

Carne de cuarta para consumidores de cuarta*

POR ALEJANDRO GUARÍN**

FECHA DE RECEPCIÓN: 7 DE DICIEMBRE DE 2007
FECHA DE ACEPTACIÓN: 17 DE ENERO DE 2008
FECHA DE MODIFICACIÓN: 12 DE FEBRERO DE 2008

RESUMEN

Éste es un estudio sobre el comercio de carne en Bogotá (Colombia), y en especial sobre la persistencia de las redes informales de su venta y consumo. La informalidad es, a mi juicio, causante de dos fenómenos aparentemente contradictorios: el alto precio de la carne (que se forma a lo largo de una cadena extensa, poco productiva y poco eficiente) y la incorporación de carne de mala calidad sacrificada en condiciones sanitarias cuestionables, que permite su consumo por parte de los más pobres. En el artículo analizo la importancia de la carne en Colombia, exploro las razones de su alto precio y describo la estructura de la cadena de comercialización y consumo. Finalmente, discuto las implicaciones de la persistencia del comercio informal y el impacto de la imposición de una nueva reglamentación "modernizante".

PALABRAS CLAVE:

Carne, cadenas productivas, comercio, Bogotá, informalidad.

Fourth-Rate Meat for Fourth-Rate Consumers

ABSTRACT.

This is a study of beef retailing in Bogotá (Colombia), and especially about the persistence of informal networks of sale and consumption. In my view, informality is responsible for two concomitant and seemingly opposite phenomena: high meat prices (the result of a long, unproductive, and inefficient supply chain), and the distribution of poor quality meat, slaughtered under questionable hygienic conditions, which in fact allows the poorest people to gain access to it. I begin this article by examining the importance of beef in Colombia. I then explore why it is so expensive, and describe the structure of its retailing and consumption chain. I end by discussing the implications of informal retailing and the impact of new, "modernizing" regulations that are being imposed.

KEYWORDS:

Beef, commodity chains, retailing, Bogotá, informality.

Carne de quarta categoria para consumidores de quarta categoria

RESUMO

Este é um estudo sobre o comércio da carne em Bogotá (Colômbia), que se centra na persistência das redes informais na sua venda e consumo. Desde meu ponto de vista, a informalidade é responsável de dois fenômenos concomitantes e aparentemente contraditórios: o preço alto da carne (que se forma ao longo de uma cadeia extensa, pouco produtiva e pouco eficiente) e a incorporação da carne de má qualidade sacrificada em condições sanitárias questionáveis, que de fato permitem seu consumo por parte dos mais pobres. Neste artigo, analiso a importância da carne na Colômbia, exploro as razões de seu preço alto e descrevo a estrutura da cadeia de comercialização e consumo. Finalmente, debato as implicações da persistência do comércio informal e o impacto da imposição de uma nova e moderna regulamentação.

PALAVRAS CHAVE:

Carne, cadeias produtivas, comércio, Bogotá, informalidade.

* Pude hacer este trabajo gracias al auspicio económico de la National Science Foundation de Estados Unidos (DDRI fellowship No. 0602703) y de la división de posgrados de la Universidad de California en Berkeley. La generosidad de Jaime Zapata para compartir conmigo su conocimiento sobre este tema fue indispensable. Agradezco a todos los tenderos, comerciantes, industriales, académicos, especialistas, y a los funcionarios de Fedegán que me colaboraron tan amable y desinteresadamente. Catalina Borda y el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar me facilitaron los datos de la canasta de alimentos de Bogotá. Finalmente, agradezco los útiles comentarios de Francisco Ruiz, Shawn van Ausdal, Susana Wappenstein, Felipe Rojas, y dos evaluadores anónimos.

** Biólogo, Universidad Nacional de Colombia; M.Sc. en Geografía, Pennsylvania State University, Estados Unidos. Actualmente estudiante de doctorado en Geografía, Universidad de California, Berkeley, Estados Unidos. Trabaja los temas de: economía política de la comida y desarrollo. Correo electrónico: aguarin@berkeley.edu.

La imagen evocadora es ésta: un lento pero constante goteo que sale del costal, y el charquito de sangre que se va formando a los pies de la señora, sobre el piso del bus. El bus sube por las empinadas lomas, serpenteando en medio de las zonas más deprimidas de Bogotá, y el hilo de sangre se desliza irregularmente por el suelo, acaso imitando el vaivén del vehículo. La señora regresa a su tienda con la carne que compró en el mata-dero. La carne, cuyo origen desconocemos pero que con seguridad viene de un animal que hacía muy pocas horas estaba vivo, va para los platos de la gente más pobre de la ciudad. Este trabajo es, sobre todo, un intento de entender qué carne va en ese costal, y por qué va en un costal a bordo de un bus.

El caso del comercio tradicional¹ de alimentos en Colombia es notable porque, a pesar de la gran expansión de los supermercados en la última década y media, las tiendas de barrio y otros formatos tradicionales continúan manejando una porción enorme del mercado de alimentos (al menos el 50%, según AC Nielsen, 2004). Los supermercados, cuyo rápido crecimiento ha sido bien documentado (FAO, 2004; Reardon *et al.*, 2003), han tenido un impacto definitivo sobre la producción, venta y consumo en los países del Tercer Mundo (Gibbon y Ponte, 2005). Como regla general, el auge de los supermercados ha estado acompañado de un declive del sector tradicional de distribución de comida como las plazas, las ferias y las tiendas de barrio. En Argentina desaparecieron 64.000 pequeñas tiendas de alimentos entre 1984 y 1993, mientras que en Chile se cerró cerca del 21% de todas las tiendas entre 1991 y 1995 (Faiuenbaum *et al.*, 2002). Pero en Colombia, y en especial en Bogotá, donde sólo un 40% del mercado está en manos de las grandes cadenas de supermercados (UESP, 2005), el retroceso del sector tradicional ha sido sorprendentemente lento. El comercio de carne no ha sido

la excepción. Hoy sólo un 10% de la carne que se consume en Bogotá se vende en los supermercados (UESP, 2005), comparado con un 60% en Santiago de Chile (Faiuenbaum *et al.*, 2002).

La pregunta fundamental de este trabajo es ésta: ¿Cuáles son las implicaciones de que el comercio tradicional de carne persista, aun a pesar de la expansión de los formatos modernos? Mi argumento es que la estructura informal del comercio de carne tiene dos consecuencias absolutamente contradictorias: por un lado, es causante de los altos precios de la carne y, como resultado, dificulta el acceso de los más pobres a este bien. Pero, por su misma informalidad, permite la existencia de cierto tipo de redes de producción y consumo que hace posible que aun la población de más bajos recursos pueda comer carne. El discurso oficial del gremio de ganaderos, el gobierno, la academia y la industria de la carne es que el comercio informal es ineficiente, premoderno, antihigiénico, y que debe desaparecer. La realidad, sin embargo, es más compleja. La persistencia de cierto tipo de prácticas tradicionales o informales no puede leerse exclusivamente a la luz de un discurso científico y económico que las reduce a actividades marginales, peligrosas y obstructoras del progreso. Como veremos adelante, del comercio informal se desprenden problemas sanitarios y sociales reales, pero hay razones muy poderosas que explican por qué más del 70% de la carne se vende a través de canales tradicionales. Este trabajo no es una apología del comercio informal, ni una idealización romántica de “lo tradicional”. Mi interés es entender cuáles son las posibilidades de acceso de la población más pobre a un bien básico como la carne. El 36% de la población colombiana sufre de deficiencia en el consumo de proteínas (ICBF, 2005), de manera que la dificultad en el acceso a la carne hace patente una brecha social inaceptable. La carne es, en últimas, una disculpa, un lente que hace visible un tipo particular de desigualdad. En términos de política pública, es urgente entender cuáles son los determinantes, materiales y culturales, que permiten –y sostienen– el desarrollo de las redes de producción y consumo de carne.

El trabajo se basa principalmente en estudios publicados e informes y reportes gubernamentales, así como entrevistas hechas a personas involucradas en la producción y el comercio de carne, tenderos, fameros, dueños de expendios mayoristas especializados, funcionarios de Fedegán algunas cadenas de supermercados, trabajadores de las plantas de sacrificio, funcionarios, académicos y expertos en el tema. Para proteger su privacidad me he abstenido de publicar sus nombres, o los he cambiado. El artículo consta de cuatro partes. En primer lugar discuto la importancia

1 El debate sobre el uso de los términos “tradicional” o “informal” es amplio. En este artículo no les adhiero un sentido peyorativo sino que los uso en sentido general para referirme a la actividad económica, fundamentalmente familiar, que funciona para el autosostenimiento de la familia y no para generarles utilidades a terceros. Por ser el empleo familiar, en la mayoría de los casos los empleados no reciben sueldo ni prestaciones sociales. Las tiendas tradicionales se diferencian de los formatos modernos (o autoservicios) en que sólo el dueño, que atiende detrás de un mostrador, tiene acceso a los productos, y en que no declaran explícitamente un impuesto sobre las ventas. Entre los productores (ganaderos, en este caso), me refiero a las economías campesinas de autosustentación, con acceso muy limitado a capital y tecnología.

de la carne de res en Colombia, y en seguida esbozo las razones por las cuales la carne es un alimento relativamente tan costoso. Tercero, describo la estructura de la cadena de la carne en Bogotá, y finalizo el artículo discutiendo las implicaciones de las particularidades del comercio de carne en términos del acceso a este bien básico.

UN PAÍS CARNÍVORO

“No coma cuento, coma carne”. Éste es el llamado, familiar para los colombianos, con que la Federación Nacional de Ganaderos (Fedegán) ha impulsado desde hace algunos años el consumo de carne de res en Colombia. El puesto central de la ganadería en la economía y la política nacional, y el importante papel simbólico y cultural que reviste la carne bovina en la vida diaria, hace pensar que hace mucho tiempo los colombianos no comen cuento, y que, para felicidad del gremio de los ganaderos, esta pesadilla de anarquía vegetariana siempre ha tenido menos posibilidades de materializarse que la de una victoria comunista. En el ámbito económico, la importancia de la actividad ganadera no tiene discusión. Es nada menos que la primera generadora de empleo en Colombia,

dándole trabajo a cerca de un millón de personas, o casi el 7% de la población económicamente activa (Fedegán, 2006). La ganadería participa con 3,6% del PIB total y 27% del PIB agropecuario, la mitad del cual corresponde a producción bovina para carne (Fedegán, 2006). En un país donde la tenencia de la tierra es una fuente histórica de poder, riqueza y conflicto, la ganadería es una actividad económica que carga un gran peso social y político. Las zonas ganaderas de los Llanos Orientales y las sabanas del Magdalena medio y la costa caribe han sido focos de muchos conflictos políticos por control del territorio entre la guerrilla, el Estado, grupos paramilitares y narcotraficantes. La ganadería y el poder terrateniente que la sustenta han estado desde hace tiempo en el centro de la violencia en Colombia.

La carne no es sólo importante en el extremo de la producción, sino también en el extremo del consumo. En Bogotá, la carne es el rubro más importante en la canasta alimentaria, y representa un 9,2% del gasto total mensual en alimentos (Yepes *et al.*, 2005) (ver la tabla 1). Esto se explica en parte por los altos costos de la carne, pero indica también que la carne es una de las fuentes primordiales de proteína animal.

TABLA 1. CONSUMO MENSUAL DE ALIMENTOS EN BOGOTÁ

| TIPO DE ALIMENTO | CONSUMO MENSUAL | |
|---|-------------------|-----|
| | MILLONES DE PESOS | % |
| Carne de res, cerdo o cordero, hueso y vísceras | 67.424 | 9,2 |
| Leche y derivados | 64.755 | 8,9 |
| Pan, arepas, bollos, almojábanas | 48.960 | 6,7 |
| Carne de gallina y pollo | 47.257 | 6,5 |
| Banano, guayaba, naranja, limón, mango, papaya | 46.926 | 6,4 |
| Arveja verde, fríjol, habichuela, zanahoria | 43.170 | 5,9 |
| Arroz, pasta, avena, cuchuco, harinas | 40.106 | 5,5 |
| Papa común, criolla, yuca, arracacha, ñame | 33.188 | 4,5 |

Fuente: Yepes *et al.*, 2005, pp. 30 y 31.

Aunque el consumo de carne de res en Colombia es relativamente bajo (17 kg anuales por habitante), comparado con el de los grandes países productores, como Uruguay (78 kg), Argentina (67 kg) o Estados Unidos (43 kg), está de todas formas por encima del promedio mundial (10,2 kg), y es uno de los más altos de la América tropical (Observatorio Agrocadenas, 2005). En Bogotá, como en casi toda Colombia (y, en este artículo, de aquí en adelante), “carne” significa “carne de res”. Por una variedad de motivos económicos y culturales (Van Ausdal, 2008), en Co-

lombia el consumo de carne de cerdo es relativamente marginal, comparado con el de carne (la proporción, históricamente, se ha mantenido cerca de 1 a 6) (Galvis, 2000). El consumo per cápita de cerdo (3,8 kg por habitante por año) es muy bajo en el contexto regional, incluso comparado con países netamente “vacunos” como Argentina (7 kg) o Estados Unidos (31 kg) (Observatorio Agrocadenas, 2005). Como veremos, el consumo de pollo ha aumentado vertiginosamente en los últimos años, pero la importancia simbólica y cultural de la carne permanece invariable.

El caso del pollo requiere mención especial, sobre todo ahora que el pollo rompió la marca histórica de ser más consumido en Colombia que la carne de res (*El Tiempo*, 23 de mayo de 2007). La industria avícola es relativamente reciente, y su constante ascenso desde los años 70 ha tenido que ver, sin duda, con los elevados costos de la carne (Galvis, 2000). La competencia no es fácil porque la carne bovina tiene un arraigo histórico especial en Colombia, y aún hoy, cuando el kilo de res vale casi el doble del de pollo, la alta preferencia por la carne bovina desafía una lógica puramente económica. Varios factores explican, según un funcionario de la Federación Nacional de Avicultores (FENAVI), la persistente preferencia por la carne de res. En primer lugar, la versatilidad de la carne bovina es mayor: existe una variedad muy amplia de cortes, calidades, precios y sabores, mientras que el pollo es un producto mucho más homogéneo y más limitado. Por otro lado, existe la percepción (mencionada varias veces entre los tenderos que entrevisté) de que la carne de res tiene más “sustancia”, y que, por lo tanto, un pedazo de carne o de hueso puede ser reutilizado (hervido, por ejemplo, una y otra vez en una sopa) mucho más que el pollo. Finalmente, la carne de bovino, por tener menos contenido de agua que la del pollo, es mucho más resistente a la descomposición, y éste es un factor importante en la cadena “caliente” que describiré más adelante. Antonio, un tendero de Ciudad Bolívar, también anotó que

[e]l pollo puede ser más barato pero la gente dice que una libra de carne rinde más que una libra de pollo. [...] Una libra de carne la abre bien y alcanza para varios, y una libra de pollo son dos presitas y se acabó.

¿Cómo se explica entonces el significativo ascenso en el consumo de pollo? La razón fundamental es que los precios reales del pollo han disminuido más o menos constantemente desde los años 90, mientras que los de la carne han subido (Galvis, 2000). La industria avícola ha logrado reducir costos porque la cadena, a diferencia de la de la carne, está muy integrada verticalmente, la producción está altamente tecnificada y concentrada, y la comercialización y distribución se basan en mecanismos sofisticados y especializados. Para un funcionario de FENAVI,

[l]a integración se originó en que inicialmente no había espacio para el pollo. El pollo tuvo que abrirse paso en un mercado que ya estaba especializado en el comercio de carne de res. Por eso tocaba tener una integración muy eficaz entre la producción y la comercialización.

Gran parte del éxito de la venta de pollo y huevo es que los productos llegan al vendedor final con un alto grado de procesamiento y empaque, de manera que el tendero no necesita ninguna habilidad particular en su manejo,

de modo que, como anotaba un tendero en Suba, “como lo traen todo empacado y listo, no es sino venderlo y ya”.

Aun a pesar de que existen alternativas más baratas, la carne de res continúa ocupando un lugar central en la dieta de los colombianos. Ya sea como fuente de proteína o de estatus social, la carne es una necesidad de toda la población y no existe diferencia (como dice Marx al describir la naturaleza de la mercancía) si esta necesidad viene del estómago o de la imaginación. Y para entender cómo se suple esa necesidad, veremos ahora cómo es la cadena que lleva la carne desde la producción hasta el consumo.

¿POR QUÉ ES TAN CARA LA CARNE EN COLOMBIA?

El alto precio de la carne en Colombia se explica, en gran medida, por lo altos costos del ganado vivo, o en pie. El precio en Colombia del novillo gordo para sacrificio es mucho más alto que en los otros grandes productores de carne de Suramérica, como Argentina, Brasil y Uruguay (ver la tabla 2) (Fedegán, 2008). En esta sección discuto los factores, coyunturales y estructurales, que encarecen el ganado, desde su producción hasta su comercialización. El alto precio es problemático tanto para el mercado nacional como para el internacional: internamente, se convierte en una barrera frente al consumo de una gran masa de la población, con consecuencias nutricionales, económicas y culturales importantes. En el ámbito internacional, el costo de la producción de carne en Colombia pone al país en desventaja frente a los otros grandes productores del hemisferio, y esto tiene implicaciones muy importantes para la competitividad de la industria de la carne colombiana.

TABLA 2. PRECIO PROMEDIO DEL NOVILLO GORDO (US\$/KG) EN LA PLANTA DE SACRIFICIO

| | COLOMBIA | ARGENTINA | BRASIL | URUGUAY |
|-------|----------|-----------|--------|---------|
| 2001 | 3,00 | 2,32 | 2,01 | 2,01 |
| 2002 | 2,64 | 1,42 | 1,84 | 1,70 |
| 2003 | 2,32 | 1,94 | 2,05 | 2,10 |
| 2004 | 2,70 | 2,06 | 2,27 | 2,59 |
| 2005 | 3,18 | 2,32 | 2,49 | 2,92 |
| 2006 | 3,39 | 2,28 | 2,68 | 2,95 |
| 2007* | 4,34 | 2,29 | 3,04 | 3,09 |

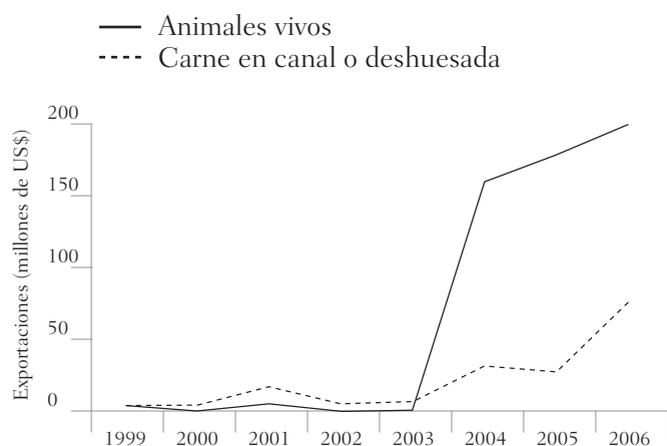
(Promedio de enero a octubre)

Fuente: Fedegán, 2008.

* Aunque las cifras de la gráfica son exportaciones totales, Fedegán calcula que un 99% corresponde a exportaciones a Venezuela. “En exportación de ganado, el mundo” –en palabras de un funcionario de Fedegán– “es Venezuela”.

¿Por qué es tan caro el ganado? Una fuente significativa –aunque coyuntural– del alza reciente en los precios de la carne es el inusitado aumento de las exportaciones de ganado vivo (y, en menor medida, carne) hacia Venezuela en los últimos años, que cambió súbitamente la estructura de la oferta de ganado en Colombia. Entre 2004 y 2006 más de 500.000 cabezas de ganado han salido legalmente hacia el mercado venezolano (y, según funcionarios de Fedegán, posiblemente otras 500,000 salieron por contrabando), es decir, 70 veces más que las 8.000 cabezas exportadas en los tres años anteriores (ver la figura 1²). Este hecho, unido a las sequías que azotaron las regiones ganaderas colombianas durante buena parte de 2006 y 2007, hicieron que la oferta disminuyera drásticamente y los precios reales de venta al público se incrementaran hasta un 30%. Si bien las condiciones climáticas mejoraron hacia la segunda mitad de 2007, los efectos de la merma del hato ganadero colombiano se sentirán a largo plazo.

FIGURA 1. EXPORTACIONES DE GANADO Y CARNE DE COLOMBIA (1991-2006)



Por otro lado, las regiones ganaderas han sido históricamente centros importantes de la guerra civil en Colombia. La presencia de grupos armados como guerrilla y paramilitares en las zonas de extracción ganadera ha sido un motivo constante de inestabilidad y volatilidad en los precios. Tanto ganaderos como transportadores deben asumir los costos adicionales de la extorsión, el boleteo, el pago de seguridad privada, los peajes ilegales, etc., y estos costos terminan añadiéndose al precio final de los animales en los centros de venta de ganado.

2 Aunque las cifras de la gráfica son exportaciones totales, Fedegán calcula que un 99% corresponde a exportaciones a Venezuela. “En exportación de ganado, el mundo” –en palabras de un funcionario de Fedegán– “es Venezuela”.

En tercer lugar, los costos de transporte son muy altos. Los centros de producción, que se concentran en los Llanos Orientales y las sabanas del Magdalena medio y la costa norte, están relativamente lejos de los centros de sacrificio y consumo en las grandes ciudades. Como discutiré con más detalle en la siguiente sección, históricamente en Colombia se estableció un sistema de comercio de *ganado* y no de carne. Esto es muy ineficiente. Menos del 50% del peso de un animal se convierte en carne (el resto es sobre todo hueso y piel), de manera que los costos de transporte incluyen una cantidad considerable de peso que no es consumible. Adicionalmente, la agreste topografía de Colombia y el mal estado de las vías hace que el ganado se maltrate mucho durante los viajes. Por ejemplo, en el viaje de 360 km entre Yopal, en los Llanos Orientales, y Bogotá, una res pierde en promedio 55,2 kg de peso (Vargas *et al.*, 1999b).

Otro factor, puramente biológico, subraya la importancia de las propiedades *orgánicas* de la comida (Fine *et al.*, 1996). El hato ganadero colombiano está conformado, en su gran mayoría (72%), por ejemplares de la especie *Bos indicus* (cebú), y en menor medida, por animales de la especie *Bos taurus* –razas europeas– (15%) y otros cruces criollos (13%) (Fedegán, 2006). Esto es significativo porque, aunque *B. indicus* tiene una mayor tolerancia a las duras condiciones ambientales de calor y humedad de las grandes zonas ganaderas colombianas que *B. taurus*, es menos productiva y menos precoz sexualmente que ésta (Nogueira, 2004). En los países de clima estacional, *B. taurus* representa una porción mayoritaria del hato ganadero destinado a la producción de carne, mientras que en Colombia está principalmente relegada a la producción de leche en las zonas de climas templados en las montañas o altillanuras.

Pero quizá los factores más importantes que determinan el alto precio del ganado en pie y, en última instancia, de la carne en Colombia son la baja productividad y la inusual duración del levante del ganado. La cría de ganado con fines comerciales tiene tres etapas bien diferenciadas, que en la mayoría de los casos se separan físicamente y están a cargo de personas diferentes. La primera etapa, la crianza, es el negocio de producir terneros y venderlos al destete. El levante es la etapa intermedia durante la cual el ganado adquiere la mayoría de su peso. Y la etapa final, engorde o cebado, corresponde a los últimos 3 o 4 meses de alimentación antes del sacrificio. Un primer problema es que estos tres eslabones de la cadena están muy pobremente integrados. El ganado cambia de manos frecuentemente y, como las tres etapas suceden en sitios diferentes, hay muchas ineficiencias que, de entrada,

aumentan los costos. La dificultad mayor se centra, sin embargo, en la etapa de levante. Ésta, por ser la etapa más larga y menos lucrativa de todas, es la menos atractiva para los ganaderos y suele relegarse a un segundo plano. En países que tienen una alta productividad como Argentina o Uruguay, el levante dura entre 10 y 11 meses (Fedegán, 2006). En Colombia, el ganado es llevado a tierras pobres, improductivas y baratas (típicamente áreas de piedemonte), en donde el proceso toma hasta 25 meses. En condiciones adecuadas, durante el levante una res debería ganar un kilogramo diario de peso, pero en Colombia el promedio es de sólo 300 g al día. En palabras de un comerciante mayorista de carne,

aquí tienen entendido que el levante es poner a los animales a aguantar hambre. No se les atiende como debe ser. Eso ha sido una cuestión cultural aquí, y eso ha empezado a cambiar. Pero mientras eso no cambie, nunca vamos a ser eficientes en costos.

La baja productividad en este eslabón de la cadena hace que se reduzca el potencial de crecimiento del ganado y disminuya la calidad de la carne. Uno de los expertos que consulté hizo una analogía entre el problema del levante y la atención a un hijo que pasa por las distintas etapas de crecimiento:

Esto de las reses es como criar niños. Al principio (o sea la crianza) todo es consentimiento. Se le da todo lo mejor, se le cuida, se le paladea. Y cuando el muchachito ya está todo formado, hecho un hombrecito, todos lo quieren y lo respetan. Pero en esa etapa intermedia, llamémosla la adolescencia, que es la más dolorosa y la más difícil, cuando hay que aguantar más y los resultados no son inmediatos, nadie está dispuesto a invertir mucho.

En las entrevistas que hice primaron las explicaciones culturales sobre la “idiosincrasia” de los ganaderos, o su “poca profesionalización”. Un comerciante insistió en que las fincas son “manejadas por inexpertos que no conocen bien los ciclos de fertilidad, crianza, etcétera, y esto influye en la baja extracción”. Pero simplificar en estos términos la producción ganadera ignora la complejidad social y económica de la actividad rural en Colombia. Aunque los grandes terratenientes ganaderos son quienes tienen la voz política y económica más sonora, los productores de menor tamaño y los campesinos desempeñan un papel fundamental en la producción pecuaria nacional. Según Fedegán (2006), cerca de la mitad de los predios ganaderos tiene menos de 10 animales y un 40% se destina a la ganadería mixta (carne y leche). El tema de la baja productividad debe entenderse con referencia a un paisaje

social, económico y político muy complejo en el que la ganadería campesina persiste junto con la gran producción ganadera. Miles de campesinos carecen del acceso a la tierra, capacitación, tecnología, y recursos financieros que se necesitarían para incrementar la producción. La concentración de la tierra y la presión de grupos armados inflan los precios de arrendamiento de las buenas tierras, de manera que muchos ganaderos deben recurrir a tierras más baratas e improductivas. La tasa de extracción (el coeficiente de sacrificio sobre la población ganadera), que en Colombia está muy por debajo del promedio mundial (Observatorio Agrocadenas, 2005), debe entenderse no sólo como un problema técnico de eficiencia sino como la expresión de unos conflictos sociales y económicos irresueltos.

En comparación con otras cadenas alimenticias que están altamente tecnificadas y verticalmente integradas, la de la carne es una cadena fragmentada y relativamente poco productiva. Hay elementos naturales y ambientales que están por fuera del control de las personas, pero hay una serie de factores sociales, económicos y políticos que determinan en gran medida el alto precio del ganado en pie. El costo de la carne, como veremos a continuación, depende también fundamentalmente del tipo particular de relación que se ha establecido entre producción y consumo, y del comercio de la carne en los grandes centros urbanos.

CARNE FRÍA Y CARNE CALIENTE: ¿CUÁL ES MÁS FRESCA?

Si uno almuerza en Bogotá, es muy probable que el animal del que vino la carne haya estado vivo tan sólo unas horas antes. Unas tres cuartas partes de la carne que se consume en la ciudad se distribuye en caliente, es decir que pasa directamente de las salas de sacrificio a los puntos de venta, y de allí al consumidor final, sin haber sido refrigerada o madurada. El restante 25 o 28% de la carne se comercia en supermercados o expendios especializados. En seguida veremos en qué consiste esta cadena caliente, y por qué las tiendas de barrio continúan cumpliendo un papel preponderante en el comercio de carne de res en Bogotá.

Uno de los determinantes históricos clave de la estructura actual de la cadena de la carne es la cercanía secular de los centros de sacrificio a los centros de consumo de carne y no, como en muchos otros lugares del mundo, a los centros de producción ganadera. El desarrollo del moderno comercio de carne en Estados Unidos, por ejemplo, se

dio en la medida en que los grandes centros de producción de ganado en las llanuras centrales se conectaron por vía férrea con los grandes centros de consumo en la costa oriental del país hacia finales del siglo XIX (Cronon, 1991). La invención del vagón frío hizo posible que la carne se transportara, despostada y empacada, desde los grandes complejos de sacrificio y procesamiento cerca de Chicago hacia Nueva York, Filadelfia y otros nacientes centros industriales (Cronon, 1991). Como anoté anteriormente, el transporte de reses vivas es muy ineficiente comparado con el de carne, porque más de la mitad del peso del animal no es consumible. En Colombia, la difícil topografía impidió el desarrollo de medios de transporte eficientes y de bajo costo, y el rezago tecnológico hizo difícil la masificación de sistemas de refrigeración. Los centros de consumo, y en especial las grandes ciudades, se convirtieron en imanes hacia los cuales se dirigió el flujo de ganado vivo para satisfacer la demanda de carne. Así se desarrollaron lo que Lorente *et al.* (1985) llaman “redes de acopio organizadas por el consumo” y no “redes de colocación del producto desde las zonas de producción”. En la práctica esto significó que se implantara un sistema, aún preponderante, en el que son los animales vivos, y no la carne, los que atraviesan las cordilleras en un camión. Otra consecuencia importante de este modelo de abastecimiento basado en el comercio de ganado y no de carne es que las plantas procesadoras históricamente han sido simples prestadoras de servicios (maquiladoras), mientras que el control sobre el precio y la comercialización de la carne se consolidó en un grupo de intermediarios y mayoristas.

Esta cercanía física entre sacrificio y consumo se refleja en que cada municipio colombiano, por pequeño que sea, tiene un matadero de carne (la cifra de mataderos, calculada por Fedegán en cerca de 1.700, es de hecho mayor que la del número de municipios). Pero, al igual que los municipios, no todos los mataderos fueron creados iguales. La legislación colombiana que regula el sacrificio y la comercialización de carne, que data de 1982,³ divide los mataderos en cinco clases, dependiendo de la infraestructura con la que cuentan y el tamaño de la población a la que sirven. Los mataderos de primera clase tienen las más altas especificaciones técnicas, manejan grandes

3 La reglamentación que rige en Colombia durante el último cuarto de siglo se basa en el decreto 2278 de 1982, modificado parcialmente por el decreto 1036 de 1991. En 2007 se aprobó el decreto 1500, que reformó completamente el marco legal del sacrificio, transporte y venta de carne. Su entrada en vigencia será gradual, y su implantación definitiva ocurrirá sólo hacia principios de 2009, por lo que, en el momento de escribir este artículo, en la práctica la norma vigente es la de los decretos de 1982 y 1991.

volúmenes de animales, y pueden producir carne para su consumo en cualquier parte de Colombia o del mundo. Los de segunda clase son un poco menos sofisticados, pero están autorizados para surtir todo el mercado nacional. Los de las clases III, IV y V son mataderos que utilizan técnicas muy rudimentarias, sacrifican pocas reses y sólo se les permite abastecer mercados locales. Los mataderos que no cumplen con las mínimas normas de sanidad y que sacrifican menos de una res al día, o mataderos tipo “planchón”, no están incluidos en la clasificación oficial pero representan una fracción importante del sacrificio de animales en Colombia, sobre todo en pequeños municipios y áreas rurales (ver la tabla 3). En muchos de estos planchones, toda la operación de corte y desposte se hace sobre la propia piel del animal muerto. “Si algo sale limpio”, anotaba un especialista que consulté, “es por culpa del cuero”.

TABLA 3. CLASIFICACIÓN DE LOS MATADEROS EN COLOMBIA, Y VOLUMEN DE SACRIFICIO

| CLASE | CANTIDAD | SACRIFICIOS DIARIOS | PORCENTAJE |
|--------------|--------------|---------------------|------------|
| Clase I | 20 | 4.576 | 35 |
| Clase II | 11 | 1.055 | 8 |
| Clase III | 38 | 1.401 | 11 |
| Clase IV | 44 | 821 | 6 |
| Clase V | 149 | 1.134 | 9 |
| Planchón | 1.074 | 4.038 | 31 |
| TOTAL | 1.336 | 13.025 | 100 |

Fuente: CCI y Ministerio de Agricultura, 2004, p. 234.

En Bogotá, hasta hace relativamente poco una buena parte del sacrificio de animales era manejada por el gobierno distrital en el matadero central, mientras que otros dos mataderos privados más pequeños, San Martín y Guadalupe, atendían el resto de la demanda. Las quejas sobre la ineficiencia y las pobres condiciones higiénicas del matadero distrital eran constantes. Un diagnóstico sobre el estado del matadero central en 1967 (Villarreal, 1967) no deja campo para dos interpretaciones:

Completo desconocimiento de las más elementales normas higiénicas, siendo el expendio de estas carnes un atentado contra la salud pública. No se da ninguna recomendación para su mejoría. Se recomienda su clausura (p. 22).

La clausura demoraría casi tres décadas en llegar. En 1963 el matadero central sacrificaba diariamente un promedio de 300 reses, mientras que Guadalupe sacrificaba 200 y

San Martín 120 (Villarreal, 1967). A medida que aumentaba la demanda y persistían los problemas de salubridad en el matadero gubernamental, las plantas privadas comenzaron a aumentar su participación en el mercado. Para 1971, el sacrificio en el matadero distrital había disminuido a 242 cabezas diarias, y el de Guadalupe y San Martín había aumentado a 311 y 176, respectivamente (Romero, 1973). Finalmente, en 1990, y en medio de un ambiente de desregularización y apertura económica bajo el cual el gobierno dejó de involucrarse de manera directa en muchos aspectos de la producción y venta de alimentos, cerraron definitivamente las puertas del matadero distrital. Hoy Guadalupe (con 1.000 reses diarias en promedio) y San Martín (700 reses diarias) son, de lejos, las plantas más importantes de la ciudad, y sacrifican cerca del 74% de la carne que se consume en Bogotá. El resto proviene, o bien de grandes frigoríficos de otras ciudades (7%), o bien de pequeños mataderos localizados dentro del perímetro urbano (Uval y Usme) y en municipios vecinos como Soacha, Zipaquirá, Funza y Cáqueza (19%) (UESP, 2005; Vargas *et al.*, 1999b). Una parte de la carne del ganado que se sacrifica en estos mataderos periféricos es de muy mala calidad (o de especies no bovinas), ya que esta actividad se lleva a cabo en condiciones insalubres. Es precisamente mucha de esta carne, como veremos más adelante, la que llega a los consumidores de más bajos recursos a través de canales de distribución informal.

Aunque el cierre del matadero distrital y el paso del sacrificio de ganado fundamentalmente a empresas privadas mejoraron sustancialmente los estándares de calidad y de higiene, la estructura del comercio, heredada de principios del siglo XX, sufrió pocas modificaciones. Ahora, como entonces, Bogotá es un gran centro de gravedad hasta donde llega ganado gordo para ser sacrificado. El ganado llega a la ciudad principalmente de los Llanos Orientales (70%) o del Magdalena medio (28%) (Vargas *et al.*, 1999b). Típicamente, las reses han sido negociadas en una o varias ferias ganaderas, en donde un intermediario conocido como *comisionista* compra lotes de ganado y cobra normalmente un 1% del precio como comisión (Vargas *et al.*, 1999). La ausencia de un sistema de clasificación estandarizado de canales⁴ ha hecho que el negocio todavía se centre mucho en los intermediarios que negocian ganado vivo. Cuando los animales llegan a la planta de sacrificio en la ciudad, los lotes son comprados por otro intermediario que se conoce como *colocador*, quien

a su vez paga por el servicio de sacrificio en las plantas de beneficio y, al final del proceso, negocia las canales con los fameros y mayoristas. Los colocadores, que normalmente se quedan con un margen cercano al 10% del precio, tienen un papel central y gran poder dentro del comercio de carne porque conectan crucialmente la producción con el consumo. Muchos piensan que la estructura misma de la cadena de la carne actual da excesivo poder a dichos intermediarios y que esto, en opinión de un funcionario de Fedegán,

no le ha servido ni al ganadero ni al consumidor. Un matadero de éstos no es tanto una planta de sacrificio, sino una serie de sillones con tinto para que los intermediarios hagan negocios. Para que llamen por celular al ganadero y le peguen bien duro, y después coloquen bien duro esa carne en canal.

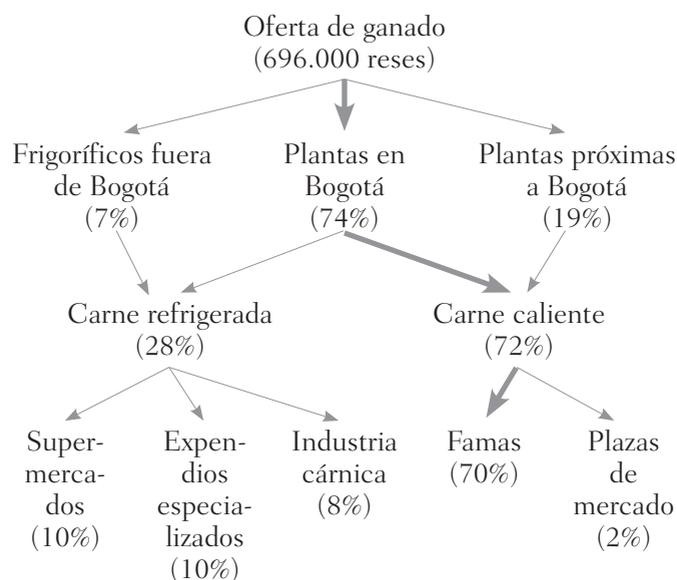
Una vez en la planta de sacrificio, el ganado puede tomar una de dos rutas diferentes, dependiendo de quién vaya a ser el comprador final. Un 20 a 25% de los animales se sacrifica durante la faena diurna, en la que el número de empleados es reducido y la velocidad de sacrificio es de unos 55 animales por hora. El 99% de las reses sacrificadas durante el día pasa inmediatamente a los cuartos fríos, donde la temperatura de la canal se baja a 7°C. Las canales que entran a la cadena fría se dirigen o bien directamente a los supermercados, mayoristas o expendios especializados, o bien a las plantas de desposte o procesamiento industrial, para carnes frías, embutidos, etc. El control de calidad en esta cadena suele llegar hasta la producción misma del ganado, de modo que muchos de estos clientes institucionales les compran directamente a sus proveedores de ganado, sin requerir la intermediación de un colocador. El resto del mercado, el de la carne caliente, comienza su proceso durante la faena nocturna.

La mayoría de animales (un 70% del total) se sacrifica entre las 6 de la tarde y las primeras horas de la madrugada en la faena nocturna, que emplea muchos más operarios que la faena diurna y que procesa de 105 a 110 animales cada hora. Terminado el sacrificio, las canales salen muy temprano a las salas de oreo, a tiempo para que los compradores puedan abastecer sus negocios. La venta ocurre de manera muy rápida: por lo general, estas salas están desocupadas a las 9 de la mañana. Típicamente en las salas de oreo la carne se vende a comerciantes más o menos grandes o mayoristas (la unidad mínima de venta es media canal), muchos de los cuales se han ido aglomerando en expendios alrededor de las plantas de sacrificio. En la zona más próxima a los mataderos se establecen negocios relativamente formales que cuentan con el aval

4 Una canal es, de acuerdo con la norma legal, “[e]l cuerpo de un animal después de sacrificado, degollado, deshuellado, eviscerado quedando sólo la estructura ósea y la carne adherida a la misma sin extremidades” (Decreto 1500 de 2007).

de la planta frigorífica, pero un poco más lejos pululan las famas de todo tipo, tamaño, y estándares sanitarios. Estos comerciantes proceden entonces a despostar las canales y venden músculos y partes más pequeñas a los fameros de barrio. En los alrededores de los grandes frigoríficos es común ver a muchos fameros que salen con bolsas o costales llenos de la carne que van a vender ese día. Muchos de ellos simplemente toman un bus y acomodan la carne junto con los otros productos con los que surten su tienda. En la figura 2 se presenta una visión esquemática de la cadena de la carne de res en Bogotá.

FIGURA 2. ESTRUCTURA DE LA CADENA DE LA CARNE DE RES EN BOGOTÁ



Fuente: UESP, 2005.

En la mayoría de localidades las famas, identificadas con una característica bandera roja, son los puntos de venta tradicionales de carne. Aunque algunas famas han hecho inversiones importantes en infraestructura y ofrecen servicios especiales o con alto valor agregado, casi todas son bastante rústicas (“para montar una fama sólo se necesitan tres cosas: un tronco, un hacha y una bandera”, apuntaba un profesor universitario al que entrevisté). Las condiciones sanitarias son bastante pobres, y como la carne se vende inmediatamente después del sacrificio, la refrigeración es opcional (sólo el 78% de las carnicerías en Ciudad Bolívar, una de las localidades más pobres de Bogotá, tiene un sistema de refrigeración [UESP y UD, 2006], y según mis observaciones, cuando había no siempre estaba funcionando). Los fameros o bien desconocen

las normas sanitarias, o las conocen pero su percepción sobre el control es que es tan débil que las normas se pueden ignorar. En las zonas de más difícil acceso de los barrios más pobres, o en los barrios más nuevos o en consolidación, los expendios especializados en carne son menos comunes. Aquí son las tiendas, que tienen un surtido más amplio que incluye frutas, verduras, granos y abarrotes, las que se encargan de vender la carne al consumidor final. En Ciudad Bolívar, por ejemplo, se estima que cerca del 10% de la carne se vende en tiendas de barrio (UESP y UD, 2006). No todas las tiendas venden carne, y en las que lo hacen los pocos pedazos de carne o pollo comparten una pequeña nevera con leche, otros productos lácteos y hasta cerveza.

¿Qué es lo que se vende aquí? A las famas y tiendas en los barrios más pobres llegan en buena medida los “desperdicios” de la cadena, es decir, los cortes menos apetecidos del animal, como las patas, la cabeza, los huesos carnosos y las vísceras. Muchos de estos productos, en teoría, deberían ser más baratos que los cortes finos, pero como la carne es tan costosa y los márgenes tan reducidos, los mayoristas tratan de recuperar sus ganancias vendiendo vísceras a precios artificialmente altos. La percepción general, aun en medio de la pobreza extrema, es que se debe ofrecer y consumir un producto de calidad. Los tenderos con los que hablé insistieron en que ellos venden carne “fina”. Cuando le pregunté a Néstor, un tendero en uno de los barrios más deprimidos de Ciudad Bolívar, cuál era el tipo de carne que más vendía, me dijo:

La fina. La pierna, lo que es blandito. Ésa es lo que más se vende. Por aquí, así la gente sea un poquito pobre, pero entonces le gusta llevar bueno. Cuando llevan, llevan bueno. Una o dos veces a la semana.

Pero cuando un alto funcionario de Fedegán acepta que “en este país, el consumo de carne es un lujo”, es necesario indagar un poco más sobre la naturaleza de la carne que llega a los consumidores más pobres. O, como lo llamé un consultor al que entrevisté, “el mercado de cuarta de los consumidores jodidos”.

El negocio de la carne en Bogotá está dominado por las dos grandes plantas de sacrificio (Guadalupe y San Martín), que funcionan como nodos de acopio y comercialización. Aunque en estos grandes mataderos “a lo que venga le tiran cuchilla”, como afirmó un funcionario de Fedegán, hay cierto control sobre el tipo de animal que ingresa, el proceso de sacrificio se hace bajo medidas adecuadas de sanidad, y el origen y la calidad de la carne es más o menos rastreable. Pero al sistema entra otra cantidad

de carne, bien sea de mataderos de las zonas aledañas a Bogotá o de mataderos clandestinos en la propia ciudad, cuya procedencia es incierta. Basado en las cifras que maneja una gran planta de sacrificio, un antiguo empleado calcula que “Bogotá consume 2.500 animales diarios en canal, pero más o menos uno puede explicar 2.200. Hay 300 que son inexplicables”. Los “inexplicables” corresponden principalmente a hembras de 8 o 9 años que han dejado de producir leche, aunque no es raro que se sacrifiquen también animales enfermos, caballos, y hasta burros. El problema de las hembras lecheras descartadas es quizá el más común, y se relaciona con que Bogotá está rodeada de tierras destinadas a la ganadería para leche. Estas vacas viven una vida con tasas metabólicas extremadamente altas, han tenido 8 o 9 partos, y han recibido grandes cantidades de antibióticos. Por esto cuando dejan de producir leche, su carne no es adecuada para consumo humano. Como estas vacas no pueden ser sacrificadas en las plantas de beneficio grandes, donde la reglamentación se aplica más estrictamente, su carne ingresa al sistema a través de los mataderos rurales (del tipo “planchón”) de los alrededores de Bogotá. Éste es un doble problema: aparte de que para empezar el animal no es el ideal para el consumo, su sacrificio, manipulación y transporte se hacen en las peores condiciones de higiene. Como ésta es la carne más barata, es la que termina colgada en los ganchos de las famas y carnicerías de barrio de las comunidades más pobres. Un veterinario con mucha experiencia en el tema del comercio de carne lo resumió en estos términos (acaso un poco sensacionalistas):

A ti te invita alguien de Ciudad Bolívar a almorzar, y hace todo el esfuerzo; dice: “viene el Dr. Guarín, le voy a dar carnecita”. Hermano: vaca de 8 años. Eso es lo que te va a dar en el almuerzo. Y para él ha sido un esfuerzo enorme darte ese pedacito de carne. Pero no hay otra forma, porque es lo que le puede llegar a él. Obviamente que, además de eso, ha sido arrastrada en el piso, ha sido pisada con botas. Si él te hiciera el recuento, antes de echarla a la paila, de salmonear y esas cosas, pues el Dr. Guarín diría: “Gracias, le agradezco mucho, muy lindo detalle, pero no acepto que me maten hoy, porque no tengo la inmunidad que usted tiene para comerse esas vainas. Usted ya tiene la inmunidad, yo no la tengo. Alguna vez como carne limpia, usted no”. Ése es el fenómeno.

Entre el sensacionalismo de unos y el silencio de otros es difícil establecer con certeza la magnitud del mercado negro de carne. Las personas involucradas en el negocio evitan hablar abiertamente del tema, y su carácter clandestino hace que no existan cifras oficiales confiables. El

Invima, la agencia gubernamental encargada de la vigilancia y control de la higiene y calidad en los alimentos, informó que hasta el año 2005 había cerrado 140 mataderos por no cumplir las mínimas reglas sanitarias o por procesar ganado enfermo o de especies no bovinas. Sólo en Cundinamarca se cerraron 42 mataderos, o un 22% del total (Observatorio Agrocadenas, 2005). La información publicada en prensa puede dar una idea de la frecuencia del fenómeno. Entre 1999 y 2006, el periódico *El Tiempo* publicó al menos 15 reportajes sobre cierre de mataderos clandestinos en Bogotá y sus alrededores (según la prensa uno de ellos, el matadero Cristales, en Mosquera, al occidente de Bogotá, fue cerrado cinco veces entre 2000 y 2004, ¡tres veces en un mismo año!). En un artículo con un sugestivo título (“Mujer con las manos en la masa”, *El Tiempo*, 7 de mayo de 1999), una mujer capturada señalaba, “en medio de las vísceras, los huesos y la piel de los animales sacrificados”, que compraba caballos a los zorreros en las plazas de mercado y después la vendía a salsamentarias y carnicerías. “Llevo 8 años acá matando caballos y otras bestias y solo hasta ahora me sapearon los vecinos. Pero por acá hay muchos más que trabajan en lo mismo”. Según otro artículo más reciente (“Qué carne consumimos”, *El Tiempo*, 13 de marzo de 2003), dos concejales denunciaron que

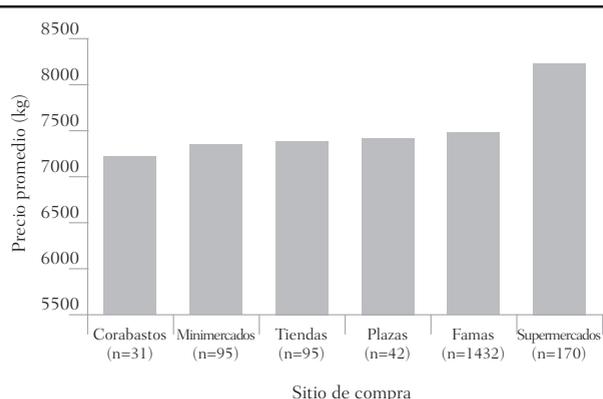
más de una cuarta parte de las 35 mil toneladas de carne que consumen los bogotanos cada año, proviene de 450 mataderos clandestinos. Y un 43 por ciento de la carne vendida no es aceptable por sus malas condiciones de calidad e higiene. Parte de esa carne ha salido de 2.000 equinos, 4.000 cerdos y 3.000 perros sacrificados sin ningún control sanitario por parte de las autoridades distritales. Son productos que se expenden particularmente en famas de barrios de estratos bajos.

Aunque las fuentes de su información no son claras, lo cierto es que “las denuncias de los dos concejales estuvieron respaldadas con videos que mostraron espeluznantes imágenes”. (El artículo ofrece la siguiente sugerencia para que el consumidor identifique sin problema la carne de perro: “[t]iene presas y huesos más pequeños”). El tinte amarillista de la prensa es obvio, pero estos reportes al menos indican que el mercado negro existe.

Los precios de venta de la carne pueden servir como otra fuente de información indirecta sobre el tipo de carne que se transa en el mercado. Existen pocos estudios concretos sobre precios, de manera que la evidencia es más o menos circunstancial. Tanto el estudio de Forero (2006) como mi análisis de la encuesta sobre la canasta básica de alimentos de Bogotá hecha por el Instituto Colombiano

de Bienestar Familiar en 2004 (ver la figura 3) coinciden en que las tiendas y las famas de barrio venden carne consistentemente más barata que los supermercados.

FIGURA 3. PRECIO PROMEDIO DE VENTA DE CARNE EN DIFERENTES PUNTOS DE VENTA EN BOGOTÁ



Fuente: Canasta básica de alimentos de Bogotá, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar, 2004, y cálculos del autor.

Implícito en estas cifras está el hecho de que los fameros y tenderos, como señala Forero (2006), buscan en el mercado los productos más baratos para abastecer sus negocios, de manera que el precio de venta es frecuentemente menor que en el supuestamente más eficiente canal moderno. Pero también es posible que el bajo precio sea una señal de que la calidad es más baja o de que –en algunos casos extremos– haya problemas serios de inocuidad. Si partimos de que hay un precio mínimo al que sale la carne de las plantas de sacrificio, a pesar de los estrechos márgenes del negocio, su precio de venta al público no puede ser menor en las famas ni en las tiendas. Si el precio es más bajo, puede haber gato –o burro– encerrado. Los tenderos y fameros con los que conversé evitaron hablar explícitamente sobre la procedencia de su carne, aunque todos insistieron en que la compraban en los alrededores del frigorífico Guadalupe. En un momento de gran candidez Aura, una tendera de Ciudad Bolívar, me explicó cómo algunos logran bajar los precios:

[A]quí hay gente que vende carne a \$3.400 [por libra]. El que venda carne a \$3.400 es porque está combinada con algo. En el matadero está saliendo el *kilo* de carne fina a \$8.100. Más la traída y eso –porque del matadero a aquí la carne pierde mucho peso– pues nadie puede sostener ese precio siendo carne fina. Hay gente que vende carne fina, pero la tiene que revolver con algo. En cambio, yo acá sí le vendo a la gente lo que es.

Su punto de vista coincide plenamente con lo que piensa un comerciante mayorista, ganadero y dueño de un expendio especializado:

Yo, que soy mayorista, te vendo la libra a \$3.800. Si el tipo de Ciudad Bolívar vende a \$3.500, es porque no le vende a la persona lo que pide. Mejor dicho, allá los están robando. [...] Les meten burro, les meten caballo, lo que sea.

Es posible que la carne foránea entre al sistema no en virtud de los pequeños tenderos o fameros, sino a través de los expendios e intermediarios a los que ellos acuden para surtir sus negocios. Una tendera admitió que las primeras veces que compró carne a los distribuidores del matadero, sintió verdadero terror por no conocer cómo funcionaba el negocio, y porque todo el tiempo intentaban venderle carne de dudosa apariencia. “Yo digo: ¿por qué tienen que hacer eso? Díganle a uno, y uno sabe, que eso es decisión de uno. Carne vieja, picha, de todo. Es increíble cómo son de deshonestos”.

Independientemente de quién esté tomando la decisión consciente de introducir carne en mal estado al sistema, lo cierto es que la laxitud en la aplicación de las normas y la demanda incesante de carne por parte de la población más pobre, se unen para permitir la existencia de un mercado de carne de cuarta que, como sugiero en el título de este artículo, se destina a los consumidores de más escasos recursos.

PRECIOS DE PRIMERA, CALIDAD DE CUARTA: LA PARADOJA DE LA INFORMALIDAD

Llegamos, pues, a la paradoja central que mueve este trabajo: la informalidad como obstáculo, y medio, de acceso a la carne. La forma en que está estructurada la cadena de la carne bovina, desde su producción hasta su venta hace que, por un lado, la carne se encarezca. A los factores coyunturales como las sequías y las enormes exportaciones a Venezuela, se suman factores biológicos, económicos y sociales que frenan la productividad y aumentan el precio del ganado vivo. Sumado a eso, el tipo de comercialización, anclado históricamente en el sacrificio en los centros de consumo, les da extraordinario poder a los intermediarios y mayoristas que manejan la cadena. El precio de la carne, formado tras un encadenamiento largo, ineficiente y lleno de mafias e intereses particulares, se erige como una barrera que dificulta el acceso por parte de los más pobres. Pero, por otro lado, es precisamente la laxitud en los controles y la persistencia del comercio

en caliente lo que posibilita la entrada de cualquier tipo de carne al sistema. La demanda de carne de los consumidores pobres permite la perpetuación de un mercado negro en el que todo vale. Así me lo hizo ver un consultor con el que hablé:

Así como las plantas de beneficio de carne han sido clasificadas en cuatro categorías, el consumidor también quedó clasificado en cuatro categorías: hay un consumidor de primera, de segunda, de tercera, y consumidor mínimo o tipo planchón. Igualito que los mataderos. Entonces, si tú vives en Ciudad Bolívar, eres un consumidor de planchón porque no podrías pagar la carne al precio que toca. ¿Qué es lo que obtienes? Menos calidad o menos inocuidad. Eso es lo que les está llegando a ellos. Si tú consigues una libra [al precio que la venden allá], no puede venir de un animal normal. O es patológico, o ha estado muerto en el transporte, o fue matado en la esquina de un caño de un barrio, o no es bovino sino equino o canino o alguna cosa. Realmente, a nivel del pueblo, uno metido en el sector cárnico se pregunta cómo hace la gente para comer alguna vez carne. Es prácticamente imposible.

A continuación veremos cuáles son las bases que sostienen la persistencia de este comercio informal y cuáles son las implicaciones de la modernización de la cadena.

¿Por qué persiste el comercio informal? En primer lugar, porque hay una gran resistencia cultural al consumo de carne refrigerada. Existe una larga tradición de comprar y vender carne fresca, y muchos consumidores y expendedores consideran que es difícil determinar la calidad de la carne cuando ha sido refrigerada. Como aun las familias más pobres tienen nevera, “no es la carencia de frío un factor inhibitor en la compra de carnes refrigeradas” (Vargas *et al.*, 1999a). Un técnico de una gran planta de sacrificio apuntaba:

[L]o que la mayoría de nosotros consumimos no es verdadera carne, es músculo. ¿Por qué? Porque la carne tiene que sufrir un proceso como tal de maduración, de cambios bioquímicos y biofísicos para que se convierta en carne. Y nosotros estamos acostumbrados a comer la carne que todavía está casi brincando, con *rigor mortis*, o el músculo que aun está brincando.

Para el dueño de un expendio especializado de carne, que fue uno de los pioneros en la introducción de la cadena fría a Colombia, la persistencia de la carne caliente se debe fundamentalmente a un problema de educación. Según él, las famas tradicionales sobreviven porque

ellas son las que tienen la cercanía, las que conocen al vecino, saben sus necesidades, y pueden llevarle el producto fresco, porque es que la gente todavía no ha entendido que el producto no se debe manejar en fresco, en caliente, pero todavía están arraigadas esas tradiciones y quieren manejar el producto así.

Esta preferencia por la carne fresca puede tener que ver con cierto tipo de percepción heredado de las épocas en las que no existía la refrigeración, pero ciertamente es común en otros países. En los mercados asiáticos, por ejemplo, la gente prefiere comprar en las tiendas y ferias tradicionales porque considera que lo fresco es aquello que se encuentra “tan cerca como sea posible del animal o la planta viva” (Cadilhon *et al.*, 2006). En Hong Kong, donde la penetración de los supermercados es muy baja (45%) a pesar del alto poder adquisitivo de la población, la preferencia por la carne y las verduras frescas es también un valor cultural profundamente arraigado (Goldman *et al.*, 2002).

Una segunda razón tiene que ver con la fortaleza de las tiendas como abastecedoras de comida en la ciudad. En el curso de mi investigación ha quedado claro que esta fortaleza se desprende en gran medida del desarrollo de elaborados sistemas de distribución intensiva por parte de la gran industria de alimentos. Si bien la cadena de la carne no está tan bien integrada ni tecnificada como la de los alimentos procesados, las tiendas apalancan su distribución y consumo. La gente quiere encontrar todo en el mismo sitio, y esto crea un incentivo para que las tiendas, aun las más pequeñas, vendan carne. Mireya, de Ciudad Bolívar, explicó: “[S]i vienen a llevar algo para el almuerzo, y no hay ni carne ni pollo, se van a comprar a otro lado. Y así, en el otro lado compran todo de una vez”. Aura, otra tendera, coincidió:

[D]igamos que yo no fuera la dueña de la tienda, pero a mí me parecería, qué mamera ir allá a la fama a comprar una cosa, después irme a la otra. Yo tengo clientes fijos de que saben que aquí encuentran carne, todo.

Finalmente, es posible que algunos de los expendios informales de carne subsistan en la medida en que venden carne de mala calidad que pueden ofrecer a precios inferiores a los del mercado. Es necesario recordar que los dueños de las famas y tiendas de zonas de extrema pobreza operan negocios de subsistencia y tienen niveles de ingresos similares a los de sus vecinos compradores. Pero sería un error pensar que toda la carne que se vende en las famas y tiendas de barrio proviene de equinos, perros o animales enfermos. Cerca de tres cuartas par-

tes de la carne que se consume en Bogotá circula por la cadena caliente, a través de miles de expendios informales, y millones de bogotanos comen carne diariamente sin detrimento de su salud y a un precio más o menos asequible. Como ha insistido Forero (2006), la caracterización del comercio tradicional como llanamente “ineficiente” ignora una realidad fundamental: los tenderos, fameros y otros vendedores informales cumplen una función vital porque buscan los productos más baratos del mercado y de esta manera pueden transmitir precios bajos a la gente de menos recursos. En el caso de la carne, los fameros escogen presas, cortes y vísceras consideradas de segunda y tercera categoría y los ofrecen a la población que no puede pagar los cortes de primera. Sin embargo, esta cadena tan abierta y atomizada tiene dos vulnerabilidades concretas. Por un lado, la carne es un producto altamente perecedero, y la cadena caliente ofrece posibilidades reales de contaminación e insalubridad que pueden afectar a todo el sistema. Por otro lado, se hace mucho más viable la entrada de carne foránea (las reses “inexplicables” que mencioné anteriormente) de mala calidad, que termina siendo consumida por los más pobres.

La masificación de la cadena fría se ha planteado como la solución de los problemas de calidad e inocuidad de la carne, y ha sido impulsada con gran fervor por el gobierno y Fedegán. La expansión de los grandes supermercados en la última década ha tenido indudablemente un impacto importante sobre la comercialización de la carne, y ha servido como catalizadora para el auge de la cadena fría. Los supermercados impusieron estándares internacionales de calidad e higiene, y comenzaron a exigir de sus proveedores buenas prácticas de sacrificio y manipulación. Según un comerciante mayorista, el impacto de los supermercados sobre la cadena ha traído una modernización necesaria al sistema:

[Los supermercados] han venido haciendo un trabajo bueno porque es enseñarle a la gente que la carne hay que comerla fría, y esa parte de valor agregado. Y eso beneficia en general a toda la cadena, que era lo que lo no teníamos aquí. [...] Que la gente esté organizada, que lleve contabilidades, que tenga su frío. Todo eso es un proceso de formalización del negocio, porque aquí hay mucho negocio informal.

Un funcionario de una planta de sacrificio resumió: “El hecho que nos den palo es bueno”.

En 2007 el gobierno, presionado sobre todo por los grandes ganaderos, aprobó una nueva norma que reestructura

completamente el sacrificio y venta de carne en Colombia (Decreto 1500 de 2007). La nueva reglamentación tiene dos objetos centrales: por un lado, elevar los estándares de sacrificio de animales eliminando las diferentes categorías de mataderos y estableciendo un único tipo en el que se cumplen normas internacionales de higiene e impacto ambiental. Por otro lado, la norma exige que toda la manipulación, transporte y venta de carne se realice en ambiente refrigerado. Como muy pocos de los miles de mataderos y distribuidores informales de carne podrán hacer las inversiones necesarias para satisfacer las nuevas reglas, se espera que de hecho desaparezcan casi todos los pequeños centros de sacrificio y se reemplacen por unas pocas plantas, muy modernas, localizadas en los centros de producción. Se eliminará así el transporte de ganado hasta los centros de consumo, creándose redes de distribución de canales refrigeradas a cuartos fríos en los pueblos y ciudades.

Los efectos de la modernización y formalización de la cadena de la carne en Colombia pueden ser muy graves. Con el cierre de muchas plantas de sacrificio pequeñas y la racionalización de la distribución y la comercialización, la calidad y la higiene de la carne sin duda mejorarán, para beneficio de los consumidores. La pregunta es: ¿cuáles consumidores? Es previsible que la nueva normatividad mejore la calidad de la carne de los estratos medios y altos, pero deteriore y dificulte aún más el acceso a la carne por parte de los más pobres. Cada cierre de un matadero, según un veterinario con el que hablé, “va a significar más ganado muerto a puñal en fincas”.

Hace más de dos décadas, Lorente *et al.* (1985) advertían que las “prohibiciones legales [...] sólo llevan al sacrificio clandestino y dificultan el control sanitario”. Hoy, invocando paradigmas de calidad, higiene y competitividad, se quiere borrar de un brochazo el comercio tradicional e imponer una nueva cadena fría, verdaderamente moderna. Los consumidores más pobres, para quienes el acceso a la carne es una preocupación nutricional, social y cultural de primer orden, buscarán la carne que sea, en donde sea posible. La rigidez de la reglamentación sobre el comercio de carne pretende desarticular un complejo sistema de abastecimiento que se adapta a la realidad económica de millones de personas. Los canales informales, cada vez más subterráneos, marginalizados, y más peligrosos para la salud humana, seguirán existiendo hasta que la sociedad sufra un tipo de reorganización socioeconómica de gran magnitud (el surgimiento de una gran clase media, por ejemplo). Esto, por ahora, está por fuera del alcance de las normas sanitarias.

En este artículo he intentado aportar elementos para entender cuáles son las implicaciones de la persistencia del comercio tradicional de carne en Bogotá. Mi tesis es que la forma en que se produce y se distribuye la carne de res, ese bien de consumo indispensable para la población bogotana, le estampa un precio muy alto que la pone lejos del alcance de muchos. Pero a la vez la milimétrica plasticidad de una red de comercialización extensa y compleja es capaz de satisfacer la demanda de los más pobres porque pone a su disposición carne de bajo precio. La fuente de ese bajo precio, como vimos, puede ser preocupante. Mi argumento ha girado en torno al profundamente ambiguo concepto de *informalidad*. Los funcionarios de Fedegán con los que hablé reconocieron que inicialmente el precio de la carne puede subir como consecuencia de la nueva normatividad, pero que en el largo plazo se recortarían muchas de las ineficiencias causantes del alto precio de la carne (léase: informalidad) y que eventualmente el producto se volvería más asequible. En el mejor de los casos, ésta es una percepción ingenua. La cadena de abastecimiento de carne Bogotá es un ejemplo concreto de que la división conceptual entre el sector formal e informal es arbitraria y que no se compadece con las complejidades sociales y económicas que subyacen a la producción y consumo de los alimentos. Como vimos, la informalidad de la cadena quiere decir muchas cosas, algunas de ellas contradictorias. Así como permite la existencia de mafias de intermediarios, también es lo suficientemente flexible como para satisfacer las necesidades de gente que de otra manera no podría hacerlo. En vez de ponerle un rótulo para después tratar de acabarlo, lo urgente es entender cómo funciona el comercio tradicional de comida, a qué realidades sociales y económicas responde, y qué implica su existencia para la supervivencia de millones de personas. ☺

REFERENCIAS

1. AC Nielsen (2004). *Universo de establecimientos detallistas*. Bogotá: AC Nielsen Colombia.
2. Cadilhon, J., Moustier, P., Poole, N., Giac Tam, P. y Fearn, A. (2006). Traditional vs. Modern Food Systems? Insights from Vegetable Supply Chains to Ho Chi Minh City (Vietnam). *Development Policy Review*, 24, 31-49.
3. Canasta básica de alimentos de Bogotá. (2004). Instituto Colombiano de Bienestar Familiar.
4. CCI y Ministerio de Agricultura (2004). *Comercialización y encadenamientos productivos en el sector agroalimentario*. Bogotá: Corporación Colombia Internacional.
5. Cronon, W. (1991). *Nature's Metropolis: Chicago and the Great West*. New York: Norton.
6. Faiguenbaum, S., Berdegué, J. A. y Reardon, T. (2002). The Rapid Rise of Supermarkets in Chile: Effects on Dairy, Vegetable and Beef Chains. *Development Policy Review*, 20(4), 459-471.
7. FAO (2004). *The State of Food Insecurity in the World Report*. Roma: FAO-ONU.
8. Fedegán (2006). *Plan estratégico de la ganadería colombiana: por una ganadería moderna y solidaria*. Bogotá: Federación Nacional de Ganaderos de Colombia.
9. Fedegán (2008). *Contexto internacional precios – novillo gordo en pie*. Recuperado el 30 de enero de 2008, de: <http://www.Fedegán.org.co>
10. Fine, B., Heasman, M. y Wright, J. (1996). *Consumption in the Age of Affluence. The World of Food*. London: Routledge.
11. Forero, J. (2006). El sistema de abastecimiento alimentario de Bogotá: análisis y propuestas. En: *Bogotá: autonomía agroalimentaria: diálogos y propuestas*. Bogotá: Planeta Paz.
12. Galvis, L. (2000). La demanda de carnes en Colombia: un análisis econométrico. *Documentos de Trabajo sobre Economía Regional*, No. 13. Cartagena: Banco de la República.
13. Gibbon, P. y Ponte, S. (2005). *Trading Down. Africa, Value Chains, and the Global Economy*. Philadelphia: Temple University Press.
14. Goldman, A., Ramaswami, S. y Krider, R. (2002). Barriers to the Advancement of Modern Food Retail Formats: Theory and Measurement. *Journal of Retailing*, 78, 281-295.
15. ICBF (2005). *Encuesta nacional de la situación nutricional en Colombia, 2005*. Bogotá: Instituto Colombiano de Bienestar Familiar.
16. Lorente, L., Supelano, A., Ulloa, C. Balcázar, A. y Jaramillo, L. (1985). *Criterios generales para proyectos de mataderos en Colombia*. Bogotá: Cega.
17. Nogueira, G. (2004). Puberty in South American *Bos indicus* (Zebu) Cattle. *Animal Reproduction Science*, 82-83, 361-372.
18. Observatorio Agro cadenas (2005). *La competitividad de las cadenas agroproductivas en Colombia. Análisis de su estructura y dinámica (1991-2004)*. Bogotá: Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural e IICA.

19. Reardon, T., Timmer, C. P., Barret, C. B. y Berdegue, J. (2003). The Rise of Supermarkets in Africa, Asia and Latin America. *American Journal of Agrarian Economics*, 85(5), 1140-1146.
20. Romero, R. (1973). *Estudio técnico y económico de la factibilidad para la construcción de un nuevo matadero en Bogota*. Tesis (Zootecnia). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
21. UESP (2005). *Soporte técnico del Plan Maestro de abastecimiento y seguridad alimentaria de Bogotá, "Nutrir a precio justo"*. Bogotá: Unidad Ejecutiva de Servicios Públicos y Bogotá sin Hambre.
22. UESP y Universidad Distrital de Bogotá (2006). *Sistema de abastecimiento de alimentos para Bogotá, Localidad Ciudad Bolívar. Primera fase: dimensionamiento, diseño e implementación*. Bogotá: Universidad Distrital Francisco José de Caldas.
23. Van Ausdal, S. (2008). When Beef was King. Or Why do Colombians Eat so Little Pork? *Revista de Estudios Sociales*, 29, 86-103.
24. Vargas, J., Suárez, R. y Leal, A. (1999a). *El mercado urbano de la carne*. Bogotá: Centro de Estudios Ganaderos y Agrícolas, Cega.
25. Vargas, J., Suárez, R. y Leal, A. (1999b). *La estructura de la comercialización y sacrificio del ganado gordo en Colombia*. Bogotá: Centro de Estudios Ganaderos y Agrícolas, Cega.
26. Villarreal, A. (1967). *Mataderos bovinos, inspección veterinaria y comercialización de carnes en Colombia*. Tesis (Veterinaria). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
27. Yepes, D., Duarte, J., Rincón, L., Castañeda, M., Reina, M. y Fonseca, Z. (2005). *Consumo de alimentos en Bogotá; déficit y canasta básica recomendada*. Bogotá: Instituto de Servicios Legales Alternativos (ILSA).

