por feria, mayores serán las ganancias.

Figura 3. Compra y venta de quinoa en la feria de Patacamaya (3 de julio de 2016)



Fotografía: Tania Durán.

La obtención de quinoa por parte de los intermediarios oscila entre media arroba y cien quintales por feria. En el trabajo de campo reali-

zado¹³, se corroboró la cantidad que compra y vende un intermediario. Doña Andrea (ver figura 3) es intermediaria extra comunal minorista; ella recolecta quinua de los productores desde media arroba hasta completar los cien quintales del grano por feria. La quinua acumulada por feria es trasladada a la procesadora de alimentos Princesa, ubicada en la ciudad de El Alto. Don Edwin (feria Lahuachaca) es intermediario intra comunal minorista; él comenta que en cada feria (miércoles y sábado) compra, por lo menos, cinco quintales de quinua. La cantidad que compra varía en la temporada de cosecha, que comprende los meses de mayo a julio. Durante esos meses, los productores no venden a los intermediarios todo lo cosechado, porque esperan la temporada de poscosecha, que es cuando sube el precio del grano.

Si las tierras donde se está cultivando la quinua no han sido utilizadas anteriormente, la cantidad a cosechar por hectárea es de 10 quintales por hectárea aproximadamente. En el altiplano paceño, los productores cultivan hasta tres hectáreas, lo que podría dar un total de 30 quintales por año teniendo en cuenta que se ha producido ecológicamente, dejando de lado la producción convencional. Si el productor tiene anualmente un total de 30 quintales, cada mes venderá dos quintales. El 2016, entre los meses de agosto y septiembre, la quinua subió de precio, el tiempo de cosecha había terminado, pero el productor continuaba vendiendo quinua a los intermediarios en las ferias.

Como se señaló anteriormente, los intermediarios son los que definen el precio de compra de la quinua a los productores. Éstos, en el momento de adquirir el producto, sólo preguntan al productor cuánto de quinua tienen para vender y la compran a 160 bolivianos por quintal (julio de 2016). Hay variación de precios según la calidad del grano; en este artículo, nos basaremos solamente en la quinua blanca.

El cuadro 1 refleja los precios que los intermediarios manejan en las ferias de Patacamaya y Lahuachaca. El precio se define por el nivel de limpieza y el tamaño del grano, y no por el modo de producción.

13 La recolección de información primaria, en el caso de los intermediarios, se realizó entre junio de 2016 y agosto de 2017.

Cuadro 1. Precios del quintal de quinua blanca en temporada de cosecha, según tamaño y limpieza del grano

Tamaño del grano / limpieza	Pequeño (en Bs.)	Mediano (en Bs.)	Grande (en Bs.)
Quinua con impurezas	160	170	180
Quinua limpia	170	190	300

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas a intermediarios de las ferias de Patacamaya y Lahuachaca (3 al 20 de julio de 2016).

Existe una variación de precios durante los meses de cosecha (mayo a julio), temporada en la cual los productores continúan acumulando el grano. Por la sobreoferta que presenta la quinua, el precio es equivalente a 170 bolivianos por quintal (grano pequeño y limpio); mientras que el grano grande sin impurezas se logra vender hasta en 300 bolivianos el quintal. Entre los meses de agosto a abril, los precios tienden a incrementarse levemente por la temporada de poscosecha. Es decir, los precios suben relativamente debido a la poca oferta del producto. En el cuadro 2, se observa los precios de la temporada de poscosecha.

Cuadro 2. Precios del quintal de quinua blanca en temporada de poscosecha, según tamaño y limpieza del grano

Tamaño del grano / limpieza	Pequeño (en Bs.)	Mediano (en Bs.)	Grande (en Bs.)
Quinua con impurezas	170	190	300
Quinua limpia	180	230	350

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas a intermediarios de las ferias de Patacamaya y Lahuachaca (11 al 21 de agosto de 2016).

Los productores ofertan quinua blanca limpia en la temporada de cosecha cuando el precio oscila entre los 170 y 300 bolivianos. En la etapa de poscosecha, los productores guardan la quinua para venderla durante los nueve meses que restan, hasta la siguiente cosecha. En esta etapa, el precio tiende a incrementarse: si se hace una comparación entre los cuadros 1 y 2, el precio del quintal de quinua se incrementa desde 10

hasta 50 bolivianos. Como se observa, hay un descenso de los precios de la quinua en las ferias por la temporada de cosecha. Por ello, los productores de quinua guardan el grano en el tiempo de cosecha y así tienen la opción de regateo después.

La feria de Challapata

Existen diferencias en la forma de adquisición de la quinua, en términos de la cantidad que cada grupo requiere. Si bien los productores son los menos beneficiados por la venta del grano, sin productores no habría quienes se beneficien de la comercialización del producto.

Los productores conocen los precios de la quinua en el mercado. Cuando el precio del grano asciende, los productores tienen la oportunidad de regateo en la temporada de poscosecha. Es así que los productores ecológicos están asumiendo la postura de una economía campesina. Es decir, ofertan el grano en función a sus necesidades y esperan la temporada de poscosecha para vender su producto; en la temporada de poscosecha los productores deciden el precio de venta. Sin embargo, en general, el precio está determinado por las empresas procesadoras de granos.

Podemos precisar que hay una importante ‘apropiación del trabajo campesino’ (Paz, 2009) por parte de los intermediarios. Los pequeños productores no tienen las condiciones de transporte para internar un quintal de quinua en la ciudad de El Alto. Ellos son conscientes de los precios de compra que los intermediarios manejan. Los productores tienen la capacidad de comercializar en las ferias locales y en las acopiadoras en las comunidades, así como también tienen la necesidad de obtener dinero de inmediato. Si bien los productores de quinua necesitan dejar de depender de los intermediarios, para ello tendrían que tener las condiciones (transporte y volumen de quinua) para trasladar el grano hacia las empresas exportadoras. Si un productor no cuenta con transporte y, además, el producto es menor o igual a 10 quintales, entonces tendrá que acudir a los intermediarios.

Hay diferencias en el rescate de la quinua. Los intermediarios que provienen del altiplano paceño (provincia Aroma) se han establecido como rescatadores minoristas. Los intermediarios intra comunidad se benefician de la compra de quinua al productor y la venta del grano al intermediario mayorista. En la región del intersalar (Oruro y Potosí) existen intermediarios

intra comunidad. Este grupo está compuesto por padres, abuelos, tíos y compadres que producen quinua. En esta región, también existen intermediarios extra comunales; este grupo social no cultiva y tampoco tiene familiares cercanos que se dediquen a la producción de quinua. Los intermediarios extra comunidad van a la feria de Challapata a captar clientes, se los reconoce porque se transportan en vagonetas costosas. Los intermediarios extra comunidad provienen mayormente de la ciudad de La Paz. La feria de Challapata se convierte, así, en un espacio de comunicación para los intermediarios.

Acopio y beneficiado de la quinua

El acopio de la quinua y el beneficiado (limpieza) del grano es importante, debido a la remoción de impurezas que contiene el mismo. Las empresas exportadoras adquieren alrededor de 600 toneladas de quinua por mes¹⁴. Los pequeños productores que no tienen transporte ni recursos económicos para el traslado recurren a los intermediarios de quinua ecológica. Las empresas, como Sindan Organic SRL., compran a los intermediarios que recogen quinua de productores ecológicos. La empresa se encarga del análisis de pesticidas, del procesamiento y del empaquetado de la quinua para su exportación. Estos tres actores sociales involucrados presentan una transferencia del valor del producto y de las ganancias acumulada. Queda claro que cuando el productor o el intermediario entrega el producto a la empresa, ésta es la más beneficiada porque no paga beneficios sociales.

La crisis económica del pequeño productor de quinua está en función del precio con el que compran las empresas, debido a que éste no tiene control ni decisión sobre los precios del mercado. En el mercado ecológico, las empresas definen el precio de la quinua en función del mercado internacional, y los intermediarios definen el precio en el mercado nacional para el grano convencional y el ecológico, aunque el productor tenga la opción de regateo en la temporada de poscosecha.

14 En la procesadora de alimentos Sindan Organic SRL, tienen 1.800 toneladas por mes, de las cuales 600 están destinadas al embarque, 600 son procesadas y las restantes 600 se acopian en el almacén.

En el año 2017, el mercado ecológico se ha ampliado y ahora es más exigente. El país de destino (compradores) realiza un control fitosanitario¹⁵ del grano. El control de plagas y hongos o, como lo denomina la Organización Mundial de la Salud (OMS), el control fitosanitario, es lo que cuida la salud pública. Las normas de fitosanidad varían de acuerdo al requerimiento del país comprador.

INSTITUCIONES Y NORMATIVAS DE CERTIFICACIÓN ECOLÓGICA

La circulación de productos en el mercado ecológico requiere la certificación como cultivo orgánico, que se basa en normas internacionales. En 1996, se crea Bolicert (Boliviana de Certificación), promovida por la Asociación de Organizaciones de Productores Ecológicos de Bolivia (AOPEB) (Jaldín, 2010). Recién nueve años después se implementa una institución que controla, valida y certifica el producto orgánico a nivel nacional, el CNAPE. El Senasag y el CNAPE son las instituciones vinculadas a la producción del cultivo de productos ecológicos, en las condiciones fitosanitarias requeridas.

Quinua para el mercado internacional

La quinua es comercializada a nivel mundial como producto orgánico (cuando se ha producido de manera ecológica). Esta variedad tiene una certificación fitosanitaria otorgada por la autoridad competente de cada país y que se basa en los requisitos que exige cada lugar de destino.

En la dirección de Sanidad Vegetal dependiente del Senasag, los funcionarios realizan inspecciones para validar la circulación de quinua en el mercado internacional. El Senasag emite una certificación fitosanitaria de acuerdo a la resolución administrativa N° 163, del año 2005.

15 “En las diversas reglamentaciones nacionales que clasifican los productos de origen vegetal, según su grado de riesgo fitosanitario, la quinua en grano es considerada un producto de riesgo intermedio. Si bien los procedimientos de control difieren en cada mercado de destino, tienen algunos rasgos en común. Por un lado, en la mayoría de los mercados se exige un permiso fitosanitario de importación que debe ser tramitado en la autoridad nacional competente del país comprado. Por otro, se exige un certificado expedido por la autoridad competente del país de procedencia que acredite las buenas condiciones sanitarias del producto en el momento del embarque” (FAO y Aladi, 2014: 23).

La emisión del certificado fitosanitario se basa en las normas ISO¹⁶ de cada país. A nivel mundial, cada país tiene su normativa de importación y exportación de productos. Las normativas mencionan, por ejemplo, que las plagas no tienen que estar presentes en un producto orgánico.

Para que el Senasag emita un certificado fitosanitario de circulación, el comercializador tiene que cumplir con los siguientes requisitos: NIT (Número de Identificación Tributaria), licencia municipal, croquis de ubicación de sus almacenes, fotocopia del carnet del propietario o representante legal, y un pago de 400 bolivianos por el registro válido por dos años. Para el certificado de exportación, tiene que presentar factura comercial de exportación, lista de empaque, boletas bancarias por el servicio que brinda el Senasag y la carta de inspección que emite el Senasag.

Quinua para el mercado nacional

El grano de quinua real primero conquistó el mercado internacional y luego se ocupó del mercado local (Winkel *et al.*, 2014). Al respecto, la circulación de la quinua en el mercado nacional está limitada por la poca población que consume productos ecológicos. De hecho, el consumo de quinua por la población nacional está orientado a productos procesados y mezclados con otros cereales. Aun así, el consumo de 1,4 kilogramos de quinua por persona (Edgar Soliz, Director del CIQ; en Cuiza, 2016) anualmente está generando un mercado interno capitalista basado en la producción ecológica.

La población boliviana tiene un acceso limitado al consumo de productos ecológicos. Las empresas exportadoras priorizan la ganancia que obtendrán vendiendo quinua orgánica en el mercado internacional y no así en el mercado local. La falta de consumo de productos ecológicos en el mercado local ha llevado a las empresas procesadoras exportadoras de alimentos a buscar otros nichos de mercado.

Dentro de la producción y certificación ecológica a nivel nacional, está el CNAPE; esta institución otorga el sello de producto ecológico solamente para el mercado nacional, por lo que promueve la producción y el

16 “Las normas ISO son el conjunto de normas internacionales industriales y comerciales que emite la Organización Internacional para la Estandarización (ISO). Para el procesamiento de los productos alimenticios que permite identificar riesgos y peligros durante la producción, es importante certificar en HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control), cuya base son las Buenas Prácticas de Manufactura. (BPM)” (Aroni *et al.*, 2009: 96).

consumo de cultivos ecológicos dentro del país. Asimismo, esta institución incentiva a los productores hacia el cultivo orgánico en sus comunidades. La producción ecológica está regulada por la Ley N° 3525 para el mercado nacional (República de Bolivia, 2006). También se ha elaborado la norma técnica nacional de los Sistemas Participativos de Garantía (SPG) para el comercio nacional y/o local en el proceso de producción agropecuaria y forestal maderable ecológica. Tanto la Ley como la norma técnica son reguladoras de la producción ecológica para el mercado nacional.

El Sistema Participativo de Garantía¹⁷ avala el cultivo de productos ecológicos (no incluye productos convencionales). En éste se realiza la evaluación, la autoevaluación y la calificación. Se dividen en transición 1, 2 y 3; en cada una de estas etapas, se lleva a cabo un control y una garantía entre productores. Pero esa garantía tiene valor a nivel nacional, no a nivel internacional (Carlos Condarco, ingeniero, CNAPE, 30-3-2016). Los productores, las asociaciones, las comunidades y los municipios eligen cuándo conformar un SPG. Internamente nombran un comité de garantías junto con sus evaluadores y su representante SPG; el(la) evaluador(a) verifica el sistema productivo de los(as) productores(as) en el área de cultivo, en base a la norma técnica nacional SPG. Para dar un ejemplo, en la estancia de Conchamarca, del municipio de Sica Sica de la provincia Aroma, junto a otras 23 comunidades y sus respectivos representantes, se realiza la elección y conformación de los integrantes del SPG (figura 4). Los productores de esta estancia comentan que

...los evaluadores son los que hacen la inspección de campo. Van con una ficha de inspección y van haciendo preguntas a algunos productores (...) pidiendo los datos: cómo hacen el control de plagas, cómo hacen el abonamiento, qué prácticas ecológicas (Carlos Condarco, ingeniero, CNAPE, 3-4-2016).

Además, explican que instituciones no gubernamentales como Agrecol¹⁸ realizan capacitaciones acerca del cuidado del ecosistema (don Basilio Quispe, representante de una SPG, estancia Conchamarca, 14-8-2016). Los talleres de capacitación que el CNAPE organiza se basan en un calendario

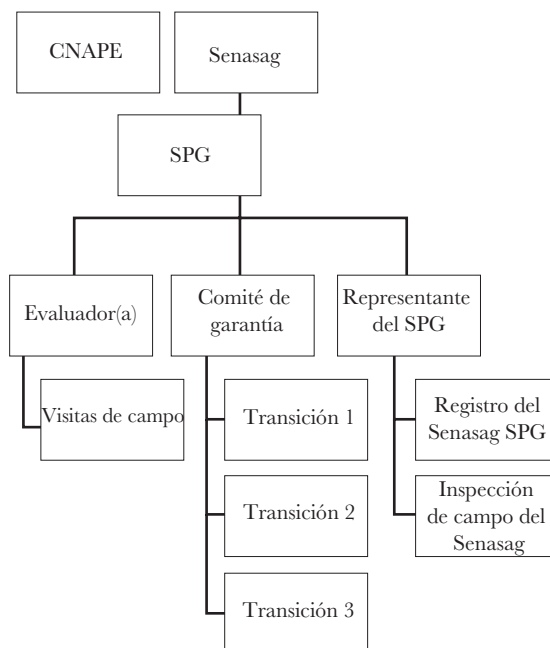
17 En Bolivia, funcionan 73 SPG que cultivan productos ecológicos. El departamento de La Paz tiene 38 SPG que producen papa, hortalizas, quinua, variedades de café, maca, frutas, té y chocolate (entrevista al ingeniero Carlos Condarco, CNAPE, 05-1-2018).

18 Institución no gubernamental que promueve la “revolución verde”.

...que tenemos que cumplir, en el mes de agosto ya estamos entrando con el tema de talleres [de capacitación] (...) sobre lo que son la preparación ecológica de los suelos, incorporación de abono orgánico que son derivados del estiércol de los animales de corral, eso está en el mes de agosto. El UC-CNAPE [Unidad de Coordinación] está viniendo con esos talleres (Oscar Colque, ingeniero y productor de quinoa ecológica, 30-7-2016).

Estos talleres ayudan a los productores a reconocer los problemas que el uso de agroquímicos genera en los cultivos.

Figura 4. Estructura de la conformación del SPG



Fuente: Elaboración propia con base en el trabajo de campo (marzo de 2016).

Instituciones privadas

Las certificadoras privadas también son conocidas como certificadoras de tercera parte. Son empresas acreditadas a nivel internacional que cumplen con normas internacionales de producción ecológica. Estas empresas otorgan certificación para la exportación de productos ecológicos. En Bolivia, hay

cuatro certificadoras privadas: IMOcert Latinoamérica Ltda. (ubicada en Cochabamba), Bolicert, Bio Latina y Ceres (ubicadas en La Paz).

La representante de Bio Latina en Bolivia considera que no se puede controlar desde la siembra hasta la cosecha. La empresa cobra 150 dólares por día de trabajo, esto puede ser pagado por un productor o por varios productores (ver cuadro 3). La empresa asegura su confianza en los productores desde el barbechado hasta la cosecha. Bio Latina realiza una visita planificada y otra adicional o “de sorpresa”. La visita planificada es el resultado de un acuerdo entre productores y la certificadora, donde se fija una fecha para la visita en la parcela. La segunda inspección es adicional, no está planificada y se realiza durante o después de la cosecha¹⁹.

Cuadro 3. Precio de certificación, por cantidad de productores.

Empresa	Bio Latina	Bio Latina	IMOcert Latinoamérica Ltda.	Bolicert	Ceres
No. productores	1 a 20	20 a 300	20	1 a 50	
Costo/día de trabajo (en \$us)	150	150	240	175	300
Certificado para la Unión Europea (en \$us)	650	850	850		
Certificado para Estados Unidos (en \$us)	450	650	650		
Certificado nacional (en \$us)	250	350			
Total a pagar (en \$us)	1.500	2.000	1.760		
Pago por productor (en \$us)	75	6,7	88		

Fuente: Elaboración propia con base en la entrevista a Micaela Cabrera, Gerente de Bio Latina (abril de 2016 y junio de 2017).

¹⁹ La visita no programada, cuando los técnicos de las certificadoras realizan una inspección sorpresa antes de la cosecha, se debe a la aparición de plagas o gusanos en las plántulas del grano como consecuencia de las lluvias. Para combatir las plagas, los productores tienden a usar agroquímicos. Entonces, los técnicos, para garantizar la producción ecológica, realizan una inspección en la parcela y verifican qué productos están utilizando los agricultores para la fumigación.

En el cuadro 3, Bio Latina cobra por la emisión de tres certificados, dos internacionales y uno nacional, un total de 1.500 dólares a 20 personas; cada uno paga 75 dólares por la certificación de su parcela anualmente y la renovación del certificado se realiza cada año. Si el número de productores (asociación, comunidad, municipio) oscila entre 20 y 300, el pago de la certificación es de 2.000 dólares; en éste, cada productor (si son 300 asociados) aporta 7 dólares, aproximadamente, para que su parcela sea certificada. En el caso de IMOCert Latinoamérica Ltda, la emisión de dos certificados internacionales para 20 personas tiene un costo de 1.760 dólares; cada productor cancela 88 dólares, aproximadamente, para que su parcela sea certificada.

Otra de las certificadoras de carácter privado es Bolicert. Esta institución trabaja con productos en transición 1, 2, 3 y 4, y cada transición implica un año. Durante el primer año, el suelo tiene que descansar, rotar con otros cultivos y no se debe usar maquinaria (arado a disco) ni agroquímicos. Países como Canadá consideran a un producto como ecológico desde el segundo año (transición 2). Para la Unión Europea, un producto es ecológico cuando el suelo ha descansado y se ha realizado la rotación de cultivos durante tres años. Los países asiáticos, como Japón, consideran un producto como ecológico después de cuatro años (rotación de cultivos y descanso de suelos). Bolicert realiza inspecciones en las áreas de producción desde el primer año, cuando el productor decide cultivar ecológicamente. Cabe aclarar que los productores deciden sembrar quinua en función a los requerimientos de cada país.

Una de las ventajas de la agricultura ecológica es el destino de los productos a mercados específicos, como el europeo, los que en el marco del comercio justo, ofrecen el sello FLO (por sus siglas en inglés, Organización Internacional de Certificación de Comercio Justo). El sello FLO busca ayudar a los productores desfavorecidos, fortalecer el trabajo comunitario y apoyar el manejo de los recursos naturales (Laguna, s.f.: 7). Por su parte, Sindan Organic SRL trabaja con productos destinados a los mercados solidarios y de comercio justo:

...cuando el cliente compra este producto, compra con precio adicional en una prima que va directo al productor agrícola. Obviamente, el monto lo paga aquí [el comprador]... ese monto que corresponde al productor, le están pagando eso al productor, eso es el comercio justo (Thania Huayllani, ingeniera y gerente comercial financiera de Sindan Organic SRL, 19-8-2016).

Las instituciones públicas y privadas validan y certifican la calidad de la quinua u otro producto destinado al mercado ecológico internacional. Para acceder al mercado ecológico, los productores y procesadores tienen que cumplir con las normas ISO. Estas normas señalan el cuidado del medio ambiente, la implementación de bioinsumos, así como el uso de herramientas tradicionales. Los agricultores tienen que cumplir con el descanso del suelo y la rotación de cultivos en transición 1, 2, 3 y 4, dependiendo del país al que se quiera exportar el grano. Cabe aclarar que el Senasag y las certificadoras privadas certifican la quinua para el mercado ecológico internacional. Para el mercado nacional, el CNAPE promueve la producción ecológica, mientras que el Senasag realiza la inspección del producto y asigna un número de lote para la circulación del producto a nivel nacional.

Los productores de quinua (residentes en las zonas de cultivo) se inclinan por la producción ecológica. La rotación de suelos, el descanso de cultivos y el no uso de agroquímicos incrementa el rendimiento (quintal por hectárea) en la producción. Los productores de la región del Altiplano paceño, inicialmente, producen quinua bajo el SPG; luego, buscan una certificadora privada que valide y certifique el grano para su exportación. Existen diferencias en los precios de la quinua convencional y la ecológica.

Promoción estatal

Con base en la revisión hemerográfica sobre el tema, enfocada en los años 2000 a 2017, se identificó el proceso de promoción de la quinua en los gobiernos de turno. En el último trimestre del año 2000, el emprendimiento privado y el Ministerio de Salud incorporaron la quinua al programa de fortificación de harinas, promoviendo el consumo del grano en la población boliviana. A mediados del año 2002, el Presidente de turno, Jorge Quiroga, junto a sus ministros de Desarrollo Económico, Comercio Exterior y Agricultura, y representantes de la producción y comercialización de quinua firmaron un acuerdo referido al comercio del grano. El acuerdo indicaba que la competitividad es fundamental para el desarrollo del país (*La Razón*, 24-7-2002). De esta forma, el Estado boliviano, en la gestión 2002, promovió la quinua de forma discursiva. El emprendimiento de promoción del grano lo realizaron el sector privado y las asociaciones de productores quinueros.

Por iniciativa de los productores de quinua, el año 2003 se realizaron ferias agropecuarias que mostraban el potencial del grano. El año 2004, gracias al emprendimiento de empresas privadas y asociaciones, Bolivia participó en la Feria Internacional de Alimentos y Bebidas Biofach²⁰, realizada en Alemania, promocionando el grano andino. En contraparte, los gobiernos de turno no insertaban políticas de apoyo en la promoción de la quinua.

Desde el año 2005, el Estado boliviano parte de una formalidad para promover el consumo de la quinua. La promoción fue realizada por el presidente Evo Morales, quien impulsó el consumo del grano a nivel nacional e internacional (Farfán, 2013). El argumento institucional utilizado es que Bolivia produce quinua real, la cual no se produce en ninguna parte del mundo, y que el Estado tiene que tener la capacidad de mostrar a la comunidad internacional que la quinua es un alimento superior (Gustavo Clavijo, Director Ejecutivo del CIQ, 4-5-2015). La promoción que realiza el Estado es un incentivo para que la población boliviana y extranjera consuma quinua.

Desde el año 2000 hasta el 2010, los gobiernos de turno no contaban con políticas de promoción ejecutadas de manera oficial. Desde el año 2010 hasta el 2017, el Estado boliviano viene promocionando la quinua a través de la incorporación del grano en programas como el subsidio universal y el desayuno escolar. Mientras que Perú sí cuenta con políticas de promoción de la quinua en ámbitos de la producción *in situ*, la gastronomía y el turismo. Estos tres aspectos son importantes para el vecino país, para captar potenciales compradores (países) de quinua a menor precio que Bolivia. Por su parte, el Estado boliviano, hasta la fecha, no ha patentado el nombre de “quinua real” como producto boliviano, por lo que se presenta un problema:

La quinua ‘real’ ha sido registrada como marca europea por la empresa Euro-nat-Priméal. Consiguientemente, toda empresa europea o exportador boliviano que desee realizar la promoción de la quinua ‘real’ en este mercado no podrá hacerlo o deberá pagar derechos de propiedad intelectual a esta empresa que está monopolizando la venta de quinua en Europa... (Laguna, 2002: 151).

20 La participación de Bolivia en ferias internacionales, como Biofach, se lleva a cabo desde inicios de los años 2000.

El denominativo “quinua real”, grano que solamente se produce en la zona intersalar de Bolivia, es utilizado a nivel nacional como marca de producto. Para la exportación de quinua, empresas como Sindan Organic SRL ofertan el grano como “real andina” y para la circulación nacional como “sabor andino”. En estas condiciones, el pequeño productor, sobre todo, busca formas de comercializar y promocionar la quinua a través de ferias ecológicas.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Los hallazgos encontrados en el trabajo de campo de esta investigación develan diferencias cualitativas entre la región intersalar (Oruro y Potosí) y la región del altiplano paceño (provincia Aroma) en cuanto a la producción y la comercialización de la quinua blanca. La participación de los intermediarios en las ferias del altiplano paceño y la feria del intersalar presenta también características diferenciadas. Así también existen diferencias en la certificación del grano para su circulación nacional y fuera de las fronteras.

Apoyados en el trabajo de campo realizado, se puede concluir que, de los actores (productores, intermediarios, exportadores) que participan en la cadena productiva, los agricultores retienen el menor porcentaje del precio global de la quinua. El año 2014, el precio de exportación del quintal de quinua ascendía a un total de 4.664 bolivianos, del cual el productor se quedaba con el 18% de los beneficios, el intermediario el 24,4% y el exportador el 57%. En el precio global de la cadena de intermediarios, las beneficiadas son las procesadoras de alimentos que destinan los granos a la exportación. Los productores de quinua sólo controlan la esfera de producción; del beneficiado (limpieza) se encargan las empresas procesadoras de alimentos. El hecho de que los precios del mercado internacional de la quinua hayan llegado a niveles exorbitantes no implica que los beneficiarios sean los productores, sino que los beneficiarios mayores son otros actores sociales de carácter empresarial. Esta situación obedece a que los productores de quinua no controlan otras esferas más que la de producción. Los productores y comercializadores de quinua ecológica están sujetos al cumplimiento de normas para satisfacer a los mercados de granos orgánicos altamente exigentes.

Con base en las estimaciones sobre los precios de compra y venta de quinua que realiza esta investigación, se inserta como nuevo tema la

rentabilidad en la producción de quinua. Es importante estudiar y analizar este aspecto para ver los beneficios (costo de producción y ganancia) de cada sector social involucrado (productor, intermediario, exportadora).

Algunos autores (Laguna, 2011; Morales *et al.*, 2011; Aroni, Cayoja y Laime, 2009; Jaldín, 2010; Rojas, Soto y Carrasco, 2004) trataron el tema, y mayormente centraron su atención en la producción, el rendimiento, los volúmenes y los precios. Los estudios sobre la quinua no analizan el comportamiento de las instituciones relacionadas en todo ese proceso. La temática de la quinua ha sido estudiada por distintas áreas, pero ninguna estudia las relaciones que se presentan entre productores ecológicos-empresa acopiadora, intermediarios-productores, intermediarios-empresas de acopio.

La contribución central de la investigación es la descripción y el análisis de la participación de las instituciones públicas como privadas en la evolución de la cadena productiva de la quinua en los mercados nacional e internacional. Productores y comercializadores están en la *subsunción formal del trabajo al capital* porque no reciben salarios ni beneficios sociales por parte de las empresas procesadoras y exportadoras de alimentos a nivel nacional e internacional. Por otro lado, el consumo de 1,4 kilogramos *per cápita* de quinua está generando un *mercado interno capitalista* en base a la producción ecológica, lo que implica una recuperación del mercado a nivel nacional. La construcción de tipos de intermediarios devela las interacciones socioeconómicas entre compradores y vendedores de quinua.

En el rubro de la producción de quinua (que no es tema central de la investigación), de manera provisoria se pueden avizorar varios temas de investigación. En la región intersalar y en la región del altiplano paceño hay familias que se dedican al monocultivo de la quinua. Otros productores producen quinua y mediante rotación de cultivos siembran otros productos para el autoconsumo. Sería importante analizar en forma comparativa: sistemas de producción, productividad, uso de mano de obra familiar y extra familiar, procesos de tecnificación y transformación productiva. También se recomienda analizar la incidencia de la demanda de productos ecológicos en la transformación productiva. Por último, la participación de los actores que intervienen en la certificación del suelo para el cultivo de productos ecológicos que son destinados a la exportación son temas poco estudiados en el área social.

BIBLIOGRAFÍA

- Aroni, Juan Carlos; María Cayoja y Marco A. Laime (2009). *Situación actual al 2008 de la quinua real en el altiplano sur de Bolivia*. Oruro: FAUTAPO.
- Azcarrunz, Beatriz (2004). *Un t'inqhu en el mercado: cinco estudios sobre organizaciones económicas de base*. La Paz: CORDAID/SINERGIA.
- Cruz, Pablo; Richard Joffre y Thierry Winkel (eds.) (2015). *Racionalidades campesinas en los Andes del sur: reflexiones en torno al cultivo de la quinua y otros vegetales andinos*. San Salvador de Jujuy: Editorial de la Universidad Nacional de Jujuy/IRD, CEFECNRS/PIEB.
- Cuiza, Paulo (25 de agosto de 2016). "Firman acuerdo para incentivar el consumo de quinua a nivel nacional". *La Razón* [Economía]. Recuperado de http://m.la-razon.com/economia/Firman-acuerdo-incentivar-consumonacional_0_2552144820.html.%2030-08/2016.
- Del Castillo, Carmen y Hugo Bosque (coords.) (2013). *La quinua y la UMSA: avances de investigaciones científicas en celebración del año internacional de la quinua*. La Paz: UMSA/Facultad de Agronomía/Instituto de Desarrollo Regional.
- Farfán, Williams (18 de febrero de 2013). "Evo Morales iniciará el 20 la promoción mundial de quinua". *La Razón* [Economía]. Recuperado de http://www.la-razon.com/economia/Evo-Morales-iniciara-promocion-mundial_0_1781821816.html
- Instituto Nacional de Estadística (INE) (2013). *Censo Agropecuario 2013*. La Paz: INE.
- Izko, Xavier (1992). *La doble frontera: ecología, política y ritual en el altiplano central*. La Paz: Hisbol/Ceres.
- Jaldín, Rossmary (2010). *Producción de quinua en Oruro y Potosí*. La Paz: PIEB.
- Klein, Naomi (2001). *No logo: el poder de las marcas*. Traducción de Alejandro Jockl. Barcelona: Paidós.
- La Razón* (24 de julio de 2002). "Los productores de quinua se juegan por localidad". *La Razón* [Economía], p. A15.
- Laguna, Pablo (2011). *Mallas y flujos: acción colectiva, cambio social, quinua y desarrollo regional indígena en los Andes bolivianos* [Tesis doctoral]. Wageningen University, Wageningen, NL.
- Laguna, Pablo (julio de 2002). "Competitividad, externalidades e internalidades: un reto para las organizaciones económicas campesinas (La inserción de la Asociación Nacional de Productores de Quinua en el mercado mundial de la quinua)". *Debate Agrario* (34), 95-169.

- Laguna, Pablo (s.f.). “Grano pequeño, mercado pequeño, grandes apuestas: estudiando los límites de la regulación estatal francesa del comercio justo a partir del caso de la quinua”. *Comunicación* N° 104.
- Morales, Isabel (coord.); Guillermina Miranda Torrez; Virginia Méndez Pinaya y Carolina Morales Arias (2011). *Producción in situ de biofertilizantes para el cultivo de la quinua*. La Paz: PIEB/Embajada Real de Dinamarca.
- North, Douglass (2006). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Traducción de Agustín Bárcena. 3ra. reimpresión. México, D.F.: FCE.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y Asociación Latinoamericana de Integración (Aladi) (2014). *Tendencias y perspectivas del comercio internacional de quinua*. Santiago de Chile: FAO/Aladi.
- Paz, Danilo (2009). *Estructura agraria boliviana*. 3ra. edición. La Paz: UMSA/Plural editores.
- Paz, Danilo (1995). *Lecciones de sociología rural*. La Paz: Plural editores/CID.
- Quiroga, Carmen Carla (coord.) et al. (2011). *Beneficiado en seco de la quinua. Proyecto de prefactibilidad para el beneficiado en seco de quinua con un lecho tipo surtidor*. La Paz: Embajada Real de Dinamarca/PIEB.
- República de Bolivia (2006). Ley N° 3525 de regulación y promoción de la producción agropecuaria y forestal no maderable ecológica.
- Rojas, Wilfredo (coord.) (2011). *La quinua: cultivo milenario para contribuir a la seguridad alimentaria mundial*. s.l.: FAO, Oficina Regional para América Latina y el Caribe.
- Rojas, Wilfredo; José Luis Soto y Enrique Carrasco (2004). *Estudio de los impactos sociales, ambientales y económicos de la promoción de la quinua en Bolivia*. La Paz: Fundación PROINPA.
- Tomta, Danielle y Césaire Chiatchoua (julio-diciembre de 2009). “Cadenas productivas y productividad de las mipymes”. *Criterio Libre* 7(11), 145-164.
- Vargas, Mario (ed.) (2013). *Congreso científico de la quinua (Memoria)*. La Paz: INIAF/Ministerio de Desarrollo Rural y Tierras/Viceministerio de Desarrollo Rural y Agropecuario/iQuinua/IICA.
- Winkel, Thierry et al. (2014). “Capítulo 5.1.b. Altiplano sur de Bolivia”. En Didier Bazile et al. (eds.). *Estado del arte de la quinua en el mundo en 2013* (pp. 432-449). Santiago de Chile: FAO/Cirad.