

Estándares voluntarios de sostenibilidad en la cadena de valor del café colombiano

Josepa Miquel-Florensa

RESUMEN

El objetivo de este ensayo es presentar el funcionamiento, y evaluar el impacto de los diferentes Estándares Voluntarios de Sostenibilidad (Voluntary Sustainability Standards - VSS) presentes en el mercado de café colombiano. Los objetivos de los estándares son diferentes: por una parte, los estándares promovidos por organizaciones no gubernamentales pretenden asegurar al consumidor las condiciones de producción, mientras que los estándares promovidos por compradores globales añaden a este objetivo la necesidad de establecer relaciones de largo plazo y a lo largo de la cadena de valor para tener estabilidad en su negocio. Respecto a los estándares promovidos por ONGs los resultados más robustos se encuentran en las certificaciones medioambientales y cómo estos estándares tienen impacto positivo en la protección de los ecosistemas. Respecto a los estándares promovidos por los propios compradores, la aún incipiente literatura señala la importancia de la institucionalidad en la implementación de dichos estándares, y el establecimiento de relaciones de largo plazo para que la confianza se establezca entre las partes. El análisis mostró que tanto el compromiso de compra por parte del comprador como la presencia de un intermediario institucional (en este caso la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia) jugaron un papel importante en que más del 40% del valor generado en el punto de exportación llegara a los caficultores.

ABSTRACT

The purpose of this essay is to describe the operation and evaluate the impact of different voluntary standards of sustainability present in the Colombian coffee market. Standards objectives are different: on the one hand, standards promoted by NGOs aim to guarantee to consumers, production conditions, while the standards promoted by global buyers complement this aim with the establishment of long-term relationships along the entire value chain. Regarding the standards promoted by NGOs, the most robust results are found in environmental certifications and their positive impact on ecosystems protection. Regarding the standards promoted by the buyers, the incipient literature still indicates the importance of institutionality in the implementation of the standards, as well as the establishment of long-term trusting relationships between the parties. The analysis demonstrated that buyers commitment to purchase and the presence of an institutional intermediary (in this case The Colombian Coffee Growers Federation) played an important role in the achievement that more than 40% of the value generated at the point of export, reaches the coffee growers.

Palabras clave: Cadena de suministro, Contratos, estructura de mercado, mejora de calidad, estándares voluntarios.

Códigos JEL: F61, L23, O12, Q12, Q13

Key words: BuyerDriven Supply Chain, Contracts, market structure, Quality upgrading, voluntary standards

JEL Classification: F61, L23, O12, Q12, Q13

Estándares voluntarios de sostenibilidad en la cadena de valor del café colombiano

Josepa Miquel-Florenza¹

Para citar este artículo: Miquel-Florenza, Josepa. (2020). Estándares voluntarios de sostenibilidad en la cadena de valor del café colombiano. *Ensayos sobre Economía Cafetera*, 33(1), 67-82.

ANTECEDENTES

Los “Voluntary Sustainability Standards” (VSS), o “Estándares Voluntarios de Sostenibilidad”, han ganado importancia en los mercados internacionales de café gracias al creciente interés de los consumidores por saber más de las diferentes etapas del proceso productivo².

La literatura sobre su impacto es mixta, como muestran por ejemplo los extensivos resúmenes de FAO (2014), Elliott (2018) o Oya *et al.* (2017). La conclusión general es que los estándares pueden tener un efecto positivo, pero su impacto depende en gran manera del contexto, y son especialmente costosos para las comunidades más desfavorecidas. El objetivo de este estudio es entender las diferencias entre tipos de estándares, revisar la lite-

ratura sobre ellos, y finalmente estudiar cómo han evolucionado y cuál ha sido su impacto sobre los productores de café en el caso colombiano.

Dentro de los VSS se pueden distinguir dos grandes grupos. La mayor diferencia entre estos dos grupos de VSS recae en la etapa de la cadena de valor donde se focalizan. Por un lado, están los estándares manejados por Organizaciones no-gubernamentales, como Fair Trade o Rainforest Alliance³, que llevan en el mercado más de tres décadas, y fueron creados con la intención de certificar al consumidor final sobre cómo el producto fue producido y qué precio se pagó al productor por él. Estos estándares manejados por orga-

¹ London School of Economics y Université de Toulouse. Los autores agradecen a la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia su apoyo para realizar la investigación.

² Por ejemplo, Balienu y Dufeu (2010) explican como Fair Trade es un “credence good”, en el sentido de que la certificación asegura al consumidor unos atributos de procesos que no pueden ser observados por este. En el artículo discuten como la falta de confianza de los consumidores en los procesos de producción explica la diferencia entre los precios pagados y la disponibilidad a pagar de los consumidores por estos atributos.

³ <https://www.rainforest-alliance.org/articles/a-history-of-the-rainforest-alliance> <https://wfto.com/about-us/history-wfto/history-fair-trade>.

nizaciones no-gubernamentales se focalizan en la etapa de cultivo, marcando normas de producción estrictas (por ejemplo, en términos medioambientales o de condiciones de los trabajadores), y en algunos casos implican primas de venta en función de precios internacionales en caso de que se consigan ventas ligadas al VSS. Por otro lado, están los estándares iniciados y manejados por grandes compradores, iniciativas más recientes, como por ejemplo CAFÉ Practices o Nespresso AAA. Estos estándares, implementados directamente por las empresas con apoyo de diferentes organizaciones no-gubernamentales (ONGs) en el terreno, tienen normas de producción muy similares a los estándares de ONGs y la característica adicional del compromiso implícito de compra por parte de los compradores implementado el estándar a condiciones pre-establecidas de calidad y precio. A estos dos grandes grupos, VSS manejados por ONGs o ligados a compradores, se añaden iniciativas nacionales, como por ejemplo los Cafés de Origen, encaminadas a valorizar en el mercado las diferencias organolépticas de las diferentes regiones (Posada-Suárez y Läderach (2014)).

En términos económicos, para analizar la renta generada en puerto de exportación por los diferentes estándares es relevante mirar qué parte de la producción que cumpla con los requisitos de los VSS es finalmente vendida como tal y por tanto generadora de prima. Mientras que los programas ligados a un comprador tienen implícito un compromiso de compra por parte de estas empresas multinacionales, los programas manejados por organizaciones no-gubernamentales no tie-

nen implícita esta promesa, y el porcentaje de producción cumpliendo los estándares que se acaba vendiendo como certificada (y por tanto reporta una prima) es muy reducida, llegando a valores tan bajos como el 20% de la producción en la mayoría de los VSS (Nelson y Pound, 2009; Samper y Quiñones Ruiz, 2017; y Panhuysen y Pierrot, 2014.)

Siendo el objetivo de este artículo estudiar la estructura y el impacto de los diferentes tipos de estándares, la siguiente sección presenta evidencia descriptiva de los diferentes estándares en Colombia. Continuamos con una revisión de los artículos académicos que han realizado análisis de impacto de los diferentes tipos de estándares la cual incluye tanto trabajos centrados en el caso colombiano como trabajos con ejemplos de otros países, para dar al lector una visión local pero también global de cómo estos estándares han sido implementados y las posibles razones del impacto heterogéneo que han tenido en diferentes países.

ESTÁNDARES VOLUNTARIOS DE SOSTENIBILIDAD EN COLOMBIA

En Colombia, la expansión de los diferentes VSS es importante. Como muestra la primera columna de la Tabla 1, en 2014 el 14,5% de los caficultores están en alguna de las grandes certificaciones manejadas por Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNC), y de estos el 35% tiene más de una certificación. Respecto a los dos grandes grupos, 9% de los caficultores tienen al menos un estándar manejado por ONGs y el 6,8% de los caficultores están en un programa ma-

nejado por un comprador⁴. La segunda columna de la Tabla 1 mira la proporción de la tierra cultivada que estos caficultores poseen: los caficultores con alguna certificación poseen alrededor del 20% del área cultivada. La diferencia más grande entre porcentaje de caficultores y área cultivada la vemos en los estándares manejados por ONGs, lo que indica que estos caficultores son relativamente grandes en relación a los caficultores que no entran en ninguno de estos programas.

Cuando comparamos el área en cada tipo de estándar con el porcentaje de ventas con ese estándar es donde vemos una diferencia notable. La tercera columna de la Tabla 1 muestra el porcentaje de ventas de exportación de FNC vendidas en estos estándares. En relación a los estándares de comprador, sobre un 7% de la tierra está en el estándar, y este representa aproximadamente el mismo porcentaje en las ventas de exportación. Para el caso de los estándares de ONGs, vemos que hay más de un 16% de la tierra que potencialmen-

te podría producir para vender, pero al final, menos de la mitad de la producción potencial se acaba vendiendo en el estándar (8%)⁵.

La Tabla 1 muestra los datos para 2014, dada la información disponible a nivel de caficultor. Es importante añadir una visión temporal de la evolución de la importancia de los diferentes estándares en el tiempo, especialmente desde el punto de vista de las exportaciones. En 2006 los estándares de compradores representaban un porcentaje ínfimo de las exportaciones de FNC, mientras de los estándares manejados por las ONGs representaban alrededor de un 5% de las exportaciones. La misma comparación en 2013 muestra un escenario muy diferente: los dos tipos de estándares representan cada uno alrededor del 9% de las exportaciones, mostrando una importante tendencia creciente por parte de los estándares de compradores.

Dadas las características especiales de los estándares de ONGs, ligados a organizaciones

Tabla 1. **Hace falta el título!!**

	Caficultores (2014)	Tierra (2014)	Ventas exportación FNC-Total (2013)
Algún VSS	79.252 (14,5%)	201.270 ha (20,1%)	
Standard - ONG	49.978 (9,1%)	16.529 ha (16,7%)	7,8%
Standard - Comprador	37.504 (6,8%)	6.397 ha (7,3%)	7,3%

Fuente: Cálculos del autor.

⁴ Los porcentajes están calculados en relación a los caficultores en el SICA, que pueden diferir del número de caficultores activos, lo que hace que estos porcentajes puedan tener un sesgo a la baja.

⁵ En los casos donde las ventas tengan los dos estándares se van a contar en los dos porcentajes. Por ejemplo, las exportaciones para un comprador que también tienen un sello medioambiental serían contabilizadas en los dos porcentajes.

cooperativas, no es posible una comparación apropiada de su importancia para el mercado de los exportadores privados y por tanto a nivel agregado. En relación a los estándares de compradores, su importancia a nivel agregado de las exportaciones se ha duplicado, pasando de un 4% en 2006 a un 8% en 2013. A todos los niveles vemos por tanto una implicación creciente de los compradores en la cadena de valor del café.

En la revisión de literatura que sigue presentamos artículos evaluando el impacto de los dos tipos de estándares para el caso colombiano.

REVISIÓN DE LA LITERATURA DE IMPACTO DE LOS ESTÁNDARES VOLUNTARIOS DE SOSTENIBILIDAD

Antes de entrar en los detalles de los dos tipos de estándares que nos ocupan en este artículo es importante hacer primero una pequeña revisión de qué se entiende por un Voluntary Sustainability Standard. Siguiendo la estructura presentada en FAO (2014) podemos definir los diferentes elementos de los sistemas de estándares como:

- Estándar: Criterios e indicadores. Lo que se tiene que hacer para entrar en el estándar y cómo hacerlo.
- Certificación: Auditorias y exámenes. Cómo sabemos que las cosas se están haciendo de la manera adecuada.
- Acreditación: Auditorias y vigilancia. Cómo sabemos que el sistema de certificación está funcionando adecuadamente.

- Sello: Marcas y logos. Cómo las prácticas del estándar son comunicadas.

La literatura ha destacado dos puntos respecto a la implementación y al beneficio obtenido de los estándares. En primer lugar, para el caficultor las inversiones para cumplir con los requisitos de los estándares representan un costo importante, que no siempre es compensado por la prima que los estándares ofrecen. Por ejemplo, la mayoría de los estándares incluyen requisitos de tratamiento de aguas mieles, lo que requiere una inversión costosa. Estos costos hacen que haya una selección de entrada en los programas, y que sean los caficultores relativamente más grandes y con fincas en mejores condiciones los primeros en entrar, mientras que los caficultores más desfavorecidos no tienen los recursos necesarios para satisfacer los requisitos y potencialmente quedan excluidos.

La literatura hasta el momento no es concluyente en el beneficio obtenido por los caficultores cuando estos costos se tienen en cuenta, ni en que políticas serían óptimas para incentivar las inversiones.

El segundo punto enfatizado por la literatura es la necesidad de los caficultores de estar organizados de manera comercialmente viable y en un contexto institucional propicio. El éxito de estos estándares está ligado a relaciones pre-existentes con compradores extranjeros y a la colaboración institucional para que las normas de los estándares se cumplan y estas relaciones se fortalezcan. La existencia de organizaciones cooperativas robustas es condición necesaria para acceder a los estándares,

y ha sido documentada como un desafío en diferentes contextos⁶.

La literatura de evaluación de impacto es extensa, especialmente para los estándares manejados por Organizaciones no-gubernamentales. Hay que distinguir entre estudios cualitativos, basados en muestras pequeñas, y enfocados a entender las motivaciones de los caficultores en los programas, y los estudios cuantitativos. Este artículo se focaliza en el segundo tipo, menos extenso dada la dificultad de obtener los datos adecuados y grupos de control que permitan establecer de manera rigurosa la causalidad del impacto. Diferentes técnicas econométricas, discutidas en la siguiente sección, y la disponibilidad de bases de datos administrativas con gran detalle de información han permitido importantes avances importantes en el análisis en los últimos tiempos.

Estándares Voluntarios de Sostenibilidad manejados por Organizaciones no-gubernamentales

Fair Trade es el estándar que más atención ha recibido en la literatura, dado su tamaño, tanto en términos de caficultores como de ventas a nivel global. Dragusanu, R., Gio-

vannucci, D., y Nunn, N. (2014) presentan un análisis económico de la estructura de Fair Trade, con un cuidadoso resumen de la literatura. Las características de Fair Trade son: (1) Precio mínimo de venta, (2) Prima social a la organización de productores, (3) Estabilidad de precios y acceso a crédito, (4) Condiciones laborales de los trabajadores en finca, (5) Estructura institucional de la asociación de productores, con una gobernanza democrática, y (6) Protección medioambiental⁷. De estas características, los autores discuten especialmente las relacionadas con el precio mínimo y la prima de precio destinada a la institución. En este punto dos preguntas aparecen: ¿Con qué frecuencia han estado los precios internacionales por debajo del precio mínimo de Fair Trade? y ¿qué porcentaje de la producción elegible se acaba vendiendo en esas condiciones contractuales? A principios de los años 90 y a principios de los 2000 se dio la situación de precios internacionales menores al precio fijado por Fair Trade en algunas cosechas. Respecto a las ventas con prima, Nelson, V. y Pound, B. (2009), Samper, L. F. y Quiñones Ruiz, X. F. (2017) y Panhuysen, S. y Pierrot, J. (2014) sitúan el porcentaje en niveles muy bajos, en algunos casos inferiores al 20% de la producción elegible vendida con prima del programa.

⁶ Cabe destacar que mientras que las normas de funcionamiento de las cooperativas son casi idénticas en diferentes países y para diferentes productos, la politización y la eficiencia en la gobernanza de estas instituciones es muy variada. Artículos como por ejemplo Hopfensitz and Miquel-Florensa (2014, 2017) estudian la gobernanza de las cooperativas cafeteras en diferentes contextos. Mientras que la llegada de estándares no cambia las reglas institucionales de las cooperativas, si establece requisitos de transparencia y de manejo institucional de las primas. Aunque no existan datos al respecto, entrevistas cualitativas muestran que la capacitación ofrecida por los estándares ha sido clave para el manejo de estas normas por parte de instituciones pequeñas y débiles en términos de participación e institucionalidad, con importantes externalidades positivas en su sostenibilidad institucional.

⁷ Haight (2011) y Rice (2011) analizan en detalle los requerimientos de Fair Trade (específicamente de Fair Trade USA), con detalles en la evolución de precios y las condiciones de la inversión de la prima social, desde un punto de vista cualitativo.

Dos importantes artículos académicos analizando Fair Trade en América Central deben ser citados: De Janvry, McIntosh, y Sadoulet (2015) y Dragusanu y Nunn (2015). De Janvry, McIntosh, y Sadoulet (2015), en un análisis teórico sustentado con una aplicación a América Central, estudian cómo las rentas de Fair Trade se disipan al incrementarse la proporción de producción elegible sobre la demanda del mercado. Su argumento es la sobre-certificación que llega a superar la demanda, erosionando las rentas. Los resultados de este estudio son totalmente consistentes con el problema documentado de las instituciones certificadas para encontrar demanda para la producción elegible. Dragusanu y Nunn (2015) presentan, para el caso de Costa Rica, un estudio detallado de cómo los exportadores certificados Fair Trade reciben mejores precios por sus exportaciones, pero no encuentra ninguna evidencia de que tengan más ventas o mejores precios en el mercado nacional. Este resultado pone en evidencia la dificultad de la transmisión de precios de puerto hasta el caficultor. La contribución adicional del artículo es analizar con datos del censo de hogares el impacto de la certificación en salarios y recursos. Así, encuentran que la certificación aumenta los ingresos de los trabajadores de café más calificados, sin encontrar ningún impacto en los otros trabajadores.

En un reciente artículo, Minten, Dereje, Engida y Tamru (2018) encuentran similares resultados para Etiopía. Los autores se focalizan en la dificultad de transmitir la disponibilidad a pagar de los consumidores hasta los países productores. El artículo muestra la existencia de sobrepuestos a nivel de exportaciones,

pero solamente un tercio de esos sobrepuestos es transmitido a los productores. Mientras que una pequeña parte del sobrepuesto en puerto se usa para inversiones comunales con relevante impacto social, la mayor parte es absorbida por costos de manejo del estándar. Los autores enfatizan la importancia de estos costos, y argumentan que el problema de transmisión de primas es probablemente aun mayor para otros estándares (como por ejemplo el orgánico) con una estructura menos clara respecto a las primas.

Cabe destacar que entre los Estándares Voluntarios de Sostenibilidad manejados por Organizaciones no gubernamentales hay un especial interés en asegurar al consumidor que se satisfacen estrictas normas de protección medioambiental. Por ejemplo, el estándar orgánico asegura al consumidor que no se usaron químicos en la producción, o el estándar ambiental Rainforest Alliance tiene estrictas normas en relación a tratamiento de residuos y a la protección ambiental de la finca. Estas eco-iniciativas representan alternativas no-gubernamentales basadas en el mercado para proteger el medio ambiente, donde en principio el costo de la adopción de prácticas adecuadas es compensado con primas y acceso preferencial a los mercados.

Una diferencia importante a destacar entre Fair Trade y los estándares ambientales es el nivel de la certificación: mientras que Fair Trade es un estándar a nivel de grupo (cooperativa o asociación de productores), los estándares ambientales son a nivel de productor individual dentro del grupo. Mientras que la certificación individual va a magnificar el pro-

blema de selección de entrada y va a crear diferencias de precios entre los miembros de la misma institución, siendo los mejores caficultores los que van a cumplir más fácilmente las normas y los más propensos a entrar en el programa, también va a tener importantes ventajas a nivel de manejo. La certificación individual va a incentivar a los caficultores a seguir las normas para mantener las primas asociadas a su certificación (evitando los problemas de free-riding dentro del grupo), y los menores volúmenes van a facilitar la trazabilidad y la búsqueda de demanda dispuesta a pagar las primas.

Respecto a la certificación orgánica, dos artículos para Costa Rica y Colombia son de especial interés por su esfuerzo en ilustrar el coste de adoptar la certificación y compararlo con el beneficio económico de la decisión. Blackman y Naranjo (2012) evalúan la certificación orgánica en Costa Rica. Los autores se sobrepone al problema de selección de caficultores en la certificación utilizando la técnica del propensity score matching para identificar el impacto. El artículo muestra que los caficultores orgánicos usan menos productos químicos (abonos, pesticidas, herbicidas) y aumentan el uso de abono orgánico, pero hacen notar el importante problema de selección de entrada en el programa. Siguiendo también una estrategia de propensity score matching en un panel, Ibáñez y Blackman (2016) estudian la certificación orgánica en el departamento del Cauca en Colombia. Los autores describen la dificultad de medir impacto ambiental y económico cuando las fincas que se certifican orgánicas son fincas relativamente grandes que ya cumplen los requisitos, y por tanto su entra-

da no significa un cambio en sus prácticas. El artículo muestra que los caficultores adoptan prácticas ambientales más limpias y abonos orgánicos, pero no encuentran evidencia de impacto económico.

La certificación ambiental Rainforest Alliance ha sido también objeto de atención académica, especialmente por su gran expansión. Rueda, Thomas y Lambin (2015) muestran como en el caso del departamento colombiano de Santander, la certificación Rainforest tiene un impacto positivo y significativo en la expansión de la cobertura de árboles y el aumento de la sombra en las fincas. Este resultado es obtenido usando imágenes satelitales de gran resolución y propensity score matching de las fincas. Rueda y Lambin (2013) presentan los mecanismos de estos cambios, mostrando que los mercados de cafés especiales dan una mayor parte del valor a los caficultores, y que estos reaccionan con actividades preservadoras del paisaje para asegurarse las primas de cumplir con las normas.

Estándares Voluntarios de Sostenibilidad manejados por Compradores

Un segundo tipo de Estándares Voluntarios de Sostenibilidad son los estándares iniciados por grandes multinacionales, como por ejemplo Starbucks o Nespresso, entre otros. Existen dos diferencias relevantes entre los estándares manejados por compradores y los promovidos por Organizaciones no gubernamentales: los costos de certificación y el compromiso implícito de compra. Los caficultores/asociaciones de productores que desean entrar en programas de compradores deben cumplir unos re-

quisitos establecidos, el café debe tener unas características determinadas establecidas por el comprador, pero en el caso de que estas condiciones se cumplan los compradores se comprometen implícitamente a adquirir la producción. Entrar en los programas manejados por compradores no tiene costo de certificación -i.e. hay auditorias, pero no hay que pagar por ellas- pero si tiene el costo de adaptar las fincas y el proceso del café a los requisitos del comprador.

Giuliani, Ciravegna, Vezzulli, y Kilian (2017) presentan uno de los primeros artículos sobre los estándares impulsados por compradores. Utilizando una encuesta a caficultores en Brasil, Colombia, Costa Rica, Guatemala y México, estudian el cumplimiento de normas sociales y medioambientales por productores en programas de un comprador global comparando con otros caficultores en la misma región que no entraron en el programa. Sus resultados son diferentes para los dos tipos de normas: encuentran que los caficultores en el estándar siguen mejor las normas ambientales, pero no encuentran diferencias significativas en normas sociales (como por ejemplo de salarios o trabajo infantil). Respecto a las primeras, los autores argumentan que son normas muy relacionadas con la productividad y la conservación de la finca. El artículo enfatiza la importancia de la cadena en la adopción de buenas prácticas ambientales: los caficultores en el estándar que venden a una cooperativa cumplen las normas en mayor medida que los caficultores que venden a otros intermediarios no cooperativos, destacando el valor de las tareas de acompañamiento de estas instituciones. Por otra parte, aunque no

se encuentren diferencias significativas en el seguimiento de normas sociales, los autores citan la importancia de la institucionalidad del país en el seguimiento de las mismas.

En un reciente artículo, Macchiavello y Miquel-Florensa (2019) analizan el programa de un comprador global en Colombia. Una gran ventaja de este artículo respecto a la mayor parte de la literatura es el acceso a información administrativa detallada que permite circunvalar los problemas que la selección al programa implica para la identificación del impacto. El estudio se centra en el contrato establecido entre un comprador y el implementador (Federación Nacional de Cafeteros de Colombia). Este contrato tiene tres partes bien establecidas: una prima en puerto pagada por el comprador, una prima en finca pagada al caficultor por su producción con la calidad requerida, y un acuerdo entre comprador e implementador en cómo compartir los esfuerzos y los costos requeridos para conseguir la calidad deseada. Los autores pretenden responder a tres preguntas: 1) ¿Funcionó el contrato de pagar una prima al caficultor por producir calidad?, 2) ¿Se llegó realmente a producir la calidad deseada por el comprador?, y 3) ¿Cómo se distribuye el valor generado a través de la cadena entre los diferentes actores?

Respecto a la primera pregunta, es necesario pensar en la situación contractual en la cadena de valor: ¿Cómo puede un comprador externo con disponibilidad a pagar por una calidad determinada asegurarse que el exportador, en este caso FNC, va a poder proveer la cantidad comprometida de café de esa calidad? Como es usual en casos de cade-

nas verticales (ver por ejemplo Rey and Tirole (1986)), nos encontramos en una situación donde un extremo de la cadena (el comprador) necesita asegurarse que los participantes en el extremo opuesto de la cadena (los caficultores) tienen el incentivo a invertir para mejorar sus cafetales y producir esa calidad, al mismo tiempo que debe asegurarse que el intermediario es adecuadamente compensado por sus costos de implementación y está en su interés honrar el contrato. La literatura llama a este tipo de contratos restricciones verticales: el contrato entre un extremo de la cadena y el intermediario establece también la relación que este intermediario tiene con su escalón contiguo en la cadena. De ahí que el contrato en este caso tenga tres partes: prima en puerto, compensación al intermediario, y prima establecida para el caficultor.

Los datos permiten comprobar si el contrato se cumplió. Por una parte, el contrato establece que el comprador se compromete a comprar la producción que satisface sus requerimientos de calidad con una prima de precio, mientras que el caficultor se compromete a vender al programa su producción de calidad. Usando datos del programa de Protección del Ingreso Cafetero (2013-2014) y registros de una cooperativa implementadora, el estudio muestra que efectivamente los requisitos se cumplieron. Por el otro lado, un análisis detallado de las ventas de exportación muestra que en puerto el comprador honró la prima convenida.

La parte más interesante del programa es el análisis de cómo se llegó a producir la calidad requerida por el comprador. Respecto al impacto en fincas y su potencial de producir

calidad, la selección al programa de caficultores con las mejores fincas, y la decisión del caficultor de entrar o no al programa una vez este llega a su vereda se deben tener en cuenta a la hora de analizar el impacto. A nivel de finca, los datos del Sistema de Información Cafetero (SICA) de 2006 a 2016 permiten a los autores usar una estrategia de identificación de diferencias-en-diferencias con efectos fijos de finca, que absorben las posibles especificidades de la finca. La expansión progresiva del programa hace adecuado presentar la “intención de tratar” como resultado. Los resultados presentados en el artículo muestran que, al expandirse el programa, los caficultores renovaron sus fincas y adoptaron buenas prácticas de manejo. Los registros de calidad a nivel de cooperativa y de trilladora muestran que estos esfuerzos fructificaron en un aumento de la calidad producida.

Para responder a la tercera pregunta, los autores presentan un modelo estilizado de la cadena de valor que compara un mercado estándar perfectamente competitivo, que mimetiza la garantía de compra, con un mercado de calidad que representa el contrato establecido con el comprador. Las simulaciones del modelo muestran que tanto el compromiso de compra por parte del comprador como la presencia de un intermediario institucional (la FNC) juegan un papel importante en que más del 40% del valor generado en el punto de exportación llegara a los caficultores.

Conclusiones

El objetivo de este ensayo es describir la estructura de los diferentes tipos de estándares

presentes en el mercado del café, con interés particular en el mercado colombiano. Los objetivos de los dos tipos de estándares y de sus implementadores son diferentes: por una parte, los estándares promovidos por organizaciones no-gubernamentales pretenden asegurar al consumidor las condiciones de producción, mientras que los estándares promovidos por compradores globales añaden a este objetivo la necesidad de establecer relaciones a largo plazo y a lo largo de la cadena de valor para tener estabilidad en su negocio.

Respecto a los estándares promovidos por ONGs, la literatura no es conclusiva en términos de impacto social y de bienestar económico del caficultor. Los resultados más robustos se encuentran en las certificaciones medioam-

bientales: diferentes artículos muestran cómo los caficultores en los estándares orgánicos y Rainforest usan menos agroquímicos y más abonos orgánicos, y como estos estándares tienen impacto positivo en la protección de los ecosistemas. Respecto a los estándares promovidos por los propios compradores, la aún incipiente literatura señala la importancia de la institucionalidad en la implementación de dichos estándares, y el establecimiento de relaciones de largo plazo para que la confianza se establezca entre las partes. Las simulaciones mostraron que tanto el compromiso de compra por parte del comprador como la presencia de un intermediario institucional (la FNC) jugaron un papel importante en que más del 40% del valor generado en el punto de exportación llegara a los caficultores.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Balineau, Gaëlle and Ivan Dufeu (2010). Are Fair Trade Goods Credence Goods? A New Proposal, with French Illustrations *Journal of Business Ethics*, Vol. 92, Supplement 2 pp. 331-345
- Blackman, Allen and Maria A. Naranjo (2012). Does eco-certification have environmental benefits? Organic coffee in Costa Rica *Ecological Economics* 83 (2012) 58-66
- de Janvry, A., McIntosh, C., and Sadoulet, E. (2015). Fair trade and free entry: Can a disequilibrium market serve as a development tool? *The Review of Economics and Statistics*, 97(3):567-573.
- Dragusanu, R., Giovannucci, D., and Nunn, N. (2014). The economics of fair trade. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3):217-36.
- Dragusanu, R. and Nunn, N. (2014). The impacts of fair trade certification: Evidence from coffee producers in Costa Rica. Working paper.
- Elliott, Kimberly Ann (2018). What are we getting from Voluntary Sustainability Standards for Coffee? - Center for Global Development Working Paper
- FAO (2014). Impact of international voluntary standards on smallholder market participation in developing countries - A review of the literature. Rome.
- Giuliani, E., Ciravegna, L., Vezzulli, A., & Kilian, B. (2017). Decoupling standards from practice: the impact of in-house certifications on coffee farms' environmental and social conduct. *World Development*, 96, 294-314.
- Haight (2011). The problem with Fair Trade, *Stanford Social Innovation Review* (https://ssir.org/articles/entry/the_problem_with_fair_trade_coffee)
- Hopfensitz, A and Miquel-Florensa (2014) Experimentos de bienes públicos y Cooperativas cafeteras: Estudio en el Departamento de Caldas (with A.) *Ensayos sobre Economía Cafetera*
- Hopfensitz, A and Miquel-Florensa (2017). Mill Ownership and Farmer's Cooperative Behaviour: The case of Costa Rica Coffee Farmers. *Journal of Institutional Economics*
- Ibanez, M. and Blackman, A. (2016). Is eco-certification a win-win for developing country agriculture? organic coffee certification in colombia. *World Development*, 82:14-27.
- Macchiavello and Miquel-Florensa (2019). Buyer-Driven Upgrading in GVCs: The Sustainable Quality Program in Colombia. Working paper.
- Minten, B., Dereje, M., Engida, E., and Tamru, S. (2018). Tracking the quality premium of certified coffee: evidence from Ethiopia. *World Development*, 101:119-132.
- Nelson, V. and Pound, B. (2009). The last ten years: A comprehensive review of the literature on the impact of fairtrade. *Natural Resources Institute*, (1-48).
- Panhuysen, S. and Pierrot, J. (2014). *Coffee barometer*. HIVOS, The Hague, Netherlands
- Oya C, Schaefer F, Skalidou D, McCosker C, Langer L. (2017). Effects of certification schemes for agricultural production on socio-economic outcomes in low- and middle- income countries: a systematic review. *Campbell Systematic Reviews* 2017:3
- Posada-Suárez, H., & Läderach, P. (2014). Recommendations for the regionalizing of coffee cultivation in

Colombia: a methodological proposal based on agro-climatic indices. *PLoS One*, 9(12), e113510.

Rey, P & Tirole, J. (1986). The logic of vertical restraints. *The American Economic Review* Vol. 76, No. 5 (December, 1986), pp. 921-939.

Rice (2011) Fair Trade: A Model for Sustainable Development, *Stanford Social Innovation Review* (https://ssir.org/articles/entry/fair_trade_a_model_for_sustainable_development)

Rueda, X. and Lambin, E. F. (2013). Linking globalization to local land uses: How eco-consumers and

gourmands are changing the colombian coffee landscapes. *World Development*, 41:286-301.

Rueda, X., Thomas, N. E., and Lambin, E. F. (2015). Eco-certification and coffee cultivation enhance tree cover and forest connectivity in the colombian coffee landscapes. *Regional environmental change*, 15(1):25-33.

Samper, L. F. and Quiñones Ruiz, X. F. (2017). Towards a balanced sustainability vision for the coffee industry. *Resources*, 6(2).