



DANIEL CORDEIRO VIEIRA

A TERRITORIALIZAÇÃO DA JBS NO BRASIL E NA ARGENTINA
E SEU IMPACTO INTERNACIONAL

São Paulo - SP
2019

DANIEL CORDEIRO VIEIRA

A TERRITORIALIZAÇÃO DA JBS NO BRASIL E NA ARGENTINA
E SEU IMPACTO INTERNACIONAL

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Territorial na América Latina e Caribe (TerritoriAL), do Instituto de Políticas Públicas e Relações Internacionais (IPPRI) da Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” (Unesp), como exigência para obtenção do título de Mestre em Geografia, na área de concentração “Desenvolvimento Territorial”, na linha de pesquisa “Campesinato, Capitalismo e Tecnologias”.

Orientador: Clifford Andrew Welch.

São Paulo - SP

2019

Universidade Estadual Paulista "Júlio de Mesquita Filho"
Instituto de Políticas Públicas e Relações Internacionais – Biblioteca
Graziela Helena Jackyman de Oliveira – CRB 8/8635

Vieira, Daniel Cordeiro.

V658 A territorialização da JBS no Brasil e na Argentina e seu
impacto internacional / Daniel Cordeiro Vieira. – São Paulo, 2019.
118 f. : il. ; 30 cm.

Orientador: Clifford Andrew Welch.

Dissertação (Mestrado em Geografia) – Universidade Estadual
Paulista "Júlio de Mesquita Filho", Instituto de Políticas Públicas e
Relações Internacionais (IPPRI), Programa de Pós-graduação em
Desenvolvimento Territorial na América Latina e Caribe (TerritoriAL),
São Paulo, 2019.

1. Geografia rural. 2. Desenvolvimento rural – Brasil. 3. JBS. 4.
Empresas comerciais exportadoras – Brasil. 5. Carnes – Indústria –
Brasil. 6. Brasil – Comércio exterior. 7. Brasil – Relações econômicas
exteriores – Argentina. Título.

CDD 382.60981

DANIEL CORDEIRO VIEIRA

A TERRITORIALIZAÇÃO DA JBS NO BRASIL E NA ARGENTINA
E SEU IMPACTO INTERNACIONAL

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Territorial na América Latina e Caribe (TerritoriAL), do Instituto de Políticas Públicas e Relações Internacionais (IPPRI) da Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” (Unesp), como exigência para obtenção do título de Mestre em Geografia, na área de concentração “Desenvolvimento Territorial”, na linha de pesquisa “Campesinato, Capitalismo e Tecnologias”.

Orientador: Clifford Andrew Welch.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Clifford Andrew Welch (Universidade Federal de São Paulo)

Prof. Dr. Bernardo Mançano Fernandes (Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”)

Profa. Dra. Roberta Sperandio Traspadini (Universidade Federal da Integração Latino-Americana)

São Paulo, 22 de abril de 2019.

AGRADECIMENTOS

O presente trabalho não teria o atingido seu objetivo e organizado um conjunto de informações sem o apoio de diversas pessoas, grupos de pesquisa e movimentos sociais.

Antes de mais nada devo agradecer aos meus pais, Miguel e Nilsa, ainda que estejam distantes geograficamente, sempre estiveram próximos com apoio, carinho, companheirismo e incentivo em todos os momentos de estudo, e que não mediram esforços para que eu chegasse até esta etapa da minha vida.

Agradeço ao orientador Professor Dr. Clifford Andrew Welch pelo empenho e sugestões de temas de estudo e de bibliografias a serem consultadas, além das correções necessárias no texto.

Foi fundamental o apoio de professores argentinos com os quais foram realizadas reuniões, debates e seminários, além das várias trocas de mensagens de e-mail e ainda as sugestões de diversas bibliografias de autores pesquisadores na Argentina. Cabe destacar os professores da Facultad de Ciencias Sociales, da Universidad de Buenos Aires (FCA-UBA) Tomás Palmisano, Juan Wahren, Diego Dominguez e Pablo Barbeta, os quais são membros do Instituto de Investigaciones Gino Germani (IIGG) que faz parte de uma rede de pesquisadores e movimentos socioterritoriais e é associado ao Conselho Latino-Americano de Ciências Sociais (CLACSO).

Também em Buenos Aires, gostaria de agradecer os professores e pesquisadores de outras faculdades que contribuíram apresentando seus livros, publicações e teses sobre o agronegócio, a pecuária bovina e estudos sobre a carne no país, em especial ao Eduardo Azcuy Ameghino, ao Juan Manuel Villulla e ao Bruno Capdevielle do Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios (CIEA) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (FCE-UBA) e a Julieta Monzon da Facultad de Agronomía da Universidad de Buenos Aires (FAUBA).

Cabe ainda agradecer a outros dois professores argentinos que presenciaram uma primeira apresentação do meu trabalho no Brasil e posteriormente sugeriram estudos que pudessem complementar as informações, que são Ramiro Rodríguez Sperat e Cristian Emanuel Jara, integrantes do Instituto de Estudios para el Desar-

rolo Social (INDES) da Facultad de Humanidades, Ciencias Sociales y de la Salud, na Universidad Nacional de Santiago del Estero (FHU-UNSE).

Quero agradecer aos amigos e militantes dos movimentos sociais integrantes da Via Campesina no Brasil e na Argentina que contribuíram com as reflexões na pesquisa, no apoio do dia a dia, nas longas noites de estudo e no incentivo do estudo. Quero lembrar aqui dos militantes do Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem-Terra (MST): Patrícia Cristiane, Bárbara Loureiro Borges, Bantu Augusto Silva e Irena Sandler Hunoff. E na Argentina dos estudantes da Frente Amplio Nueva Agronomía (FANA), da Federación Argentina de Estudiantes de Agronomía, Ambientales y Forestales (FAEA) e do Movimiento Nacional Campesino Indígena (MNCI): Hernán Alberto Heis, Germán Flores, Nicolas Bilbao, Mateo Beveraggi e Steven Rall. Agradeço também a Mica Mouriño da organização social e política Hormiguero. Ainda no MNCI, quero agradecer a coordenadora Eleonora Pedot, que ajudou em todos os momentos de articulações e contatos na Argentina.

Obrigado também aos companheiros e amigos argentinos, *mis hermanos* Leandro Segado e Natalia Ayala Cravino, os quais já tivemos outros momentos de estudo, no Brasil, sobre a América Latina e que agora me acolheram na Argentina.

O subdesenvolvimento não é um estágio no caminho do desenvolvimento, não estamos vivendo a infância do desenvolvimento. O subdesenvolvimento é o resultado histórico do desenvolvimento alheio. Uma história que já para a América, tem cinco séculos de idade, durante os quais a América Latina em geral tem trabalhado para o desenvolvimento alheio. Ela tem contribuído com sua pobreza para a riqueza de outros. Não há riqueza no mundo que seja inocente, porque de algum modo elas são todas riquezas que resultaram de um processo histórico de estelionato colossal - Eduardo Galeano. (EL SUBDESARROLLO... [2013]).

RESUMO

Este estudo analisa a expansão territorial da empresa JBS, que a partir de 2005 realizou um processo de internacionalização adquirindo frigoríficos na Argentina, com apoio do Estado brasileiro e crédito do banco público BNDES. Foram identificados as plantas industriais adquiridas no país e sua estratégia de dominar as várias etapas da cadeia produtiva da carne, desde a criação dos animais até a comercialização junto ao consumidor final. Apresenta informações sobre o agronegócio da carne na Argentina e os conflitos no campo devido a recente expansão da cultura da soja em regiões tradicionais da pecuária de corte. O recorte temporal do estudo é entre os anos de 2005 (quando a JBS adquiriu a Swift Armour na Argentina) até 2017 (quando a empresa vendeu todos seus ativos na Argentina).

Palavras-chave: Território da Carne. Internacionalização. JBS. Estado. Argentina.

ABSTRACT

This study analyzes the territorial expansion of JBS, that since 2005 has carried out an internationalization process acquiring refrigerators in Argentina, with support from the Brazilian State and credit from the public bank BNDES. Have been identified the industrial plants wich were acquired in the country and its strategy to dominate the various stages of the meat production chain, from the creation of the animals to the commercialization with the final consumer. It presents information on beef agribusiness in Argentina and the conflicts in the field because the recent expansion of soybean cultivation in traditional areas of beef cattle. The time frame of the study is between 2005 (when JBS acquired Swift Armour in Argentina) until 2017 (when the company sold all its assets in Argentina)

Keywords: Territory of the Meat. Internationalization. JBS. State. Argentina.

RESUMEN

Este estudio analiza la expansión territorial de la empresa JBS, que a partir de 2005 realizó un proceso de internacionalización adquiriendo frigoríficos en Argentina, con apoyo del Estado brasileño y crédito del banco público BNDES. Se identificaron las plantas industriales adquiridas en el país y su estrategia de dominar las varias etapas de la cadena productiva de la carne, desde la cría de los animales hasta la comercialización junto al consumidor final. Presenta informaciones sobre el agronegocio de la carne en Argentina y los conflictos en el campo debido a la reciente expansión de la cultura de la soja en regiones tradicionales de la ganadería. El recorte temporal del estudio es entre los años 2005 (cuando JBS adquirió Swift Armour en Argentina) hasta 2017 (cuando la empresa vendió todos sus activos en Argentina).

Palabras clave: Territorio de la Carne; Internacionalización; JBS; Estado; Argentina.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Mapa 1 – Províncias da Argentina.....	32
Gráfico 1 – Evolução das variáveis produtivas do cultivo da soja.....	38
Gráfico 2 – Evolução de animais abatidos, 1988-2012 (quantidades).....	47
Gráfico 3 – Abate anual de animais bovinos na Argentina por província.....	48
Gráfico 4 – Participação das províncias no abate de bovinos (2007 a 2016).....	49
Gráfico 5 – Total de exportações da pecuária na Argentina.....	49
Gráfico 6 - Participação dos países na Quota Hilton - 2014.....	55
Gráfico 7 - Exportações de carne bovina - Cortes Hilton - Toneladas.....	55
Gráfico 8 - Exportações de carne bovina - Cortes Hilton - US\$.....	56
Gráfico 9 – Preço médio da tonelada da carne bovina na Cota 481 da Argentina.....	59
Gráfico 10 - Exportações Argentinas de carnes processadas - Mil US\$.....	61
Gráfico 11 - Exportações Argentinas de Carnes Processadas - Toneladas.....	62
Gráfico 12 - Exportações de Carnes Frescas da Argentina - Toneladas.....	63
Gráfico 13 – Exportação de Carnes Frescas da Argentina - US\$.....	64
Figura 1 – Linha do Tempo (1953-2005): Origem e expansão nacional da FRIBOI. .	68
Figura 2 – Linha do tempo (2005 – 2015): processo de internacionalização da JBS	71
Figura 3 – Marcas comercializadas pela JBS.....	74
Figura 4 – Principais Negócios da Família Batista.....	77
Gráfico 14 – Evolução da Receita Líquida da JBS.....	79
Gráfico 15 – Ações da JBS na Bolsa de Valores de São Paulo.....	82
Gráfico 16 – Ações da JBS na Bolsa de Valores de Nova Iorque.....	82
Gráfico 17 – Desembolsos BNDES Pós-embarque por destino das exportações financiadas na América Latina.....	84
Quadro 1 – Histórico de aquisições da Swift por capitais nacionais e estrangeiros...	91

Quadro 2 – Frigoríficos adquiridos pela JBS na Argentina.....	92
Mapa 2 – Localização das Unidades da JBS na Argentina.....	93
Figura 5 – Marcas da JBS na Argentina.....	96
Mapa 3 – Unidades industriais da JBS fechadas na Argentina.....	104

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Produtores e produção de soja, segundo escala de volume produzido, de acordo com os dados de comercialização declarados, 2007 (quantidade e porcentagem).....	39
Tabela 2 - Evolução do número de EAPs da Região Pampeana entre 1988 e 2002, segundo escala de extensão (quantidade e porcentagem).....	40
Tabela 3 - Exportação de carnes e % do total de produtos bovinos (2002 a 2011)...	53
Tabela 4 - Preços obtidos pelas exportações argentinas de cortes refrigerados fora e dentro da Cota Hilton (dólares por tonelada do produto).....	56
Tabela 5 – Maiores Rebanhos Bovinos do Mundo (em milhares de cabeças).....	99

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
BNDESPar	BNDES Participações S.A.
CCC	Corrente Classista e Combativa
CEPA	Companhia Elaboradora de Produtos Alimentícios
CGT	Confederación General del Trabajo de la República Argentina
CIEA	Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios
CLACSO	Conselho Latino-Americana de Ciências Sociais
CLOC	Coordenadora Latino-Americana de Organizações do Campo
CNA	Censo Nacional Agropecuário
CRA	Confederações Rurais Argentinas
CTA	Central dos Trabalhadores Argentinos
EAP	Explorações Agropecuárias
EEB	Encefalopatia Espongiforme Bovina
EUA	Estados Unidos da América
FAA	Federação Agraria Argentina
IIGG	Instituto de Investigaciones Gino Germani
INCRA	Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária
INDEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos Argentinos
INTA	Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria
IPCVA	Instituto de Promoción de La Carne Vacuna Argentina
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
MML	Movimento de Mulheres Agropecuárias em Luta
MNCI	Movimento Nacional Campesino e Indígena
MTA	Movimento dos Trabalhadores Argentinos
OIT	Organização Internacional do Trabalho
OMC	Organização Mundial do Comércio
SAGPyA	Secretaria de Agricultura, Pecuária, Pesca e Alimentos
SENASA	Serviço Nacional de Sanidade e Qualidade Agroalimentar
SICGBA	Sindicato de Trabajadores de la Industria de la Carne y sus Derivados del Gran Buenos Aires y Zona Sur de la Provincia de Buenos Aires

SRA	Sociedade Rural Argentina
UBA	Universidad de Buenos Aires
USDA	United States Department of Agriculture (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos)

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	16
2	A TERRITORIALIZAÇÃO DA CARNE: CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS.....	19
2.1.	Território e Territorialização.....	19
2.2.	Função do Estado e sua relação com as classes dominantes.....	22
2.3.	Divisão Internacional do Trabalho.....	27
2.4.	Globalização.....	29
3	O AGRONEGÓCIO ARGENTINO: DISPUTA TERRITORIAL ENTRE A SOJA E A CARNE.....	31
3.1.	Avanço da soja e os conflitos por terra.....	33
3.1.1.	O agronegócio e o contexto político-econômico.....	33
3.1.2.	A sojização.....	36
3.1.3.	Conflitos agrários.....	42
3.2.	Indústria agropecuária bovina.....	46
3.2.1.	O surgimento dos Feedlots.....	51
3.2.2.	Exportação de carnes da Argentina.....	53
3.2.2.1.	Cortes Hilton.....	54
3.2.2.2.	Cota 481.....	58
3.2.2.3.	Carnes Processadas.....	60
3.2.2.4.	Carnes Frescas.....	62
4	A INTERNACIONALIZAÇÃO DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO E A CHEGADA DA JBS NA ARGENTINA.....	65
4.1.	Apresentação da JBS: breve histórico da empresa e atividades da família Batista.....	65
4.1.1.	Origem da Friboi e primeiras expansões da empresa.....	65
4.1.2.	Exportações de carne e aquisição de outros grandes concorrentes.....	66

4.1.3.	JBS e sua internacionalização.....	69
4.2.	A relação da JBS com o capital financeiro.....	77
4.3.	Panorama da Indústria da Carne na Argentina e a entrada de capital brasileiro.....	84
4.4.	Aquisições de frigoríficos pela JBS na Argentina.....	87
4.4.1.	Histórico do Frigorífico SWIFT na Argentina.....	88
4.4.2.	Frigoríficos adquiridos pela JBS através da SWIFT.....	91
4.4.3.	As principais marcas argentinas adquiridas pela JBS.....	95
4.4.4.	Estratégia de internacionalização da JBS na Argentina e no mundo.....	97
4.4.4.1.	Alto valor agregado das carnes argentinas.....	98
4.4.4.2.	A aquisição das plantas da JBS na Argentina: controle dos territórios produtivos e das etapas da produção e comercialização.....	101
4.4.4.3.	Cenário macroeconômico do país.....	105
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	107
	REFERÊNCIAS.....	110

1 INTRODUÇÃO

Neste estudo, o objeto é a territorialização da empresa JBS, conhecida pelo consumidor brasileiro pela produção e venda de carnes, destacando-se principalmente a marca Friboi. Vamos analisar a história da formação e desenvolvimento da empresa desde sua fundação (1953) até os dias atuais, quando a empresa se tornou a maior do mundo na produção e processamento da carne, mesmo passando por escândalos de ordem financeiro e político. A geo-história de seu desenvolvimento pode ser interpretada como um processo constante de territorialização, de expansão de seu território, de áreas, lugares e operações sob seu controle.

No caso da JBS, é possível seguir o processo de seu crescimento desde a fundação de um açougue familiar no estado de Goiás, depois tornou-se o maior provedor de carnes no Brasil no início do século XXI e poucos anos depois passou a ser a maior companhia de processamento de carnes do mundo.

O seu processo de expansão internacional iniciou com aquisições na Argentina, em 2005, comprando a empresa Swift e em seguida realizando novas aquisições em outros territórios latino-americanos, nos Estados Unidos, na Europa e na Austrália. Assim, a JBS dominou o território da carne internacionalmente controlando ainda as diversas etapas da produção, desde a criação dos animais até chegar ao consumidor final.

Nossa intenção não é de produzir uma biografia corporativa de alguns empresários e tampouco apresentar transformação de pobres em ricos como sendo um processo de reconhecimento meritocrático. Muito pelo contrário, nossa pretensão é de mostrar os sistemas de favores políticos, aliados a esquemas de sonegação fiscal e propinas, que disponibilizaram políticas públicas de maior vantagem para umas poucas empresas onde o Estado permitiu e encorajou a concentração de riqueza por um grupo seletivo. Em outras palavras, o estudo não pretende caracterizar a JBS como sendo uma campeã nacional, tal qual o governo federal brasileiro a qualificou, mas sim demonstrar que, juntamente com seu processo expansão e territorialização para várias partes do mundo, veio também políticas de favorecimento pelo Estado, superexploração de trabalhadores, esquemas de propina e corrupção, etc.

O texto será dividido em três capítulos. O primeiro aborda as categorias geográficas e pretende aproximar o tema com os conceitos como território, territorialização, Estado e globalização. No segundo capítulo apresenta um histórico do agrone-

gócio da Argentina, abordando a criação tradicional de gado para a comercialização de uma das carnes mais famosas do mundo e quais são as transformações que o setor tem sofrido nos últimos anos, dadas principalmente pela entrada de empresas estrangeiras na indústria argentina da carne e sobre o avanço da soja em territórios antes destinados à pecuária. O terceiro e último capítulo está diretamente relacionado à indústria frigorífica e traz estudos relacionados à JBS (sua origem, expansão em diferentes territórios do Brasil, a entrada do capital financeiro, relação com o Estado e seu processo de internacionalização) e atuação da empresa brasileira na Argentina (aquisições de plantas e marcas, domínio de produtos com alto valor agregado e da exportação do país e as estratégias de sua territorialização no país).

O recorte temporal do estudo é entre os anos de 2005 e 2017, período em que a JBS se estabeleceu na Argentina. Para além deste período apresenta ainda as condições anteriores a este período, considerando principalmente um histórico das políticas econômicas da Argentina e da conjuntura do agronegócio nos anos anteriores.

Para a realização deste estudo foi organizada uma viagem à Argentina no final do ano de 2018. O estudo não contou com apoio de bolsa de estudo e de projeto de pesquisa, portanto a viagem teve duração menor do que um mês devido aos custos serem realizados com recursos financeiros próprios para o desenvolvimento da pesquisa de campo.

As articulações iniciais foram realizadas com os professores e pesquisadores do Instituto de Investigaciones Gino Germani da Universidade de Buenos Aires (IIGG-UBA). A partir destes pesquisadores foi possível a articulação com outras faculdades da Universidade de Buenos Aires (Facultad de Ciencias Sociales, Facultad de Economía e Facultad de Agronomía), bem como possibilitou o contato com organizações sindicais, movimentos sociais, institutos governamentais e organizações não governamentais que realizam trabalho ou estudo relacionados ao agronegócio na Argentina. Os pesquisadores não tiveram em um primeiro momento estudos relacionados especificamente à empresa brasileira JBS, porém apresentaram diversos estudos fundamentais para o entendimento do agronegócio da carne no país e aspectos particulares que distinguem-se do funcionamento no Brasil (tal como as cotas de participação no mercado externo, regulação do mercado pelo governo argentino, a conjuntura política econômica adotada nos anos 1990, o avanço da soja em áreas de criação tradicional de gado, etc).

Outro conjunto de articulações foram realizados com apoio do Movimento Nacional Campesino e Indígena - MNCI, o qual apresentou estudantes e militantes sociais com os quais obteve-se materiais de estudo, apresentação de trabalhadores e pesquisadores sobre o tema do agronegócio da carne.

Foram realizadas conversas, reuniões e entrevistas com mais de 30 pessoas no período, mas havia uma dificuldade em comum: a maioria dos mesmos tinham pouca informação sobre o processo de aquisições dos frigoríficos argentinos pelo capital estrangeiro e tão pouco sobre a JBS. Como forma de contornar esta dificuldade foram realizadas intensas buscas sobre a atuação dos frigoríficos brasileiros na Argentina em periódicos tradicionais dos meios de comunicação nos dois países, podendo-se citar: Página 12, Revista Crisis, Clarín, La Nación, Globo, Folha de São Paulo, O Estado de São Paulo, Carta Capital, Valor Econômico, BeefPoint, Revista Época, entre outros.

Além das bibliografias recomendadas pelos pesquisadores e materiais encontrados nas bibliotecas públicas na Argentina, foram analisados também os vários relatórios anuais e documentos disponibilizados pela JBS no Brasil em sua página de relacionamento com investidores, além de estudos e documentos disponibilizados pelo governo argentino através do Instituto de Promoción de La Carne Vacuna Argentina (IPCVA) sobre o agronegócio da carne no país.

2 A TERRITORIALIZAÇÃO DA CARNE: CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS

A presente dissertação trabalha algumas categorias da geografia para poder compreender o processo que transformou a Casa de Carnes Mineira (criada em 1953 no interior de Goiás e que tinha uma capacidade de abate de cinco animais) na transnacional JBS que atualmente tem representações comerciais em todos os continentes. Para fazer essa discussão teórico conceitual, vamos trazer alguns conceitos e dialogar com os mesmos. Os principais conceitos a serem abordados são: 1) território e territorialização; 2) Estado; 3) globalização.

“Territorialização” é um dos conceitos da geografia importantes para analisar a formação do agronegócio e o desenvolvimento do capitalismo agrário. Temos na JBS, uma companhia brasileira que consegue inverter diversas tendências históricas, se tornando dono de um setor historicamente dominado primeiro pelo capital de origem inglesa e depois pelos estadunidenses. Mas o que aparece como vitória do 3º Mundo sobre o 1º Mundo, a partir de uma perspectiva geopolítica, acaba reforçando formas tradicionais de subordinação dentro do Brasil, Argentina e outros países. É para dizer que o capitalismo agrário não tem uma lógica nacionalista e que a atual divisão internacional do trabalho insere o agronegócio em uma lógica econômica de produção e lucro em detrimento da soberania alimentar dos povos.

Neste capítulo, abordamos conceitos como “territorialização” e “Estado” que serão nossas ferramentas na desconstrução da ascensão da JBS até tornar-se um império global da carne. Além disso, trataremos elementos sobre o conceito de globalização e ao mesmo tempo inserir o processo de internacionalização da empresa nessa discussão.

2.1. Território e Territorialização

O território é um espaço delimitado por determinadas relações sociais e de poder. É o lugar onde o ser humano realiza as condições básicas materiais e imateriais para a sua existência – moradia, alimentação, relações sociais e de trabalho, etc – e ao mesmo tempo é onde o homem reproduz sua história e organiza-se em uma sociedade.

É a partir de um determinado território, demarcado pelas fronteiras deste espaço, que se delimita um determinado Estado. Não é possível conceber um determinado Estado-Nação sem determinar qual é o espaço em que este tem poder. Friedrich Ratzel, com seus estudos sobre a geografia do homem, afirma que “uma teoria de Estado que fizesse abstração de seu território não poderia jamais ter qualquer fundamento seguro” e, ao mesmo tempo, “sem território não se poderia compreender o incremento da potência e da solidez do estado” (1990, p. 73-74). Na concepção de Ratzel sobre sua relação de um povo com seu território

Um povo decai quando sofre perdas territoriais. Ele pode decrescer em número, mas, ainda assim, manter o território no qual se concentram seus recursos; mas se começa a perder uma parte do território, esse é, sem dúvida, o princípio da sua decadência futura. (RATZEL, 1990, p. 74).

Na elaboração de uma tipologia de territórios, Bernardo Mançano Fernandes denomina como primeiro território o território do Estado. O autor observa que este primeiro território é onde “se organizam todos os outros territórios” (FERNANDES, 2008, p. 283). Estes outros tipos são propriedades particulares individuais e coletivos fixos, que é seu tipo segundo; o terceiro tipo de território são “territórios fluxos, cujas fronteiras se movimentam de acordo com as ações institucionais e as conflitualidades” (FERNANDES, 2008, p. 280). O exemplo da JBS aponta para a relevância dos três tipos, já que a empresa ascendia de territórios fixos em Goiás, com subsídios do estado, para comprar propriedades particulares como frigoríficos e açougues, para assim estabelecer sua influência sobre consumidores de carnes – mercados – que são nada mais e nada menos que territórios fluxos.

Para o geógrafo Claude Raffestin, o território se forma a partir de um espaço qualquer, através da ação conduzida por um determinado ator. Nas palavras do autor, “o território, nessa perspectiva, é um espaço onde se projetou um trabalho, seja energia e informação, e que, por consequência, revela relações marcadas pelo poder” (RAFFESTIN, 1993, p. 143)

Atualmente, nesta fase globalizada do capitalismo, atores como a JBS provocam constantes mudanças nos distintos territórios durante a sua expansão territorial, tendo em vista as relações que a mesma estabelece nesses espaços. Com as distintas transformações econômicas, ocorrem movimentos destas corporações e ações que alteram o território. Estas alterações podem ser chamadas de territorialização, desterritorialização e reterritorialização, sendo que cada um destes processos ocorrem em momento e um dado espaço.

Estas categorias geográficas – territorialização, desterritorialização e reterritorialização – foram assim sintetizadas por Fuini:

A territorialização, ou reterritorialização, seria o movimento de se constituir referenciais simbólicos e identitários (materiais e imateriais) junto a um recorte espacial definido, dotando-o de unidade. Poderia ser também chamada de enraizamento territorial, vinculando populações, empresas e instituições de governo ao território. A desterritorialização, em seu oposto, representa a extroversão e desenraizamento de povos, atividades sociais e econômicas e comunidades de seus lugares, correspondendo à perda de identidades e do enraizamento. A reterritorialização, por sua vez, compreende o movimento de reconstrução e retomada de laços de identidade e inserção territorial sob novas bases de qualificação. (FUINI. 2014, p.231)

Assim, pode-se analisar o movimento moderno e globalizado do capital e de populações em distintos territórios. A territorialização de uma empresa como JBS é determinada ao observar o seu enraizamento em diversos territórios, dentro da lógica capitalista de expandir-se para outras regiões ou de se deslocar de um território (desterritorializando-se deste lugar) para outro, onde já teve uma presença que foi reduzida por algum motivo (reterritorializando deste antigo local). Não se fala apenas de espaços concretos ou materiais, mas também de marcas – como Swift. Esta marca era territorializada por empresa norte-americana e depois pela brasileira JBS.

A territorialização é um processo em que se cria ou se expande para novos territórios seja pela apropriação ou pelo uso destes espaços. Este enraizamento territorial pode ocorrer devido a questões políticas, culturais ou econômicas. No caso da JBS, a análise da territorialização é dada pela ação econômica da empresa em apropriar-se de outros territórios, sejam eles materiais (adquirindo frigoríficos, unidades industriais, centros de comercialização em várias regiões do Brasil e do mundo) ou imateriais (dominando o processo de comercialização, de marcas, etc).

A desterritorialização é um processo distinto e contrário a este pois envolve o desenraizamento de um território. Assim, a JBS desterritorializou-se de alguns países latino-americanos ao vender suas unidades produtivas na Argentina, Uruguai e Paraguai para a empresa Minerva. Desta forma, a JBS desterritorializou-se daqueles países e a Minerva, por sua vez, estava realizando um processo de territorialização.

Quanto a reterritorialização, pode-se afirmar que é um movimento em que alguma empresa ou grupo social reconstrói seu vínculo ou realiza um novo enraizamento territorial. Neste caso, pode ser tanto em um mesmo território onde já esteve em outro momento como pode ser um novo território.

O agronegócio tem seu movimento de territorialização com o passar do tempo, onde determinadas empresas e ramos de produção atuavam em uma região

mas que passaram a atuar em outras regiões com o passar dos anos devido a escassez de recursos naturais nesta região ou conflitos ali existentes. É possível afirmar que o avanço da carne, que tem sua primeira materialização territorial com o desmatamento e formação de pastos, substituídos mais tarde com soja, milho ou algodão ao longo das últimas décadas, foi um exemplo de territorialização do agronegócio e de desterritorialização dos camponeses que foram se deslocando de seus territórios para áreas urbanas.

A territorialização das empresas se dá por vários motivos. Para Conceição a territorialização de uma empresa ocorre em pontos estratégicos considerando fatores como o “fácil acesso para os sistemas de transportes, a circulação e a distribuição do produto para os mercados consumidores no exterior, bem como uma alternativa de redução de seus custos e aumento de seus lucros” (2017, p. 95). O autor apresenta ainda um breve exemplo da territorialização do agronegócio:

O agronegócio sojeiro mercantilizou a terra, a natureza e causou efeitos contraditórios no território do campesinato. A partir do momento em que o capital se aloja na agricultura, através da compra ou do arrendamento da terra e estimula a migração dos sujeitos do campo para as cidades ou os transforma em trabalhadores assalariados, esse processo é denominado por Oliveira (1999) e Paulino (2007) de territorialização do capital. Na agricultura capitalista, a terra, a floresta e a força de trabalho dos camponeses se tornam mercadorias, enquanto, para a classe social camponesa, a terra representa o principal mecanismo de (re)produção da vida e a força de trabalho como garantia de renda da terra e subsistência da família (CONCEIÇÃO, 2017, p. 69).

Sabemos que a JBS cresceu se territorializando os três tipos de território indicados pelo Fernandes (2008), no mesmo tempo que colaborou com a desterritorialização de camponeses e concorrentes de sua classe.

2.2. Função do Estado e sua relação com as classes dominantes

Para Engels (1981), a organização social do homem nas sociedades antigas era voltada para a sua reprodução enquanto espécie e o desenvolvimento do seu trabalho era voltado para produção dos meios de existência (alimentação, moradia, etc.). Com o aumento da produtividade do trabalho, foram surgindo novos elementos da sociedade atual, desenvolvidos aos poucos no decorrer da história: geração de excedentes e de riqueza da sociedade, com diferenças de acúmulo dessa riqueza entre diferentes grupos sociais; a propriedade privada e as trocas de produtos; a

possibilidade de empregar força de trabalho de outros homens para essa produção; o surgimento de classes sociais e as lutas entre essas classes.

Com esses elementos, surge uma sociedade organizada em Estado – com unidades territoriais inferiores – baseada principalmente na propriedade privada e na organização em classes sociais.

Ao falar da transformação das sociedades antigas na forma atual, Engels afirma que:

[...] a riqueza passa a ser valorizada e respeitada como bem supremo e as antigas instituições da gens são pervertidas para justificar-se a aquisição de riquezas pelo roubo e pela violência. Faltava apenas uma coisa: uma instituição que não só assegurasse as novas riquezas individuais contra as tradições comunistas da constituição gentilícia, que não só consagrasse a propriedade privada, antes tão pouco estimada, e fizesse dessa consagração santificadora o objetivo mais elevado da comunidade humana, mas também imprimisse o selo geral do reconhecimento da sociedade às novas formas de aquisição da propriedade, que se desenvolviam umas sobre as outras – a acumulação, portanto, cada vez mais acelerada, das riquezas –; uma instituição que, em uma palavra, não só perpetuasse a nascente divisão da sociedade em classes, mas também o direito de a classe possuidora explorar a não possuidora e o domínio da primeira sobre a segunda. E esta instituição nasceu. Inventou-se o Estado. (ENGELS, 1981, p. 119-120).

Portanto, o Estado, na sua origem estava diretamente ligado a acumulação de riqueza de uns grupos em detrimento de outros. De acordo com Edimilson Costa (2008), ao longo da história, desde sua origem até os dias de hoje o Estado¹ capitalista atua como representante máximo das classes dominantes. No caso da JBS é possível perceber o papel do Estado como criador de classes dominantes. Como vamos analisar, as origens da JBS são modestas, mas as oportunidades proporcionadas por diversos chefes de Estado a levantaram para uma posição de predominância excepcional.

Considerando a divisão de classes da sociedade capitalista e que essas estão sempre em conflito, Lenin afirma que o Estado “é um órgão de dominação de classe, um órgão de submissão de uma classe por outra; é a criação de uma ‘ordem’ que legalize e consolide essa submissão, amortecendo a colisão das classes” (2007, p.30). Para Lenin, o Estado é a representação da classe mais poderosa (econômica-

¹ Vale ressaltar que existem experiências históricas em que o proletariado assumiu o Estado através de processos revolucionários, como Cuba e União Soviética, e cujas relações com as empresas é completamente distinta do modelo capitalista. No entanto, o presente estudo não aprofunda nestes casos uma vez que apresenta a relação entre empresa JBS e países como Brasil, Argentina e Estados Unidos, onde o modelo de Estado é capitalista e voltado para as classes dominantes (burguesas).

mente dominante), e ao mesmo tempo, esta classe passa a ser politicamente dominante e adquire novas formas de explorar a classe dominada.

A análise leninista é baseada na concepção de Marx que, ao analisar a relação do Estado com a propriedade privada, afirma que o Estado é a forma encontrada pelos indivíduos de uma classe dominante para fazer valer os seus interesses comuns e mediar os conflitos políticos com a classe dominada. Para o filósofo alemão, o Estado “nada mais é do que a forma de organização dos burgueses se dão (...) para garantia mútua da sua propriedade e dos seus interesses” (MARX; ENGELS, 2009, p.111-112).

Com o passar do tempo e a organização da sociedade em distintos modos de produção, o Estado foi ganhando novas funções. No período do capitalismo comercial e da expansão marítima europeia para novos continentes, o Estado auxiliou nas conquistas das novas colônias, na dominação de novos povos e na exploração dos recursos naturais destes novos territórios para a acumulação de riquezas nas metrópoles. Posteriormente, já na fase do capitalismo industrial, o Estado passou por um período de demarcação dos limites geográficos das nações (fronteiras entre os países).

Ratzel afirmava que a tarefa do Estado, em última análise, estava relacionada à proteção e manutenção da propriedade do seu território. Na obra sobre a antropogeografia de Ratzel e seus estudos sobre o Estado e o território, o autor afirma que

O Estado protege o território contra as violações vindas de fora, que poderiam reduzi-lo. Naqueles países que alcançaram o apogeu do desenvolvimento político, servem a este objetivo não só as fronteiras e as disposições para a defesa destas, mas também o tráfico e o desenvolvimento dos recursos do solo, em suma todos os meios que servem para aumentar a potência do Estado, cuja missão última é e continuará sendo sempre a da proteção. (RATZEL, 1990, p. 76).

No entanto, com o neoliberalismo, o papel do Estado foi sendo redesenhado pelas classes dominantes, empresas e corporações financeiras. A política neoliberal em vários países trouxe a ideia de Estado mínimo, em que este exerce funções regulatórias do capitalismo em um contexto em que a livre concorrência de empresas tem sido cada vez mais adotado. Porém, o Estado vem sendo constantemente chamado para seu papel de proteção, agora voltado para proteger o capital e as classes dominantes.

Atualmente, com as nações tendo suas fronteiras já definidas, o Estado cumpre um papel ainda mais forte de organização da produção e da circulação de mer-

cadorias. Agora as classes sociais dominantes possuem empresas já consolidadas, e existe diferença de riqueza não só entre classes sociais, mas também entre diferentes países (com distintos processos históricos de acumulação dessa riqueza).

Milton Santos, analisando o papel do Estado diante da mundialização da economia, afirma que

[...] a economia internacional, tal como é organizada atualmente, coloca os países frente a novas realidades cujo domínio escapa aos indivíduos e mesmo à maioria das firmas. A variabilidade dos preços dos produtos, a extrema rapidez da evolução tecnológica ou dos processos administrativos, as necessidades de troca muito extensas, os enormes movimentos que interessam hoje todas as firmas e todas as pessoas ultrapassam entretanto suas forças e exigem a presença de uma entidade de nível superior capaz de encontrar um meio de disciplinar estas forças diferentemente desencadeadas. Não é sem motivo que a mundialização da economia, começada desde o fim do século XIX e atualmente generalizada, coincide com a criação do Estado moderno e sua evolução até seu aspecto atual. Na verdade, todo projeto de ação proveniente de um país e em direção a outro, seja ele individual ou venha de uma firma, só tem eficácia se se faz por intermédio do Estado. (SANTOS, 2004, p. 226).

Portanto o Estado possui novas funções na organização da produção de mercadorias e de riqueza, na distribuição destas em diferentes territórios em todo o mundo, mas continua a serviço de uma classe social em detrimento de outra (indiferente do território em que estas estejam geograficamente localizadas).

Dada a complexidade da sociedade de hoje, e em consequência das constantes lutas realizadas entre as classes sociais, o Estado assume distintos papéis e funções no passar do tempo de cada nação. Isto porque as condições econômicas do modo de produção capitalista criam novas necessidades para o homem. O Estado atual deve dar condição para um equilíbrio social e passa “a oferecer aos cidadãos uma resposta às exigências cada dia mais pressionantes da vida cotidiana, como a saúde, a educação, os transportes, o transporte, o trabalho, a diversão, etc” (SANTOS, 2004, p 227).

No estágio atual do desenvolvimento capitalista, o Estado tem um papel também fundamental para a atuação de empresas transacionais em outros territórios, seja através de crédito e investimentos públicos, ou seja, através de acordos políticos entre as nações. Isso além de ser o principal regulador do sistema capitalista, atuando ainda em favor de classes sociais dominantes.

Na fase imperialista do capitalismo o Estado passa a atuar em toda a economia, bem como diversos territórios. Em períodos de crise, atua priorizando setores e redirecionando atividades econômicas de forma a garantir a produção de mercadorias.

as de determinadas empresas e o acúmulo de riqueza das classes dominantes e possuidoras destas empresas.

Outra forma de atuar em prol das empresas é o financiamento da pesquisa científica e da produção de tecnologias que possibilitem as empresas a produzirem mais mercadorias com menores custos (avanços na química, biotecnologia, computação, comunicação, etc).

Também é o estado que opera com investimentos militares que atuam destruindo capital em determinados territórios, os quais deverão ser reconstruídos por empresas que prestarão serviços para a nação atingida. “O investimento do Estado na produção militar ajuda a manter a demanda agregada, reduzindo grandes crises de superprodução e possibilitando ao capitalismo um crescimento relativamente estável” (COSTA, 2008, p.90)

Com o avanço da globalização, desde a última metade do século passado até os dias atuais, ocorre um grande avanço das empresas transacionais em todo o mundo e o Estado teve papel fundamental nesse processo através de incentivos e subsídios fiscais, regulamentação da mão de obra, privatizações, etc e garantindo as condições para que essas empresas tivessem taxas de lucros e mercado para comercialização de seus produtos em novos territórios.

Milton Santos apresenta em seus estudos algumas das diversas formas com que o Estado favorece as grandes empresas:

Entre todas as formas de apoio do Estado ao nascimento e ao desenvolvimento do circuito moderno, encontramos a proteção concedida à concentração e aos monopólios, financiamento direto ou indireto das grandes firmas através da construção de infraestruturas caras, a formação profissional, a promoção das indústrias de base, os subsídios à produção e à exportação e todas as formas de acordos com as firmas dominantes na economia, tais como legislações fiscais discriminatórias, leis de investimento e planos de desenvolvimento. Tudo isso certamente reduz a capacidade de investimento dos Estados nacionais nos setores que interessam diretamente à população. (SANTOS, 2008, p.191-192)

Nesse sentido, o Estado, mais uma vez, favorece as classes dominantes em detrimento da classe trabalhadora. Mesmo nos períodos em que os governos atuaram com políticas de bem-estar social, o Estado prioriza os donos de empresas multinacionais e tem atuação reduzida em prol da grande maioria da população.

A empresa JBS foi inúmeras vezes beneficiada pelo Estado. No início da sua história foi beneficiada por isenção fiscal durante a criação de Brasília, momento em que a companhia territorializou-se no Distrito Federal. Recentemente o governo fe-

deral brasileiro concedeu créditos através do banco público Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para que a empresa pudesse territorializar-se na Argentina e depois adquirir plantas de frigoríficos, centros de distribuição em vários países. Durante o período que atuou na Argentina, a multinacional também foi favorecida pelo Estado ao comercializar carnes de alto valor agregado com tarifas especiais para a União Europeia.

2.3. Divisão Internacional do Trabalho

A divisão internacional do trabalho, na atual fase do capitalismo², gera uma organização hierárquica dos estados-nações no mundo, separando os países de acordo com o seu desenvolvimento econômico capitalista. Autores como André Gunder Frank e Rui Mauro Marini, da teoria marxista da dependência, classificam os países como centro (países industrializados e mais desenvolvidos) e periferia (países em desenvolvimento). Para o sociólogo Immanuel Wallerstein, da teoria dos sistemas mundo, a divisão internacional do trabalho do mundo foi descrita pela separação classificatória dos países em grupos de Centro, Semiperiferia (como Brasil) e Periferia.

Essa hierarquização e classificação demonstram as tendências do capitalismo como sistema mundial e como se dá a inserção dos territórios nacionais da América Latina no mesmo. Para Mónica Arroyo (2010) a origem dessa divisão internacional, ainda que apresente novas características no século XXI, tem uma herança histórica do processo em que se deu o a formação territorial nos países e áreas que não estão no centro do sistema.

Mónica Arroyo faz uma análise da inserção dos territórios nacionais periféricos no sistema capitalista mundial atual afirmando que:

Trata-se de uma economia internacional que, embora possa ser mais aberta e interdependente, ainda está formada por unidades de escala nacional, o território dos Estados. Isto é, essa economia continua associada ao sistema interestatal moderno. A questão, portanto continua dependendo em grande medida do tipo de inserção externa que cada uma dessas unidades nacionais pode atingir. (ARROYO, 2010, p. 7-8)

Com o conceito da divisão internacional do trabalho, temos uma narrativa para pensar a inserção do Brasil no sistema capitalista mundial e a função desempe-

² Capitalismo financeiro especulativo, concebido por muitos economistas como a era da dívida externa do terceiro mundo.

nhada pelo mesmo. Brasil, como país da semiperiferia, tem um nível de desenvolvimento e uma posição político-econômica que o coloca numa posição tipo gerente de loja. Se os países do Centro são os donos do sistema capitalista, Brasil é um dos países permitido a gerenciar os países da própria periferia, onde reside a maioria dos trabalhadores. Desta forma, o Estado brasileiro cria condições para que suas empresas atuem em países periféricos, como foi o caso da JBS ao se territorializar na Argentina e administrar a produção de carne para a periferia.

Marini, além de trazer essa relação de dependência entre países de centro e países de periferia, aborda também a forma de atuação que as empresas capitalistas desenvolvem em distintos territórios. Para ele, o fundamento do capitalismo dependente é a superexploração da força de trabalho, como forma compensatória para a baixa taxa de lucro que a classe dominante possui nos países de periferia. Segundo Marini

[...] para aumentar a massa do valor produzido, o capitalista deve necessariamente recorrer a uma maior exploração do trabalho, mediante o aumento de sua intensidade e recorrendo a prolongação da jornada de trabalho, e finalmente, combinando os dois processos. (MARINI, 2008, p. 123).

São três os principais meios utilizados pelos capitalistas para realizar a superexploração do trabalhador nos países dependentes: “intensificação do trabalho, prolongação da jornada de trabalho e expropriação de parte do trabalho necessário ao operário para repor sua força de trabalho”. Continuando, Ruy Mauro Marini afirma que:

[...] nos três mecanismos considerados, a característica essencial está dada pelo fato de que são negadas ao trabalhador as condições necessárias para repor o desgaste de sua força de trabalho: nos dois primeiros casos, porque lhe é obrigado um dispêndio de força de trabalho superior ao que deveria proporcionar normalmente, provocando assim seu esgotamento prematuro; no último, porque lhe é retirada inclusive a possibilidade de consumo do estritamente indispensável para conservar sua força de trabalho em estado normal. Em termos capitalistas, esses mecanismos (que ademais podem se apresentar, e normalmente se apresentam, de forma combinada) significam que o trabalho é remunerado abaixo de seu valor e correspondem, portanto, a uma superexploração do trabalho (MARINI, 2008, p. 126).

Com estes conceitos, pode-se relacionar a superexploração da força de trabalho com os trabalhos desenvolvidos de forma intensiva pelos trabalhadores dos frigoríficos, os quais visam cada vez mais aumentar suas taxas de lucro. A JBS, em seu processo de territorializar-se em outros países, em geral tem alterado a forma de gestão dos frigoríficos que adquire e muitas vezes demite trabalhadores destes espaços, o que reflete em uma intensificação do trabalho dos remanescentes.

No agronegócio da carne, o trabalho realizado nos frigoríficos vem acompanhado de baixos salários, contratos de curto prazo e condições de trabalho intenso. Além disso, com a industrialização cada vez mais constante, as empresas têm contratado mão de obra menos qualificada e mais barata. Nestas empresas, os “baixos salários e condições de trabalho vergonhosas são a regra mais do que a exceção” (FUNDACIÓN HEINRICH BÖLL, 2014, p.20). O trabalho intensivo também é abordado no documentário *Carne e osso: o trabalho em frigoríficos*, realizado pela ONG Repórter Brasil em 2011.

A superexploração³ é, portanto, uma intensa exploração dos trabalhadores dos países periféricos como sendo resultado do intercâmbio desigual existente entre os países de centro e os países periféricos e seus mecanismos de transferência de valor. Essa superexploração é a forma encontrada pela burguesia periférica para garantir a sua acumulação de capital e é realizada através de mecanismos de compensação da perda de mais-valia: os arrochos salariais, a intensificação do trabalho e o aumento da jornada de trabalho.

2.4. Globalização

A produção de mercadorias no capitalismo passou a ser produzidas de forma cada vez mais geograficamente dispersa, isto é, a produção industrial está cada vez mais espalhada por diversos territórios que ultrapassam os limites das fronteiras nacionais, dos territórios do Estado.

A globalização provocou a transformação dos territórios nacionais, intensificou as desigualdades regionais e dividiu o mundo com uma nova divisão internacional do trabalho, onde alguns países se especializaram mais do que outros na produção industrial.

Na América Latina alguns países despontaram como potências medianas na produção industrial no final do século XX, podendo citar principalmente o Brasil, a Argentina, o México e o Chile. Muito do crescimento industrial desses países se deu através do período de industrialização substitutiva do século passado e por investimentos externos realizados pelos países desenvolvidos (Estados Unidos, Alemanha,

³ A superexploração além de ser intensificação da exploração enraizada na formação social e histórica colonial, também está condicionada pela histórica e contínua transferência de valor das periferias para os centros.

etc). A crise econômica dos anos 1990 na Argentina, derrubou o país desta posição mediana.

As condições apresentadas para o investimento do capital internacional nos países latino-americanos foram, entre outras: mão de obra barata para as indústrias se instalarem nos territórios latinos; países com população consumidora em potencial; fonte de recursos naturais disponíveis para exploração; e acordos entre os Estados que propiciaram a abertura desses mercados e incentivos fiscais.

Essa fase nacional desenvolvimentista durou aproximadamente metade do século passado, com forte influência do Estado como interventor na economia e realizando investimentos que geravam as condições mínimas de industrialização nesses territórios nacionais. A partir da década de 1980, ocorreram a diminuição dessas políticas em função da grande dívida externa que esses países acumularam e deu início a um período de redução do papel do Estado na economia e de redução dos investimentos diretos estrangeiros nesses países. A década, no Brasil, ficou popularmente conhecida como década perdida.

A partir da década de 1990, houve um conjunto de políticas que deram condições para aumentar o fluxo internacional de capital (liberalização financeira, abertura comercial e privatizações). Essas políticas propiciaram também a renegociação das dívidas externas desses países. Outra característica marcante do período foi a redução do papel do Estado na economia, ampliando a atuação das empresas privadas. Essa é a fase neoliberal da globalização, iniciada pela maioria dos territórios nacionais latino-americanos na última década do século XX, e que deu ênfase para uma nova política de territorialização-desterritorialização.

Mónica Arroyo, analisando essas políticas neoliberais e a posição da América Latina nesse período da globalização, afirma que:

Um resultado daquelas políticas são as transformações acontecidas no interior dos territórios nacionais, atingidos de forma desigual pela intensificação e criação de novas tecnologias informacionais que a globalização promove. (Re)configuração territorial que se expressa da seguinte forma: por um lado, certas áreas e cidades atingidas de forma privilegiada pelos benefícios da globalização, sendo continuamente transformadas pela ação de empresas e instituições que se projetam em escala mundial; por outro lado, áreas não incorporadas ativamente em dinâmicas globais, que ficam quase à margem desses processos (ARROYO, 2010, p.8)

3 O AGRONEGÓCIO ARGENTINO: DISPUTA TERRITORIAL ENTRE A SOJA E A CARNE

Para entender as alterações da pecuária de corte na Argentina nos últimos anos é necessário entender também o avanço do agronegócio voltado para a produção da soja, sua relação com o capital financeiro internacional e o papel dos países latino-americanos na divisão internacional do trabalho.

Como demonstraremos a seguir, o avanço territorial da soja na Argentina foi principalmente em cima das áreas de florestas nativas e nas áreas de criação de gado, alterando a estrutura fundiária do país – aumentando o número de grandes propriedades e diminuindo a população rural – e criando uma nova dinâmica na produção de carne que agora passa a ser realizada principalmente em áreas confinadas, utilizando da soja como principal fonte de alimento concentrado.

O Mapa 1 apresenta as províncias da Argentina para que se possa acompanhar a geografia do país e situar-se nos momentos em que forem citados dados sobre o avanço do agronegócio em determinadas regiões.

Mapa 1 – Províncias da Argentina



3.1. Avanço da soja e os conflitos por terra

3.1.1. O agronegócio e o contexto político-econômico

A globalização e a divisão internacional do trabalho, ao longo do século XX, atribuíram à América Latina o papel de extração dos recursos naturais e de produção de commodities agrícolas.

No contexto latino-americano, a globalização da economia deu início a uma nova fase de internacionalização do capitalismo caracterizada principalmente pelo domínio do capital financeiro, enfraquecimento do modelo de Estado-nação, livre comércio entre países, alto desenvolvimento tecnológico, etc.

A Argentina nesse contexto viu sua realidade transformada pelo agronegócio, em especial o avanço da produção da soja que, em poucos anos, dominou metade da superfície agrícola do país. Com isso, vieram mudanças nos territórios rurais, expulsão de comunidades indígenas e de camponeses, devastação ambiental, e outros conflitos entre campesinato e as novas corporações multinacionais que se instalaram no país.

Este novo modelo, na Argentina, baseado no capital financeiro e na especulação, iniciou com os militares e começa a debilitar a produção de carne – principal produto de exportação do país naquela época – pois se torna mais rentável para o empresário valorizar seu capital no mercado financeiro. Para Azcuy Ameghino e Dougnac, outro fator que trouxe mudanças no agronegócio do país foi o “lucro extraordinário gerado pela soja e que impôs às produções alternativas (carne, leite, cereais e outras oleaginosas) a obtenção de elevados níveis de produtividade” (2012, p.6), ou seja, as atividades produtivas tradicionais tinham que manter rentabilidades que condizassem com os fortes aumentos no preço da terra e arrendamentos provocados pela lucratividade da cultura da soja.

Nas últimas décadas ocorreram diversos conflitos no campo como consequência do modelo de agricultura adotado e dos mais variados tipos de desapropriação de camponeses argentinos. Estes organizaram lutas contra-hegemônica e diversas ações de resistência buscando outras formas de territorialização.

Ao mesmo tempo, os sucessivos governos nacionais e estaduais desempenham também seu papel nesses conflitos seja através da implantação de políticas

públicas favorecendo as grandes corporações do agronegócio e os proprietários de terra, seja na omissão dos conflitos entre estes e os movimentos camponeses.

Para Hocsman, existe um contexto político e econômico para esta realidade, o qual é caracterizado:

pela afirmação de neodesenvolvimentismo e primarização da economia, que inclui a terra e o território em um modelo neoextrativista, dito contexto está configurado pelo desenvolvimento da produção de cereais e oleaginosos orientados à exportação (que assume forma fundamental no agronegócio da soja), os processos de modernização das produções regionais, a expansão da fronteira do hidrocarboneto, bem como, desde as duas últimas décadas, a megamineração, a exploração florestal, etc., que se traduz na presença de territorialidades em disputa em grande parte da área rural argentina. Isso transcende o conflito clássico entre capital agrário e trabalho camponês, entre exploração empresarial e formas de produção familiar, e a ampliação da conflituosidade à medida que incorpora a disputa por um catálogo de bens naturais como meio de vida para a sociedade em seu conjunto (HOCSMAN, 2014, p.18).

A territorialização do capital no espaço rural argentino está associada a crescentes índices de produção agrícola – principalmente da soja – incidindo sobre a produção dos alimentos, as comunidades camponesas e indígenas.

Ao longo do século XX a economia argentina estava muito ligada ao setor agropecuário, mas o “seu papel e centralidade econômica tem variado ao longo dos anos de acordo com as mudanças no modelo de acumulação” (HOCSMAN, 2014, p.19).

Até a década de 1930 estava intimamente vinculada a extração de recursos naturais, importação de tecnologia e novas técnicas produtivas (genética, manejo, sementes, etc...) e influenciada pela demanda externa de alimentos.

Com a ditadura militar, a partir dos anos 1970, a nova política passou a frear a substituição de importações que vinha sendo implantada na Argentina e começa a sofrer influência de um modelo aberturista com hegemonia do capital financeiro. E nesse modelo político-econômico, o setor agropecuário começa a experimentar diferentes transformações no regime de propriedade da terra, além de mudanças no sistema produtivo e no sujeito que encabeça as atividades produtivas do setor.

As consequências dessa política econômica neoliberal vão aparecer nos anos seguintes, já durante o novo governo constitucional (1983) e perdurar ao longo da década de 1980, sendo principalmente: alto desemprego, hiperinflação, uma dívida externa inédita, desindustrialização, aumento dos investimentos especulativos e fuga de capitais.

A partir dessa nova realidade, a Argentina dará início a um novo modelo político e econômico que determinará as principais mudanças e conflitos a partir dos anos 1990. Azcuy Ameghino e Dougnac (2012) afirmam que a consolidação do modelo neoliberal, em 1991, tem um programa econômico que tem como eixos: a conversibilidade da moeda (um dólar é igual a um peso), a abertura externa, a desregulação da economia e um programa de privatizações dos principais ativos do país, começando pelo petróleo e outros recursos naturais.

O principal marco do novo período é a lei da conversibilidade de 1991 que fixava uma taxa de conversão onde um dólar americano equivalia a um peso argentino, usando as reservas do Banco Central da Argentina para garantir esse câmbio. Hocsman descreve a influência dessa lei no agronegócio argentino, afirmando que:

A nova paridade significou a valorização da moeda nacional, estabelecendo um conjunto de preços relativos desfavoráveis ao setor agrícola. Uma taxa de câmbio sobrevalorizada dentro de um quadro de abertura total do mercado, sem qualquer controle da produção agrícola, acabou sendo negativa para o setor, principalmente para pequenos e médios produtores. As características gerais e definidoras do Plano de Conversibilidade, cuja validade durou uma década, determinaram uma profunda reestruturação econômica (HOCSMAN, 2014, p. 23).

Outra medida que afetou o setor agropecuário, a partir de 1991, foi a eliminação de órgãos estatais de controle das atividades agropecuárias, dentre os quais estavam a Junta Nacional de Carnes, a Junta Nacional de Grãos, além dos organismos responsáveis pela vinicultura, erva-mate, açúcar, etc... Hocsman afirma que após o fim dos órgãos de controle, o estado argentino deixou de “aplicar cotas de produção, preços mínimos e canais de comercialização, com forte impacto para os pequenos e médios produtores” (2014, p.24) e, como consequência da não intervenção estatal, desapareceram 56.330 produtores de gado bovino entre 1988 e o final do século XX.

Passados 10 anos da lei da conversibilidade, a Argentina entrou na sua pior crise econômica e social da história. Esta lei só foi revogada em 2001, após sucessivas mobilizações sociais no país que demonstravam o grave momento para os trabalhadores e camponeses da Argentina. Azcuy Ameghino e Dougnac resumem as transformações recentes da agricultura da região pampeana⁴ afirmando que:

A imagem resultante, que fixa as características de um momento, deve ser pensada e analisada no marco daquilo que provavelmente constitua a peculiaridade essencial da evolução recente da agricultura pampeana: o processo de concentração econômica (de capital, produção, terra e renda) (...) ten-

⁴ A região centro-oeste do país, conhecido como região Pampa, onde estão as províncias de Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos, La Pampa e Santa Fé.

de a se aprofundar após o lançamento do programa de conversibilidade neoliberal em 1991. Deste modo, junto com as colheitas recordes, foi se desenvolvendo uma profunda e prolongada crise social agrária (AZCUY AMEGHINO; DOUGNAC, 2012, p.12).

Estas políticas tiveram forte influência nas mudanças da realidade agrária argentina. Ao longo dos séculos XIX e XX o país era um importante exportador de carne e de grãos (com destaque para milho, trigo e girassol), com sua produção destinada principalmente para a Inglaterra. Com a globalização e as reformas econômicas do final do século XX começa a aumentar a produção de soja no país – assim como também ocorreu em outros países sul-americanos – e ao mesmo tempo desaparecem pequenas propriedades rurais e cada vez mais acumula produção e capital.

3.1.2. A sojização

É na região pampeana do país onde estão as condições agrícolas de alta produtividade do país e que ocorreu um desenvolvimento capitalista clássico da agricultura voltado para a exportação de grãos e carnes. O espaço pampeano era caracterizado pela presença de bosques nativos e pastos naturais, mas o avanço da agricultura nessa região trouxe impactos na diversidade social e ambiental, homogeneizando a paisagem e deslocando populações. Desde o início do século XX a Argentina perdeu cerca de dois terços de seus bosques nativos, perdendo anualmente 250.000 hectares de bosques nativos que, além de expulsar camponeses e indígenas para a pobreza suburbana, agora passam a ser cultivados principalmente pela soja. (TEUBAL, 2010, p.19 e 20).

Na safra 2009/2010 o cultivo da soja (usando um pacote tecnológico baseado em sementes transgênicas⁵, agrotóxicos e plantio direto⁶) chegou a 18.343.272 ha semeados com a cultura, o que significa 49,64% da superfície agrícola do país (PALMISANO, 2016, p.17), com 95% dessa produção sendo destinada para a exportação (HOCSMAN, 2014, p.26).

Até os anos 1970, as explorações rurais da região Pampa eram caracterizadas por ciclos de agricultura e pecuária, tendo rotação e sucessão de culturas para manter a fertilidade do solo e também múltiplos cultivos que garantiam a alimentação dos produtores rurais. As condições climáticas impunham restrições ao plantio

⁵ O plantio e a comercialização de sementes transgênicas na Argentina foram liberados em 1996.

⁶ Sistema de cultivo em que não há necessidade de revolver o solo – elimina as operações de aração e gradagem – realizando o plantio sobre a palha da cultura anterior.

durante todo ano, e depois das colheitas os campos ficavam vazios ou eram destinados para o pastejo do gado.

Nos anos 1980, o plantio de soja começa a aparecer em sucessão a outras culturas nessa região (principalmente o trigo), permitindo mais de uma colheita durante o ano em uma mesma área.

Os autores Azcuy Ameghino e Dougnac sintetizam a distribuição territorial da soja e a intensidade desse cultivo na Argentina mediante as seguintes vias:

[...] o deslocamento de alguns cultivos, o avanço em áreas anteriormente de gado – especialmente na província de Buenos Aires –, o aumento do duplo cultivo (duas colheitas por ano, geralmente trigo-soja), e a mudança da fronteira agrícola para áreas que até então não haviam sido considerados favoráveis para o plantio de grãos (AZCUY AMEGHINO; DOUGNAC, 2012, p.5).

Na década de 1990 novas tecnologias intensificaram o cultivo de soja no país. Com o avanço da transgenia (principalmente da soja Round-up Read, que torna a planta resistente ao glifosato) e aumento do uso de mecanização (como o plantio direto e as grandes colhedoras) começaram a diminuir a necessidade de mão de obra rural para essa cultura.

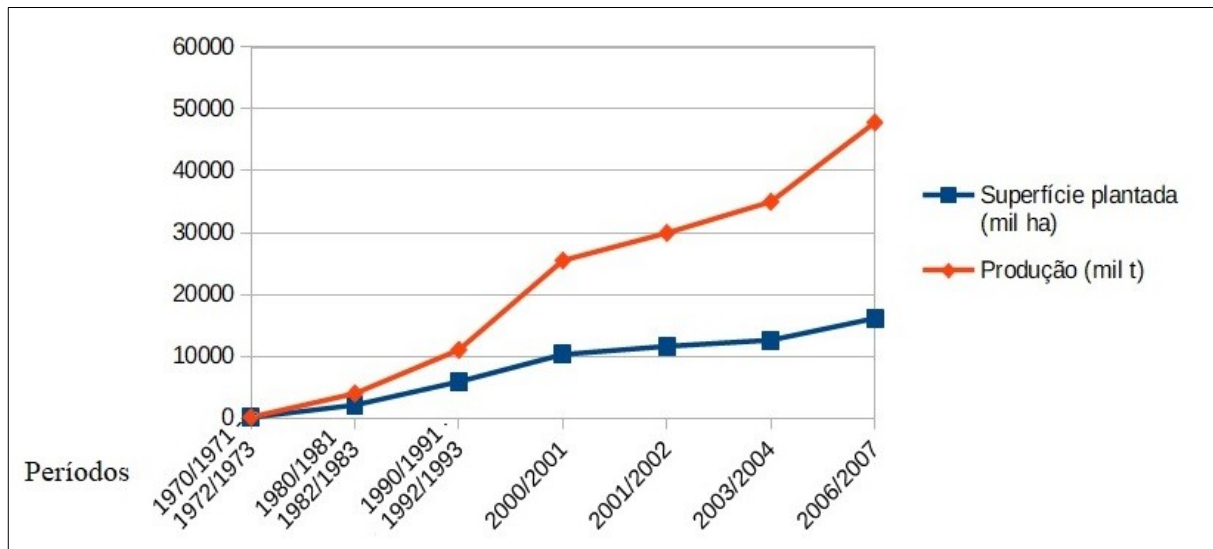
A produção da soja teve impulso a partir de grandes multinacionais como a Monsanto, Cargill e Syngenta a partir do momento em que foram liberados o plantio e o cultivo da soja transgênica em meados da década de 1990. Segundo Hocsman (2014), a área plantada com soja na Argentina aumentou 118% entre as safras 1993/1994 e 2003/2004, enquanto a colheita teve variação de 199% no mesmo período. Este impulso se fortaleceu ainda com a alteração da política monetária – fim da lei de conversibilidade em 2001, que fixava a taxa de câmbio entre o dólar e o peso – e os aumentos dos preços internacionais da soja que em 1999 estava em 165 dólares e aumentou cerca de 30% até 2003.

Segundo Azcuy Ameghino e León (2005, p.143), o avanço extraordinário do cultivo de soja na Argentina, especialmente durante a década de 1990, que atinge aproximadamente 50% da área semeada da região pampeana, levou a alguns anos a falar sobre o termo "sojização"⁷.

⁷ O cultivo intensivo da soja tem como consequência a deterioração da fertilidade dos solos e os seus fundamentos podem ser sintetizados da seguinte forma: "1) A monodependência da economia do país em torno do cultivo de soja, gera preocupação com a vulnerabilidade do modelo, sujeito a variações internacionais de preços. 2) É uma cultura muito extensiva, com muito pouca demanda por trabalho, em um contexto nacional de forte desemprego estrutural. 3) Junto com a 'sojização' ocorreu um forte processo de concentração do uso da terra. 4) O importante avanço da soja (...) em ecossistemas mais aptos para a pecuária e deslocando culturas regionais de maior demanda por mão de obra. 5) A discussão em torno da engenharia genética, liderada pela expansão abrupta da soja RR, criada pela Monsanto. Nesse caso, a preocupação gira em torno não apenas do impacto sobre a

O gráfico 1 demonstra a evolução da sojização na Argentina, apresentando os dados de área cultivada com a cultura e o avanço da produção ao longo das décadas 1970 (ainda pouco cultivada), 1980 (primeiros avanços da soja através de sucessão de cultura), 1990 (liberação dos transgênicos, aumento dos pacotes tecnológicos e agrotóxicos) e anos 2000 (após o fim da lei de conversibilidade e do câmbio fixo). Nesse período, a área plantada passou de 96.000 hectares no início dos anos 1970 a 16 milhões de hectares nos na safra 2006/2007.. Além do aumento da área cultivada, a alteração do tipo de tecnologia e o uso intensivo de agrotóxicos e mecanização fez com a produtividade aumentasse de 1500 kg/ha para 2971 kg/ha nesse intervalo de tempo analisado (HOCSMAN, 2014, p.29). Esse aumento de superfície agrícola destinado à cultura da soja, associada à maior produtividade – aumento da intensidade de produção numa mesma área – propiciou que a produção total aumentasse de 136,33 mil toneladas para 47,84 milhões de toneladas no mesmo período, pouco mais de três décadas.

Gráfico 1 – Evolução das variáveis produtivas do cultivo da soja



Fonte: Elaboração própria com base em dados da SAGPYA, citado por Hocsman (2014).

Por outro lado, ao observar a escala de produção e a quantidade de produtores envolvidos no cultivo da soja, safra de 2007, nota-se uma concentração da produção em um reduzido número de agricultores. Azcuy Ameghino e Dougnac (2012) demonstram que cerca de 10% dos produtores (com produção maior do que 600 toneladas) são os responsáveis pela maior parte da produção (75% do total da produ-

saúde humana, mas iniciou-se uma forte discussão relacionada às modalidades de apropriabilidade dessa inovação, em relação ao direito dos agricultores ao uso de sementes próprias.” (AZCUY AMEGHINO; LEÓN, 2005, p. 144)

ção). Analisando em números absolutos cerca de 48.025 pequenos e médios produtores (64% do total) produzem menos do que 150 toneladas e a soma de sua produção chega a 10% do total da soja comercializada no mesmo ano. Estes dados demonstram a concentração econômica dos produtores envolvidos no agronegócio da soja da Argentina.

Tabela 1 - Produtores e produção de soja, segundo escala de volume produzido, de acordo com os dados de comercialização declarados, 2007 (quantidade e porcentagem)

Escala (toneladas)	Produtores	%	Produção (toneladas)	%	Estimativa ⁸ da área necessária (ha)
Até 150	48.025	64	4.451.280	10	Até 50
150 - 300	11.200	15	3.360.000	7	50 a 100
301 - 600	7.674	11	3.860.400	8	100 a 200
601 - 1500	4.999	6	7.498.500	16	200 a 500
Acima de 1500	2.817	4	27.829.820	59	Acima de 500
Totais	74.715	100	47.000.000	100	

Fonte: Elaboração própria com base em dados do Ministério da Economia da Argentina - citado por Azcuy Ameghino e Dougnac, 2012

Considerando a produtividade média na safra de 2007 apresentada por Hocsman (2014, p.29) de 2.971 kg/ha (pouco menos de 3 T/ha) e os dados acima apresentados por Azcuy Ameghino e Dougnac (2012), é possível afirmar que: 1) os 59.225 produtores que produzem até 300 toneladas (possuem área cultivada até 100 ha) representam 79% do total dos produtores, mas apenas 17% do total da produção; 2) os 2.817 produtores com escala acima de 1500 toneladas (área cultivada de 500 ha ou mais) representam 4% do total dos produtores e concentram 59% do total da produção.

Além de significar uma grande concentração econômica, sojização conduz também um conjunto de mudanças na matriz produtiva do país. No início dos anos 1970, a carne era o principal produto exportado da Argentina (representando 31%). No final dos anos 1980, os óleos vegetais já representavam 47% das exportações

⁸ A estimativa de área produzida com soja foi calculada utilizando a produtividade média da soja na Argentina para a safra de 2007, que correspondia a 2.971 kg/ha (HOCSMAN, 2014, p.29). Assim, utilizando uma média aproximada de 3 toneladas por hectare, o produtor que tinha uma produção de até 150 toneladas necessitava de até 50 hectares e assim sucessivamente.

enquanto os frigoríficos representavam 16%. Em pouco mais de duas décadas, a Argentina se tornou o primeiro exportador mundial de óleo e farelo de soja. Neste mesmo período, o país teve mais de 50% das áreas cultiváveis destinadas a produção de soja – sendo apenas 5% destinado ao consumo interno e os outros 95% destinados a exportação. (HOCSMAN, 2014, p. 30 e 31).

Como consequência, entre os anos de 1988 e 2002, houve uma redução na quantidade de explorações agropecuárias, demonstrando uma concentração e aumento do tamanho das propriedades e um estado de conflitualidade agrária (FERNANDES, 2005). Na província de Córdoba, por exemplo, quantidade de propriedades menores do que 200 hectares (explorações do tipo agricultura familiar) teve uma redução superior a 40%, enquanto as propriedades acima de 10.000 hectares aumentaram sua superfície em 31%. Esse desaparecimento de EAPs (explorações agropecuárias) é dado em função das reformas econômicas e da lei de conversibilidade aplicadas ao longo da década de 1990. (HOCSMAN, 2014, p. 34).

Em toda a região pampeana, se acelerou a concentração da produção tendo como resultado um número de propriedades cada vez menor, porém mais extensas. Na tabela abaixo, Azcuy Ameghino e Dougnac (2012) demonstram que, entre os anos de 1988 e 2002, aumentaram o número de propriedades acima de 1.000 ha e ao mesmo tempo desapareceram 54.000 propriedades (sendo que 85% delas eram menor de 200 ha).

Tabela 2 - Evolução do número de EAPs da Região Pampeana entre 1988 e 2002, segundo escala de extensão (quantidade e porcentagem)

	Até 25 ha	25,1 a 100	100,1 a 200	200,1 a 500	500,1 a 1000	1000,1 a 2500	Acima de 2500	Total
EAPs 1988	31.795	53.259	35.845	37.665	15.543	9.731	4.327	
EAPs 2002	17.034	33.496	24.294	29.352	14.978	10.294	4.664	134.112
Diferença	14.761	19.073	11.551	8.313	565	563	337	54.053
Diferença %	-46,4	-37,1	-32,2	-22,1	-3,6	+5,8	+7,8	-28,7

Fonte: INDEC, CNA 1988 e CNA 2002 – citado por Azcuy Ameghino e Dougnac, 2012.

Ao mesmo tempo, nas regiões extra-pampeanas, antes destinadas à produção florestal, à criação bovina e a produção familiar de pequena escala, ocorreu um avanço da fronteira agrícola sobre estes territórios propiciados principalmente a par-

tir do uso de sementes transgênicas da soja adaptadas para solos de menor fertilidade. Nessa região começa a ocorrer deslocamentos dos camponeses devido às dificuldades econômicas e também aos conflitos pela propriedade da terra com destaque para a “compra fraudulenta de campos pelos empresários (escrituras falsas, títulos ‘grilados’, etc.) com participação – por ação ou omissão – de diferentes partes do Estado provincial, como peritos judiciais, juízes e policiais” (HOCSMAN, 2014, p. 35). O Estado teve papel fundamental no avanço da soja nessas regiões antes utilizadas pelos camponeses, tendo em vista que fomentou o agronegócio por muitos anos e ao mesmo tempo não criou políticas efetivas para a proteção dos direitos das comunidades camponesas e indígenas.

O agronegócio na Argentina avançou de tal forma que, em 2008, entre as 20 maiores empresas exportadoras do país, 11 estavam diretamente relacionados à venda de produtos agrícolas e seus derivados; e entre as empresas restantes, parte significativa estava relacionada a atividades primárias ou extrativas (como petróleo, gás e minerais) e apenas duas não estavam vinculadas ao setor de manufaturas. A empresa líder de exportações naquele ano era a Bunge Argentina S.A. com um total de 4,137 bilhões de dólares americanos (TEUBAL, 2010, p. 16 e 17). Estes dados demonstram que o país aprofundava sua relação de primarização da economia e do destaque das atividades agroexportadoras na economia argentina como um todo.

Um pequeno conjunto de empresas domina o agronegócio do país, formando um oligopólio que controla todo o processo produtivo da soja. Em uma ponta da cadeia produtiva estão as empresas que comercializam o pacote tecnológico utilizado na produção (sementes, agrotóxicos e máquinas agrícolas) e que geralmente também realizam funções de assistência técnica e de financiamento dos produtores. No outro extremo da cadeia produtiva estão empresas de coleta, transporte, extração de óleo e armazenamento, as quais controlam portos e ferrovias. A maior parte das empresas que controlam os portos, por exemplo, são de capital estrangeiro e “esta realidade está intimamente associada à liberalização do comércio e à privatização de portos e ferrovias, antes nas mãos do Estado, e liberalização do comércio de grãos, junto com o de carnes, quando encerrou as juntas nacionais em 1993” (HOCSMAN, 2014, p.37).

Azcuy Ameghino e Dougnac (2012) demonstram a concentração das multinacionais na comercialização de grãos e no comércio de maquinário. A comercialização dos grãos de soja é controlada por um oligopólio formado por apenas 6 empresas. Com relação a venda total de máquinas agrícolas, cerca de 70 a 90% das co-

lhedoras e tratores são importados, principalmente do Brasil e Estados Unidos, enquanto parte significativa daquelas consideradas nacionais são produzidas por subsidiárias de empresas estrangeiras que se instalaram no país.

Com essa formação dos oligopólios e a integração vertical trazendo uma concentração econômica, surgem novas frações da burguesia agrária argentina – que agora já não são apenas aquelas ligadas à propriedade da terra – representadas basicamente por *contratistas*⁹, “*pools de siembra*”¹⁰ e grandes empresas (*sociedades*) agropecuárias¹¹.

3.1.3. Conflitos agrários

Ainda no marco das políticas neoliberais e de um modelo agroexportador, surge uma nova conflituosidade agrária com processos de concentração de terras, extração dos recursos naturais e formas de criminalização e judicialização das lutas e da resistência do campesinato que defende seu território.

As causas dos desaparecimentos de pequenas propriedades estavam diretamente ligada às condições econômicas e ao avanço dos pacotes tecnológicos na agricultura. Os produtores de menor escala não conseguiam ter a mesma produtividade dos grandes produtores, tinham menor renda e entraram em uma condição de endividamento crescente.

O desenvolvimento tecnológico que veio junto a sojização também propiciou uma valorização de territórios anteriormente considerados marginais para o agronegócio e criou condições de controle dos recursos naturais bem como passou a influenciar na forma de produção camponesa não somente da Argentina, mas da América Latina.

⁹ Os contratistas são prestadores de serviços voltados para a semeadura, colheita e outras operações de manutenção da lavoura

¹⁰ De acordo com Instituto Nacional de Tecnologia Agropecuária – INTA, “Pool de siembra” é qualquer uma das combinações possíveis pelas quais o cultivo é realizado. Uma forma frequente é a combinação do proprietário da terra, um contratista e um engenheiro agrônomo, que concordam com uma produção cada um contribuindo com seus recursos (terra, trabalho e insumos, respectivamente) e compartilhando lucros de acordo com sua participação. O organizador propõe um plano de atividades de plantio e, uma vez montado, oferece-o a potenciais investidores. O terreno em que é semeado é de terceiros e o contrato é arrendamento ou parceria. (TEUBAL, 2010, p. 5)

¹¹ Fusão entre o capital financeiro e a produção agropecuária, e que muitas vezes são responsáveis pela realização dos “pools de siembra” utilizando técnicas para o aumento da escala produtiva como agricultura de precisão – através máquinas com informatização e GPS – e geralmente envolvidas na compra ou no arrendamento das terras.

Como a mecanização era um investimento muito alto e de difícil acesso aos pequenos e médios produtores, surgem novos atores no setor: os “contratistas” de maquinários. Nesta relação, os contratistas apresentam diferentes formas de contratos e serviços que são realizados junto aos pequenos e médios produtores, propiciando que os mesmos possam aderir ao cultivo da soja.

Junto ao uso dos transgênicos vem também um constante aumento do uso de agrotóxicos, criando problemas de saúde para a população e consequências para o meio ambiente (contaminação da água e do ar).

Com os aumentos de preços da soja e o aumento da renda no setor, cresce também a pressão sobre o preço da terra na região pampeana, bem como altera também o valor do arrendamento das áreas agrícolas desses territórios.

Para Hocsman, “dada a impossibilidade de competir por causa da escala, o acesso a maquinário, ou a alta rentabilidade da terra, aqueles produtores familiares anteriormente capitalizados [...] foram reconvertidos em rentistas” (2014, p.32). Muitos destes camponeses tiveram que vender suas terras – total ou parcialmente – ou se tornaram rentistas para os latifundiários. Essa situação se intensificou principalmente em períodos de queda internacional dos preços dos grãos, quando a renda desses camponeses diminuiu e eles ficaram pouco competitivos com os grandes proprietários. Em 2008, estimava-se que cerca de 60% da terra agrícola da Argentina era arrendada.

Com o avanço da soja, a concentração de terras na Argentina e os novos setores da burguesia agrária vieram também novos conflitos no campo. Os pequenos e médios produtores, por não possuírem as condições e tecnologias necessárias, arrendam as terras para os grandes proprietários e estes passam a aumentar suas rendas diante desses arrendamentos para implantação de soja. Na maioria dos casos, os conflitos agrários surgem a partir “da usurpação das terras das comunidades camponesas e indígenas por supostos proprietários, com a cumplicidade das autoridades judiciais, políticas e policiais para ampliar a produção de gado e o cultivo da soja” (HOCSMAN, 2014, p. 52).

Outro conflito histórico na Argentina está relacionado a ausência de uma proposta de reforma agrária. O país nunca teve uma política que propiciasse uma distribuição e democratização da terra, que realizasse uma mudança na estrutura agrária e que eliminasse dos latifúndios do país para que toda a população rural tivesse acesso aos recursos naturais de forma igualitária. Ocorreram algumas políticas iso-

ladas de colonização, mas os interesses das oligarquias agrárias ou burguesia agrária não permitiram uma política de redistribuição de terras na Argentina (HOCSMAN, 2014, p.41).

O papel do Estado tem sido claro no apoio do agronegócio no país. Além de não propiciar políticas que defendam os camponeses, povos indígenas e da ausência de reforma agrária, o Estado tem políticas e fundamentos econômicos que são voltados para a territorialização do capital. O Estado apresenta políticas que beneficiam o setor agroexportador com uma expansão agrícola e ao mesmo tempo criminaliza as lutas do campesinato em defesa de seus territórios. Hocsman aponta dois eixos principais que sintetizam estes processos de territorialização do agronegócio:

- Modelo agrícola orientado para a exportação ("sojização"), com ampliação da fronteira, concentração e ocupação dos territórios, com diminuição do número e da superfície das explorações agropecuárias; deslocamento da população rural, predominantemente camponesa-indígena.
- Formas de controle social expressas na judicialização das estratégias de luta e resistência do campesinato-indígena em defesa de seu território, marcando uma nova fase de conflito social (HOCSMAN, 2014, p.46).

Os efeitos devastadores do neoliberalismo sobre os trabalhadores, as políticas de conversibilidade dos anos 1990 e também a eliminação dos organismos que regulavam a política agrária e a manutenção de preços para apoiar os agricultores – juntas nacionais de grãos e de carnes – trouxeram um cenário de lutas variadas.

Diversas organizações¹² surgiram nesse período no país articulando assim os setores populares empobrecidos e as vítimas da desindustrialização nacional e que foram protagonistas das lutas populares ao longo dos anos 1990 e tiveram o auge das mobilizações no ano de 2001. De forma geral, nesse período,

[...] o aumento da conflitualidade rural se sustentou e se materializou em várias formas de protesto ativo, através de um repertório renovado de ações em diferentes níveis, como greves agrárias, bloqueios de estradas, marchas realizadas pelos produtores, com algum grau de capitalização, de distintas regiões do país (HOCSMAN, 2014, p.48)

Outra forma de mobilização encontrada pelos movimentos sociais foram as ocupações de edifícios públicos para pressionar o estado a intervir na realidade agrária e criar políticas públicas em defesa dos camponeses.

¹² Alguns exemplos de novas organizações e movimentos sociais que surgiram a partir dos anos 1990: Central dos Trabalhadores Argentinos (CTA), Movimento dos Trabalhadores Argentinos (MTA), Corrente Classista e Combativa (CCC), Movimento Piqueteiro, Movimento de Mulheres Agropecuárias em Luta (MML), etc. (AZCUY AMEGHINO; DOUGNAC, 2012; HOCSMAN, 2014).

Essas lutas populares foram seguidas de processos de criminalização e em muitas vezes de assassinatos de lideranças realizados por latifundiários, paramilitares e assassinos contratados por empresários.

Esse aparecimento da violência nos territórios rurais foi a consequência social mais dramática da implantação do modelo de sojização que propiciou essa concentração de terras no interior do país. Junto ao deslocamento dos camponeses, também diminui a diversidade produtiva, reduz o abastecimento de mercados locais, desaparecem identidades locais e formas de uso sustentável dos recursos naturais, pois estes elementos estão diretamente ligados à produção camponesa e tendem a não ocorrer nos modelos sustentados pelo agronegócio.

Por outro lado, esses conflitos fizeram com que pequenos produtores e comunidades rurais se articulassem com movimentos camponeses e indígenas do país e da América Latina, surgindo por exemplo o Movimento Nacional Campesino e Indígena (MNCI) em 2006 e que foi articulado com a Coordenadora Latino-Americana de Organizações do Campo (CLOC) e com a Via Campesina. O MNCI surge como uma organização com proposta contrária às políticas de agronegócio do Estado e propõe a soberania alimentar como uma de suas bandeiras de luta mais forte. Mais do que lutar contra a expulsão dos camponeses pelos produtores de soja, o movimento possui uma política anticapitalista e luta por uma mudança estrutural da sociedade argentina. De acordo com Hocsman, o MNCI

[...] não se limita a propor uma defesa legítima contra a desapropriação de suas terras para os camponeses e indígenas – que são um pré-requisito para a produção de soja – mas que tem em seu horizonte uma mudança estrutural na sociedade.

A resistência se expressa no processo de defesa da terra e do território, para exercer de fato os princípios básicos para consolidar a soberania alimentar: a função social da terra, a comercialização e o consumo do que é produzido de forma responsável e solidariedade com o conjunto da população. Portanto, não é uma resistência passiva, mas uma contra-hegemônica, que configura outras formas de territorialização e, portanto, e assim se mostra como uma alternativa ao modelo civilizatório dominante (HOCSMAN, 2014, p. 51).

Por outro lado, de forma contrária a essa ação política do MNCI e outros movimentos sociais do campo, intensifica-se a criminalização através de atuações judiciais que condenam as lutas e a resistência que defendem a posse da terra pelos pequenos produtores e dos territórios indígenas. Essa criminalização acontece de diversas formas: acusando os camponeses de usurpadores da terra; repressão policial das mobilizações; ordens de despejo; processos jurídicos contra as lideranças e até mesmo aplicando leis terroristas; entre outras.

Em resumo, o mesmo Estado que se mostra liberal e não intervencionista quando se trata de políticas para a permanência do camponês no campo, da criação de empregos, distribuição de rendas, etc, agora é um Estado ofensivo e ágil no que tange os processos de criminalização e penalização de lutas e resistências dos camponeses e dos indígenas. Ou seja, o Estado tem um lado, tem um posicionamento diante dos conflitos agrários: tende a ser favorável ao agronegócio, ao latifundiário e a classe dominante, lhes oferecendo proteção, crédito, etc. Por outro lado, diante do camponês, do indígena e do trabalhador, o Estado adota o discurso neoliberal da não intervenção na economia, minimizando ou eliminando políticas públicas para estas classes sociais e, ao mesmo tempo, criminalizando-as quando entram em confronto com as classes dominantes ou em processos de lutas por políticas sociais.

3.2. Indústria agropecuária bovina

Desde o final dos anos 1980 a agricultura passou a ter uma grande expansão territorial e econômica na Argentina, reduzindo os espaços disponíveis para a pecuária. A produção de carne passou a ser deslocada territorialmente principalmente após as políticas neoliberais implantadas no país no início dos anos 1990 e ao mesmo tempo passou a ter mudanças na sua matriz produtiva. O que antes era uma produção tradicional com criação de gado a pasto, passou a ser produzida em espaços reduzidos e com alimentação a base de soja e concentrados.

Assim, de forma complementar à sojização, surgem os sistemas de criação de gado conhecidos como feedlots, que são formas intensivas de produção de carne em pequenos currais e com suplementação de grãos (ARBELETICHE; LITRE; MORALES, 2012, p. 63). Os feedlots passaram a ser visto pelo governo e pelos grandes pecuaristas como uma alternativa na competição com a soja e os altos preços da terra. O grande número desse sistema intensivo de criação de gado apareceu principalmente após os anos 1990 - quando a liberalização da economia, a conversibilidade do dólar e os preços internacionais das commodities agrícolas tornaram a exportação de carne pouco competitiva com relação a soja – e em pouco mais de duas décadas, “metade da carne consumida na Argentina foi produzida nos feedlots. Os animais são engordados intensivamente em espaços reduzidos, permitindo que a agricultura de exportação tenha uma quantidade maior de hectares disponíveis” (TEUBAL, 2010, p. 22).

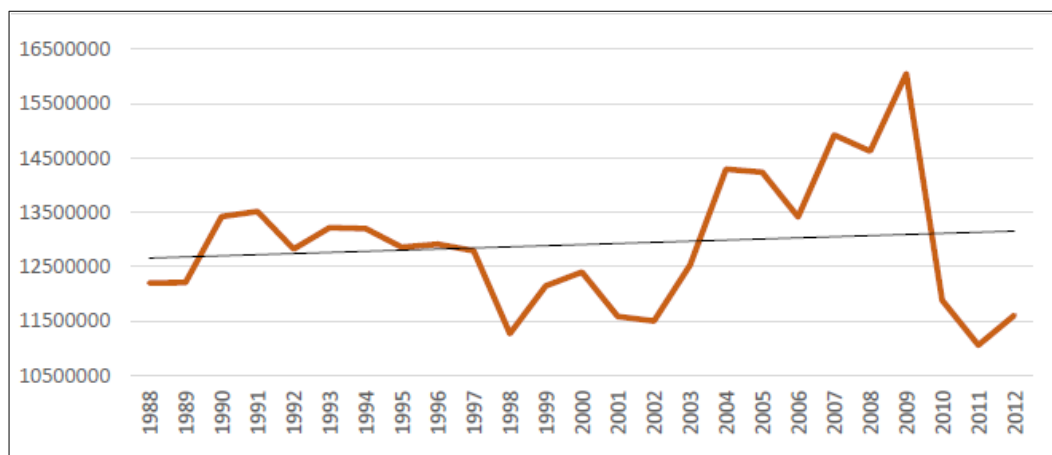
A sojização no país provocou uma redução no número de propriedades agrícolas em 24% aproximadamente – quase um quarto do total de EAPs – em sua maioria são pequenos produtores que deixam a atividade. Essa alteração representa também uma perda na qualidade da produção e afeta a disponibilidade e variedade de alimentos produzidos. Entre as atividades agropecuárias afetadas, desapareceram principalmente os produtores vinculados a pecuária e a produção de carne.

A intensificação produtiva na pecuária de corte – aumento da quantidade de animais por hectare, permitindo produção similar ou superior em menores espaços disponíveis – veio a ser uma forma complementar ao avanço da produção da soja e a menor área disponível para o gado no país. Diminuiu o tamanho das propriedades produtoras de carne, mas os animais são deslocados para produções em áreas confinadas; e o pasto é substituído pelos concentrados, principalmente a base de farelo da soja.

Capdevielle ao comparar as modificações produtivas provocadas pelo agro-negócio na Argentina afirma que a pecuária bovina e agricultura utilizam as terras de forma extensiva e há uma competição capitalista entre estes sistemas produtivos onde o avanço em termos de ocupação espacial de uma implica na redução de espaço para a outra, neste caso, o avanço da soja implicou a redução da terra disponível para a carne. Porém, o autor alerta que a redução de hectares disponíveis para a pecuária não significa uma queda na produção de carne do país, ou seja,

não apresenta uma queda em termos produtivos coincidente com a perda de espaço. Essa situação indicaria a implementação de certas mudanças na produção pecuária que permitiriam sustentar o estoque e a dinâmica ao longo do período analisado [1988 a 2012] (CAPDEVIELLE, 2017, p.3).

Gráfico 2 – Evolução de animais abatidos, 1988-2012 (quantidades)



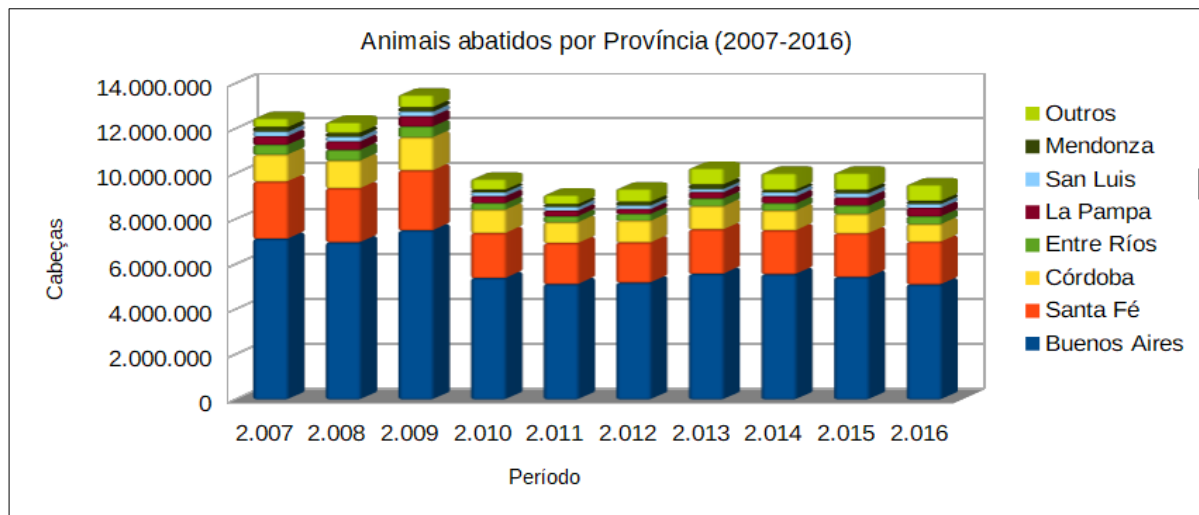
Fonte: CAPDEVIELLE, 2017 – com dados do IPCVA

Analisando os dados do Gráfico 2, nota-se que o abate de bovinos na Argentina oscilou em alguns anos, mas que em geral esteve entre 12 e 13 milhões de animais abatidos por ano. As alterações na quantidade animais abatidos leva em consideração – nos distintos momentos – fatores políticos, econômicos, ambientais e sanitários.

Ao analisar os dados de produção comparando as províncias do país, percebe-se ainda que a região pampeana é responsável por cerca de 90% dos animais abatidos na Argentina, com destaque para Buenos Aires, que é responsável por mais da metade da produção do país.

O Gráfico 2, aponta o número de animais abatidos anualmente nas principais regiões do país, no período de 2007 a 2016. Até o ano de 2009, o número de animais abatidos variava entre 12 e 13 milhões de cabeças anualmente, no qual nota-se pouca oscilação no número total de animais abatidos (abate fiscalizado pelo Serviço Nacional de Sanidade e Qualidade Agroalimentar – SENASA). Nos anos seguintes a quantidade de cabeças abatidas oscila entre 9 e 10 milhões por ano.

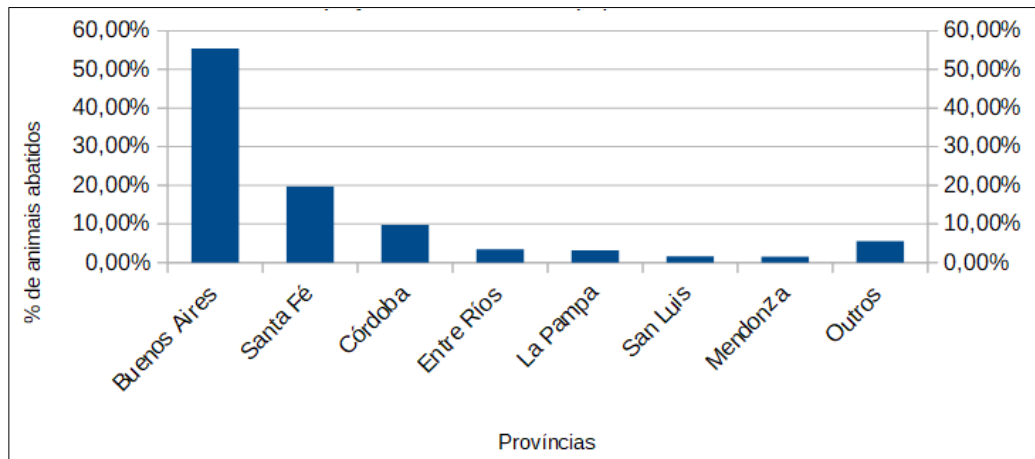
Gráfico 3 – Abate anual de animais bovinos na Argentina por província



Fonte: Elaboração Própria com base em dados do SENASA: Informe Estadístico 2013 e 2016

O gráfico 3 aponta a distribuição percentual desta produção, neste mesmo período, indicando as principais províncias produtoras de carne. A província de Buenos Aires abateu 55,42% dos animais, seguida de Santa Fé, que é responsável por 19,66% e Córdoba, que teve 9,75% da produção nacional abatida.

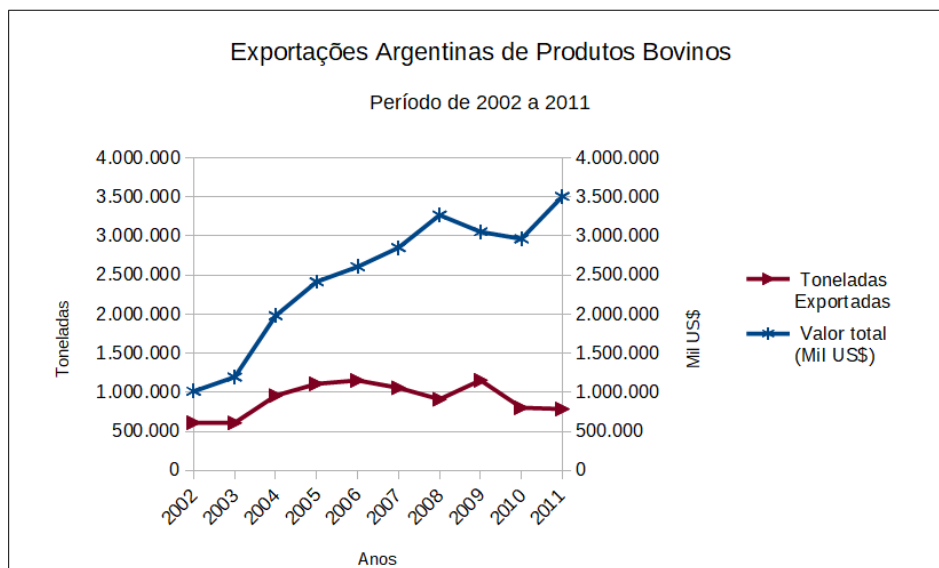
Gráfico 4 – Participação das províncias no abate de bovinos (2007 a 2016)



Fonte: Elaboração Própria com base em dados do SENASA: Informe Estadístico 2013 e 2016

Outro indicador da produção pecuária na Argentina é o volume de exportações de produtos que o país exporta. O gráfico 4 apresenta a quantidade e o valor total das exportações de todos os produtos da cadeia bovina (carnes frescas e processadas, couros e peles, leite de demais derivados lácteos, farinhas, etc), no período de 2002 a 2011, fornecidos pelo SENASA. As exportações de diferentes tipos de carnes de forma mais detalhada serão apresentadas abaixo no item: 3.2.2. Exportação de carnes da Argentina.

Gráfico 5 – Total de exportações da pecuária na Argentina



Fonte: Elaboração Própria com base em dados do SENASA: Exportações Bovinos

As oscilações apresentadas dos índices no abate de animais bovinos e na exportação de produtos da pecuária bovina apresentadas nos gráficos anteriores são analisadas por Ameghino (2007); Arzac (2013); Capdevielle (2017), IPCVA (2006) e Arbeletche; Litre; Morales (2012), apresentando elementos da política adotada no país para controle de preços e das exportações, influências de outros setores do agronegócio argentino em especial a sojização, aspectos da economia nacional e internacional, fatores ambientais e ainda questões fitossanitárias da pecuária bovina. Cabe destacar alguns elementos:

a) A liberalização da economia e a conversibilidade do peso em dólar, tornou a carne argentina menos competitiva no mercado mundial, diminuindo as exportações do país. Ainda no que diz respeito aos aspectos econômicos, deve-se considerar as crises econômicas, em especial a crise financeira de 2009.

b) A Argentina era considerada um país livre da febre aftosa, o que lhe permitiu participar de mercados mundiais como América do Norte e Ásia. Porém a doença ressurgiu no país, com os primeiros casos aparecendo no ano 2000, e “essa situação provocou o fechamento quase total das exportações no final do período analisado [1990 a 2001]” (CAPDEVIELLE, 2017, p.9). No início do ano de 2006 surgiu novamente um foco da doença apareceu em Corrientes e, embora tenha tido um rápido controle da situação, impossibilitou as exportações naquele ano para o Chile, até então o segundo maior importador de carnes frescas da Argentina.

c) Mal da Vaca Louca: embora a Argentina não tenha nenhum caso constatado dentro do seu território nacional, o aparecimento da doença da vaca louca – encefalopatia espongiforme bovina (EEB) – provocou uma queda no consumo mundial de carne de gado na década de 1990.

d) Intervenção do Governo Federal na política de preços da carne, tendo alguns momentos de limitação das exportações de carne e de criar preços de referência no mercado interno, com o intuito de tentar reduzir o preço ao consumidor, o que levou os pecuaristas a protestarem contra o governo e por vezes não abater animais. Em março de 2006, o Governo havia publicado uma resolução que impedia temporariamente (180 dias) as exportações de carne, para que incentivasse o consumo interno das mercadorias (IPCVA, 2006, p.16 e 18). No ano de 2010, vários frigoríficos fecharam algumas de suas unidades após não conseguirem entrar em acordo com ao Governo Federal e suas novas políticas de controle de preços da carne.

e) A sojização trouxe uma disputa territorial entre a pecuária de corte e a produção de commodities, com grande redução do espaço destinado aos pecuaristas tradicionais.

f) Alterações nas condições climáticas: ocorreu uma grande seca no país em 2009, provocando uma grande mortalidade de animais e fazendo com que os produtores destinassem os animais para os matadouros ou para os feedlots. No ano seguinte, o país tinha cerca de 10 milhões a menos de animais (GROBA, 2014).

3.2.1. O surgimento dos Feedlots

Ao longo do século XX a Argentina passou a ser conhecida mundialmente como um dos maiores produtores de carne bovina. Outros países que se destacam atualmente na produção mundial são os Estados Unidos, Brasil, União Europeia e China, os quais possuem produção superior à da Argentina, e ainda Índia e Austrália que aparecem abaixo no ranking.

No entanto, mais do que ser um grande produtor mundial em quantidade é também conhecida pela qualidade da carne exportada, que ao longo do século passado teve um investimento em genética e manejo que permitiu o seu reconhecimento. Outro elemento que garantiu essa qualidade foi a produção de animais criados à base de pasto em grandes fazendas.

Mas, a partir da última década do século passado, essa forma de produção modificou-se significativamente, quando a sojização empurrou a produção para dentro de currais e os animais passaram a ser engordados em grandes confinamentos, com ração à base de grãos, sistema conhecido no país como *feedlot*, usando um conceito estadunidense para descrever a sistema de confinamento. Segundo Teubal e Palmisano, os “animais são engordados de forma intensiva em espaços reduzidos permitindo que a agricultura de exportação tenha uma maior quantidade de hectares disponíveis” (2010, p. 22). Já em 2009 os feedlots eram responsáveis pela metade da produção da carne consumida no país.

Para Palmisano (2016), a sojização afetou principalmente a província de Buenos Aires, onde a criação de gado e a produção de leite foram transformadas. Entre 1988 e 2008, por exemplo, a redução de produtores de leite foi de 62,8% na região. Entre 2008 e 2010, a quantidade de bovinos reduziu-se em cerca de 8,5 milhões de

cabeças no país – perda equivalente a 15% do total nacional. O surgimento dos feedlots permitiu a criação de grandes quantidades de animais em espaços menores, permitindo que amenizasse a redução do rebanho nacional, mas não pode impedir essa queda na sua totalidade.

Assim, Palmisano sintetizará essa disputa de território entre a soja e a pecuária afirmando que

ampliou-se um tipo de produção pecuária intensiva: os feedlots. Estes estabelecimentos são dedicados à engorda confinada de bovinos com ração balanceada. Essa técnica é complementar à expansão da soja, pois permite a substituição da alimentação de campo em pastagens por um sistema que requer extensões menores. (...) A expansão desse “novo” sistema de produção pecuária pode ser claramente colocada no registro do agronegócio, tanto por sua compatibilidade com o avanço da soja como por suas próprias características. A principal qualidade que se exerce para o sistema é a intensificação, pois em poucos hectares é possível realizar a engorda que, em condições tradicionais, teria necessidade de grandes extensões. Ao mesmo tempo, os custos de mão de obra não aumentam muito, pois apenas é necessária uma pessoa para cada 500 ou 1000 animais em engorda (PALMISANO, 2016, p. 24-25).

Esta nova forma de criação de gado é complementar à sojização descrita anteriormente, por permitir maiores áreas para a produção dos grãos exportados como commodities e ao mesmo tempo por representar agora um consumo de farelos para a alimentação animal, que antes eram praticamente à base de pastos. No entanto, a carne produzida será menos saborosa e mais gorda, devido à mudança na alimentação animal, o que significa um produto de menor qualidade quando comparado aos animais criados em áreas de pastagem. Também é uma forma de produção com maiores danos ao meio ambiente, com maiores taxas de contaminação local de água e do solo.

O Estado tem importante papel no avanço da quantidade de feedlots no país, beneficiando-os com subsídios e com menores taxas de impostos, além do incentivo à sojização. Entre os anos de 2007 e 2010, o total de compensações do Estado destinadas a produção em feedlots na Argentina foi de 1,5 bilhão de pesos argentinos. (TEUBAL; PALMISANO, 2010, p. 22-23)

Para além das questões ambientais e da qualidade da carne, o avanço dos feedlots acompanha também uma alteração do meio agrário argentino, tendo em vista que nem todos criadores de gado bovino afetados pela sojização tinham condições econômicas de iniciar os feedlots, e grande parte dos camponeses tiveram que sair da atividade pecuária, conforme já descrito anteriormente. Os feedlots, significam então, uma nova forma de concentração da produção pecuária no país.

3.2.2. Exportação de carnes da Argentina

Para análise das exportações de carne, serão analisadas os diferentes tipos de produtos exportados, sendo principalmente: de carnes frescas, carnes processadas, cortes Hilton e Cota 481¹³.

A maior parte da exportação de carne do país ainda é na forma de carne fresca, representando um quarto de toda a exportação de produtos da pecuária bovina do país.

No entanto, os produtos de maior valor agregado são as carnes processadas (patês, carnes congeladas, salsichas, hambúrgueres, milanesas, conservas e enlatados, etc), os cortes Hilton e as carnes do tipo Cota 481.

A carne do tipo Hilton, em especial, tem alto valor agregado. Analisando a tabela abaixo, onde se vê o total de carnes exportadas entre os anos de 2002 e 2011, nota-se que estes cortes representam apenas 2,97% da produção total de toda a cadeia bovina destinada ao comércio exterior. No entanto, quando observa o total recebido na comercialização deste tipo de carne – quase US\$2,5 bilhões – observa-se que este tipo de carne representa aproximadamente 10% da arrecadação no mesmo período.

Tabela 3 - Exportação de carnes e % do total de produtos bovinos (2002 a 2011)

PRODUTO	TOTAL (Toneladas)	%	TOTAL (Mil US\$)	%
Carnes Frescas	2.358.452	25,72	7.717.762,00	31,04
Carnes Processadas	393.679	4,29	1.198.787,00	4,82
Cortes Hilton	272.704	2,97	2.478.446,00	9,97
TOTAL DE CARNES	3.024.835	32,98	11.394.995,00	45,83
Outros Produtos Bovinos	6.144.461	67,02	13.470.288,00	54,17
TOTAL PRODUÇÃO BOVINA¹⁴	9.169.296	100	24.865.283,00	100

Fonte: Elaboração Própria com base em dados do SENASA: Exportações Bovinos

¹³ Cota 481 e Cota Hilton são negociações realizadas para a importação de carnes na União Europeia com taxas especiais. Os temas serão abordados detalhadamente nos tópicos 2.2.2.1 e 2.2.2.2 do texto.

¹⁴ Além das carnes (frescas, processadas e cortes Hilton), inclui todos os produtos bovinos exportados: leites e derivados, vísceras, peles, farinhas, etc

3.2.2.1. Cortes Hilton

A Cota Hilton, como são conhecidas as carnes de maior valor agregado, refere-se a um acordo de importação entre a União Europeia e alguns países, realizado nos anos 1980, tendo em vista as medidas protecionistas do Mercado Comum Europeu e isenta estes países de determinadas tarifas na comercialização.

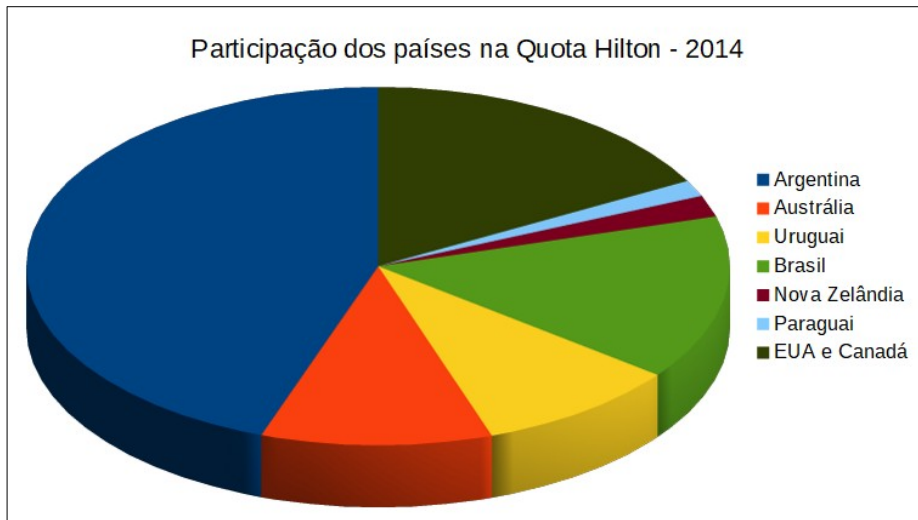
O nome vem da rede de hotéis internacionais Hilton, os quais demandavam de carne de alta qualidade. As carnes devem ser desossadas e refrigeradas, além de ser provenientes de animais que cumprem alguns requisitos de idade, peso, qualidade. As carnes são: alcatra, contra filé, filé mingon, coxão mole, coxão duro, patinho e filé de costela.

O principal benefício da cota Hilton é o diferencial de preços, que transformou em um negócio fundamental para manter relativamente em operações a boa parte da indústria exportadora. Essa particularidade é bem refletida quando se correlacionam os volumes e preços dos diferentes tipos de cortes exportados para a União Europeia, observando a magnitude da diferença em favor daqueles que integram o acordo tarifário (AZCUY AMEGHINO, 2007, p. 137).

Em 2014, a cota para importação de carnes do tipo Hilton na União Europeia era de 60.250 toneladas. A Argentina sempre foi o país com a maior parte da cota, podendo exportar aproximadamente 30.000 toneladas nos períodos de 2012 a 2015 (GERBALDO; LAMAS, 2014, p. 5).

O gráfico 6 demonstra a participação dos países na exportação de carnes do tipo Hilton para a União Europeia e mostra que a Argentina é o país mais beneficiado na comercialização destes cortes.

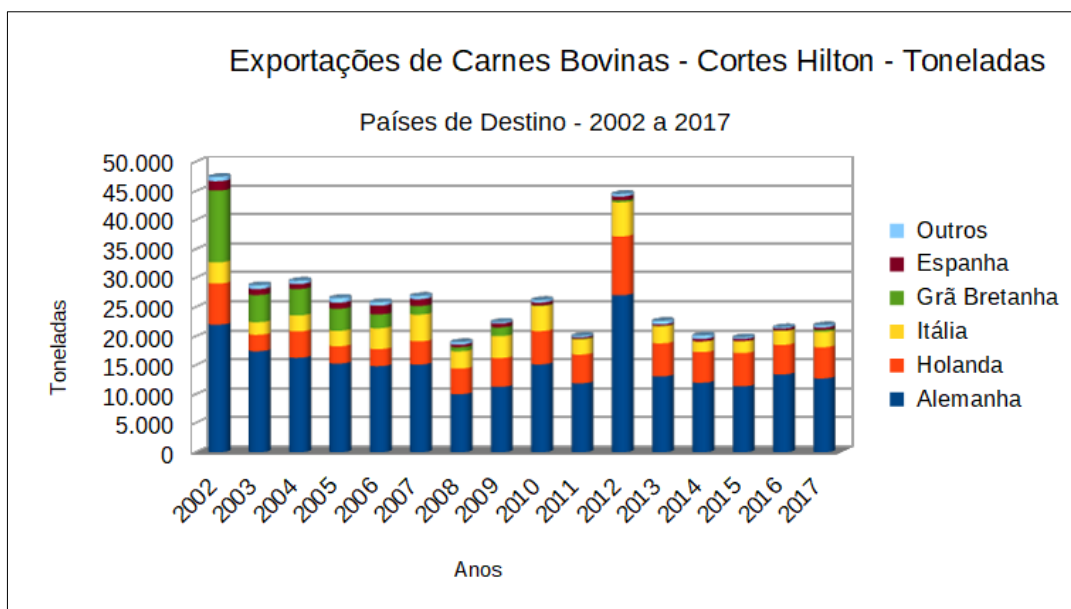
Gráfico 6 – Participação dos países na Quota Hilton - 2014



Fonte: Elaboração Própria com base em dados do Ministerio de Agricultura, Ganaderia y Pesca

Em geral, na maior parte dos anos anteriores, a Argentina tinha direito a exportar 28.500 toneladas, cota que vinha assumindo desde a década de 1990. A exceção se deu em alguns anos em que foram realizados acordos da Argentina com a União Europeia para que aumentasse a cota do país, como foi em 2002. O principal gráfico abaixo demonstra a quantidade de carne exportada, em toneladas, no período de 2002 a 2017.

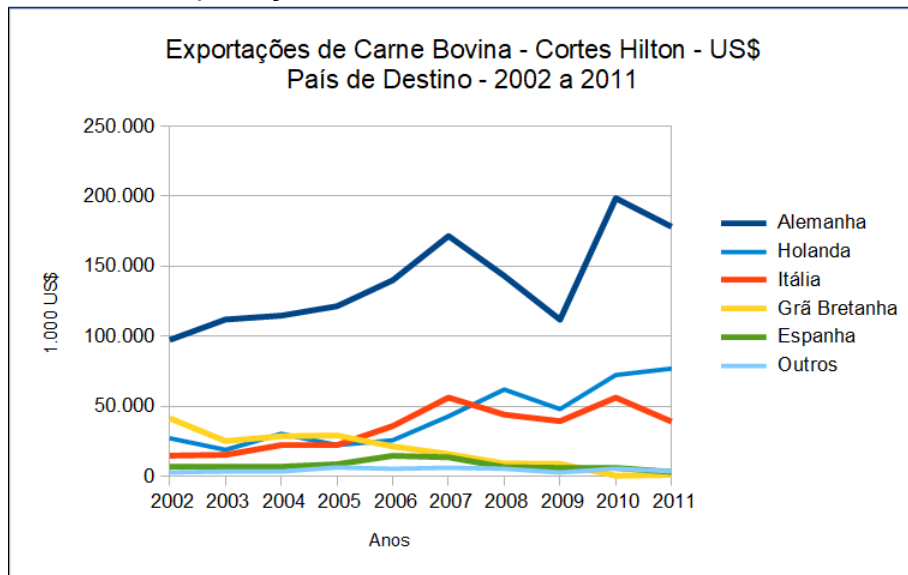
Gráfico 7 - Exportações de carne bovina - Cortes Hilton – Toneladas



Fonte: Elaboração Própria com base em dados do SENASA: Exportações Bovinos

O principal destino das carnes de alta qualidade no período de 2002 a 2017 foi a Alemanha, que adquiriu 1,39 bilhão de dólares em carnes do tipo Hilton da Argentina (veja Gráfico 7). O gráfico 8 demonstra a participação dos principais importadores da Argentina, no período de 2002 a 2011, para as carnes enquadradas na cota Hilton, sendo: Alemanha (56%), Holanda (17%), Itália (14%), Grã-Bretanha (7%) e Espanha (3%).

Gráfico 8 – Exportações de carne bovina - Cortes Hilton - US\$



Fonte: Elaboração Própria com base em dados do SENASA: Exportações Bovinos

O grande diferencial das carnes de alta qualidade desta cota está no preço comercializado. Azcuay Ameghino (2007) compara os valores de comercialização da carne da Argentina, fora e dentro do padrão Hilton, na tabela 4.

Tabela 4 - Preços obtidos pelas exportações argentinas de cortes refrigerados fora e dentro da Cota Hilton (dólares por tonelada do produto)

Cortes	1998	1999	2000	2001	2002
Cortes Refrigerados	3.250,00	2.866,00	3.004,00	3.025,00	2.430,00
Cortes Refrigerados Hilton	7.888,00	7.817,00	7.193,00	9.503,00	4.048,00
Relação	2,4	2,7	2,4	3,1	1,7

Fonte: AZCUY AMEGHINO (2007, p.138) – dados da SAGPyA

Nota-se que neste período, enquanto os cortes Hilton chegaram a ser comercializados em até US\$9.500 a tonelada, os demais cortes não ultrapassaram US\$3.250 na melhor cotação do mesmo período. E, observando a relação entre os preços, os cortes Hilton já foram comercializados por um valor até três vezes mais caro. Em alguns anos posteriores, por exemplo, as carnes de alta qualidade nesse padrão foram vendidas por até US\$13.000/T.

Desde 2009, a União Europeia colocou novas condições para a importação de carnes deste padrão, incluindo que os animais devem ser alimentados somente a base de pasto, sem nenhum tipo de suplementação. Além disso, os animais devem ser criados em propriedades cadastradas junto a União Europeia, ter rastreabilidade desde a desmama (após 10 meses de vida) e serem abatidos com peso mínimo de 235 quilogramas. (LA CRUZ et al, 2011, p. 31).

Com essas condições ficam de fora as criações de gado nos currais de engorda do tipo feedlot que foram expandindo na Argentina juntamente com a produção de soja. Assim, cada vez menos produtores estão aptos a participarem deste mercado supervalorizado.

A distribuição e a seleção dos frigoríficos aptos a exportarem para a União Europeia são realizadas pelos governos nacionais. No caso da Argentina, a seleção de quais empresas estão aptas a exportar e qual a quantidade de toneladas poderão comercializar, é realizada pelo Ministério da Agricultura do país.

Considerando os lobbies das empresas junto ao Governo Federal e também a diminuição de produtores na criação tradicional (à base de pasto e não engordando em feedlots), cada vez mais tem acontecido uma concentração nas mãos de poucos beneficiados para a exportação destas carnes de alta qualidade.

Ao analisar os frigoríficos que acessaram a Cota Hilton no período de 1998 a 2002, Azcuy Ameghino (2007) demonstrou que apenas 10 empresas foram responsáveis por quase 60% da carne comercializada neste período (p. 141). Ao observar os dados, foram comercializados no período um total de 149.999 toneladas e os dois maiores frigoríficos (CEPA e SWIFT ARMOUR) comercializaram quase 18% desta quantidade, sendo que cada um acessou acima de 13.000 toneladas naquele período. Assim, o governo argentino tem dado algum privilégio aos frigoríficos maiores, que são beneficiados com uma fatia cada vez maior deste produto com alto valor agregado.

3.2.2.2. Cota 481

Outros tipos de carnes de alta qualidade comercializadas com a União Europeia têm sua quantidade limitada também por uma cota de importação designada Cota 481. Ela foi criada em 2009 pela Organização Mundial do Comércio na conclusão de negociações entre os Estados Unidos e a União Europeia, que introduziu uma proibição na importação de carnes alteradas pela aplicação de hormônios de crescimento, uma intervenção regularmente utilizada no contexto dos confinamentos (feedlots).

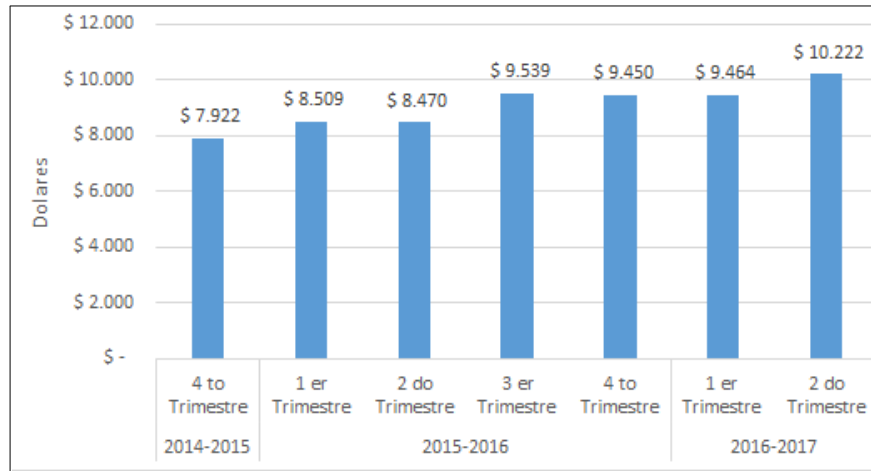
Em outros anos, acordos foram realizados entre diversos países e a União Europeia para segurar autorização para exportar carnes nesta cota. Atualmente, além da Argentina, os países habilitados são: Estados Unidos, Austrália, Canadá, Nova Zelândia e Uruguai¹⁵.

Da mesma forma que os cortes Hilton, a carne na Cota 481 tem valores alto na sua comercialização. No entanto neste novo acordo com a União Europeia, são permitidos mais cortes, totalizando 20 tipos de cortes diferentes que poderão ser comercializadas frescas, refrigeradas ou congeladas. Assim, um animal abatido pode oferecer 90 kg de carnes dentro da Cota 481, mas limita-se a apenas 20kg no padrão Hilton. (BERTELLO, 2015).

Para os pecuaristas da Argentina, um dos elementos que tem incentivado produção de alta qualidade dentro dos padrões da Cota 481 são os preços praticados na exportação e a ausência de tarifas na União Europeia, os quais são demonstrados no gráfico 9.

¹⁵ A Argentina aderiu a Cota 481 em 2014 e fez suas primeiras exportações em abril de 2015.

Gráfico 9 – Preço médio da tonelada da carne bovina na Cota 481 da Argentina



Fonte: Bergaglio (2017) – com dados da Dirección Nacional de Estudios y Análisis Económico del Sector Pecuário. Subsecretaría de Ganadería. Ministerio de Agroindustria

Comparando os preços das carnes de alta qualidade, os valores em 2015 eram de aproximadamente US\$14.000,00 por tonelada da carne Hilton enquanto para na Cota 481 variava entre US\$8.800,00 a US\$9.000,00 por tonelada. Porém a primeira pagaria tarifas de 20% para importação na União Europeia, enquanto a segunda era isenta de tarifas. Ainda que os preços sejam menores, vale destacar que a quantidade de carnes a ser comercializada de um mesmo animal aumenta significativamente nessa nova tipificação – tendo em vista que são permitidos mais tipos de cortes na Cota 481 quando comparado com a Hilton – o que torna bastante atrativo para os frigoríficos o acesso à cota.

Outra grande diferença entre as duas formas de comercializar carne está na gestão entre os frigoríficos. Enquanto a Hilton tem sua cota distribuída entre países e cada país distribui entre os frigoríficos, a 481 não determina qual a quantidade por país e sim qual a quantidade total que a União Europeia pode importar – 12.050 toneladas por trimestre, somando 48.200 toneladas por ano. O papel do Estado é emitir um certificado da qualidade da carne e a União Europeia compra dos primeiros países que ofertarem a carne dentro do limite aceito trimestralmente.

Considerando o contexto do agronegócio da Argentina, com a sojização e o grande avanço dos feedlots nos últimos anos, essa nova Cota passa a ser importante para a comercialização de carne do país, tendo em vista que é exigida que o gado seja criado por um determinado em confinamento (no mínimo 100 dias antes do abate) e que os mesmos sejam alimentadas com determinadas rações concentradas – diferente da Cota Hilton onde era exigido a criação a base de pasto. (GERBALDO;

LAMAS, 2014, p. 5). Além de ser um produto de alto valor, também é compatível com os feedlots e a expansão da soja no país.

Ainda assim, os dados disponíveis pelo SENASA (Exportações de Bovinos, 2018) apresentavam uma baixa participação da Argentina até o momento, sendo exportado 1.038 toneladas em 2015, outras 2.631 toneladas em 2016, e teve um aumento significativo em 2017 quando exportou 4625 toneladas no seu terceiro ano de participação da Cota 481.

Ainda que as quantidades da Argentina tenham aumentado recentemente, os principais exportadores para a União Europeia tem sido Estados Unidos, Austrália e Uruguai. Os Estados Unidos exportaram anualmente entre 16.600 e 19.800 toneladas nos anos agrícolas de 2012/2013 a 2015/2016, enquanto a Austrália evoluiu sua exportação de 8.700 a 16.500 toneladas e o Uruguai aumentou de 6.600 para 12.500 toneladas neste mesmo período (BERGAGLIO, 2017, p. 21).

Assim, a Argentina tem feito campanhas para que os feedlots possam exportar mais carnes de alta qualidade dentro da Cota 481.

3.2.2.3. Carnes Processadas

Outra forma de agregar valor à carne é realizar o processamento do produto e comercializá-la como produtos industrializados, como patês, hambúrgueres, produtos enlatados, milanesas, comidas preparadas, carnes congeladas, salsichas e conservas.

Este mercado foi um dos motivos que atraiu os frigoríficos de capital estrangeiro para a aquisição de frigoríficos argentinos a partir do ano 2005, em especial os grupos estadunidenses e os brasileiros.

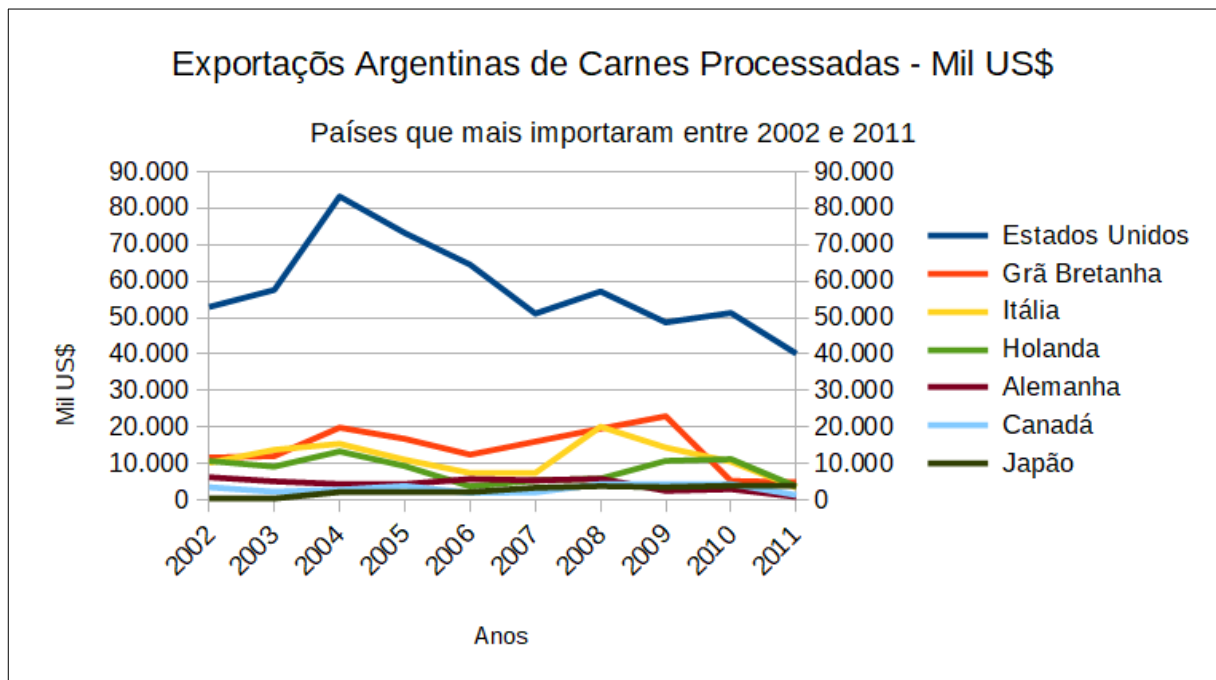
Em 2007, a JBS¹⁶ adquiriu a fábrica de enlatados Argenvases, localizada em Zárate, na província de Buenos Aires, e na ocasião afirmou que aquela aquisição fazia parte da estratégia da empresa em “para consolidar e expandir seus negócios na produção de produtos cárneos com alto valor agregado, e na busca de garantir o fornecimento de um insumo-chave como embalagens” (OTRO AVANCE..., 2007). Esta companhia produz embalagens para óleos, conservas, vegetais e frutas, além de ser especializada em recipientes para carnes industrializadas.

¹⁶ Empresa de capital brasileiro que, a partir de 2005, iniciou um processo de expansão internacional e adquiriu plantas de processamento na Argentina.

O mercado da Argentina com produtos processados tem os Estados Unidos como principal parceiro comercial, seguido da Grã-Bretanha, Holanda e Itália. Estes quatro países juntos são responsáveis por 75% das relações comerciais com a Argentina em carnes processadas entre os anos 2002 e 2017, sendo que somente os Estados Unidos representa 45% do total comercializado. As informações são apresentadas no gráfico 10.

É importante observar que este é o único tipo de carne comercializada entre a Argentina e os Estados Unidos. Os EUA haviam feito uma proibição de importações de carnes argentinas em 2001, devido à febre aftosa. A exportação dos demais tipos de carnes só foi aceita novamente em novembro de 2018 (ARGENTINA..., 2018). Ainda assim, comercializando apenas carnes processadas, os Estados Unidos adquiriram quase 180.000 toneladas no período de 2002 a 2017, chegando a 29.216 toneladas em 2004. Entre 2002 e 2011, o total comercializado superou 580 milhões de dólares de carnes processadas.

Gráfico 10 – Exportações Argentinas de carnes processadas - Mil US\$

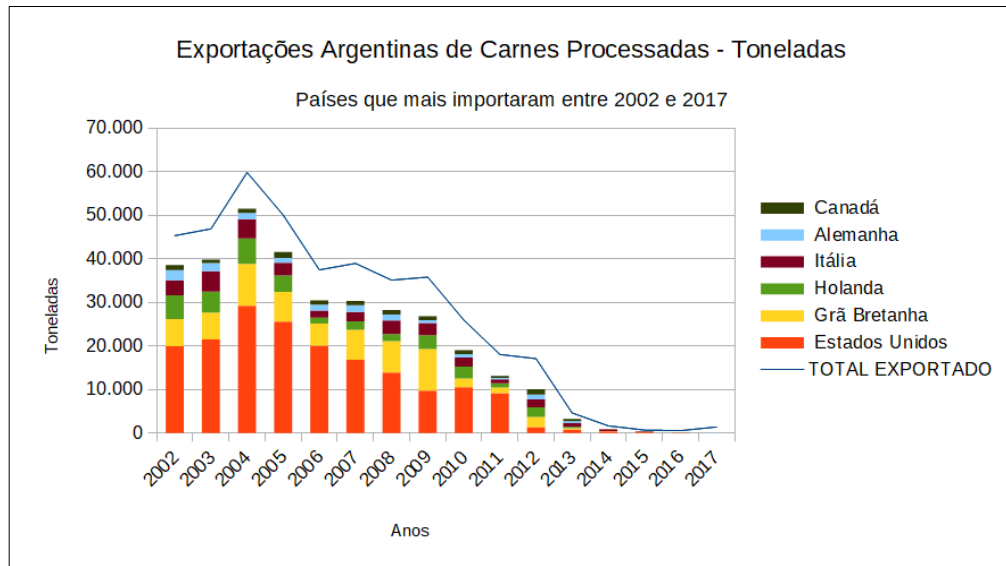


Fonte: Elaboração Própria com base em dados do SENASA: Exportações Bovinos

No entanto, as exportações de carnes processadas começaram a reduzir significativamente a partir de 2010. As quantidades de carnes industrializadas naquele ano foram de 25.946 toneladas, próximo a quantidade de carne que o país tem direito a comercializar com a União Europeia pela Cota Hilton. Nos anos anteriores, sem-

pre comercializou acima de 35.000 toneladas e chegou a quase 60.000 toneladas em 2004, como pode-se notar no gráfico 11.

Gráfico 11 – Exportações Argentinas de Carnes Processadas - Toneladas



Fonte: Elaboração Própria com base em dados do SENASA: Exportações Bovinos

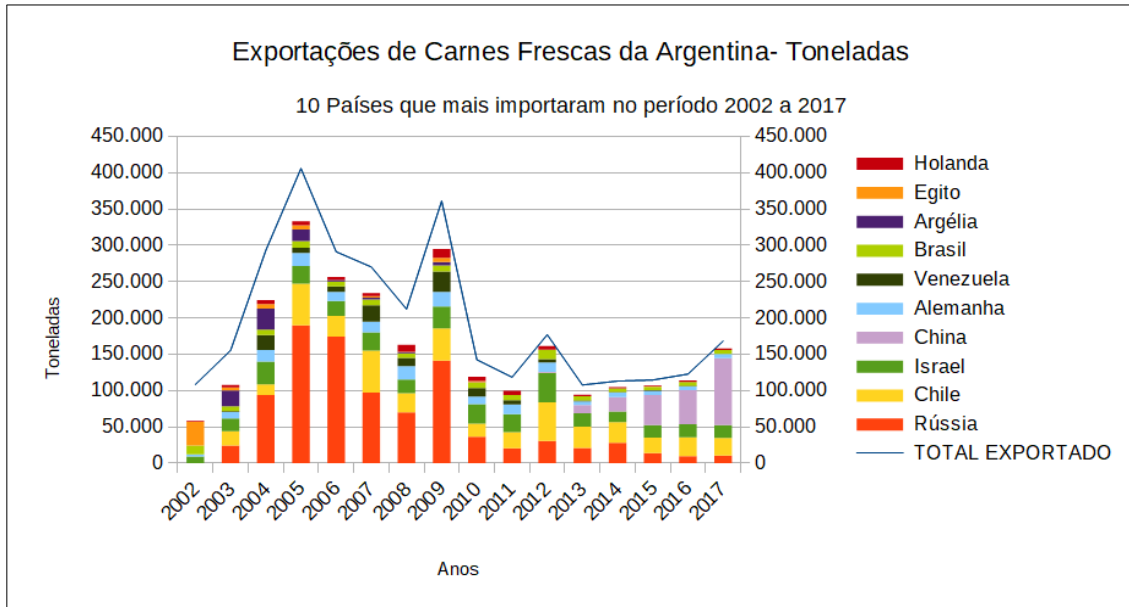
3.2.2.4. Carnes Frescas

Embora as carnes frescas sejam de menor valor do que os cortes especiais de alta qualidade e os produtos industrializados, ainda são, em termos quantitativos, a maior parte da exportação das carnes argentinas.

Após o fim da lei de conversibilidade, em 2001, e o peso argentino deixar de se equiparar ao dólar, a carne bovina da Argentina ganhou competitividade nos mercados internacionais. A quantidade de produção exportada cresceu significativamente nos anos posteriores, passando de 108.000 toneladas em 2002 para superar as 400.000 toneladas em 2005. No ano seguinte, 2006, ainda que o Governo Federal tenha criado portaria que impedisse a exportação por 180 dias, a quantidade total foi de 290.000 toneladas.

As quedas de exportações no período de 2010 a 2017 foram abordadas acima, incluindo fatores relacionados à política de controle de preços, mortalidade de animais, doenças, etc, porém nunca foram inferiores a 100.000 toneladas de carne por ano, conforme nota-se no gráfico 12 com informações da SENASA para o período de 2002 a 2017.

Gráfico 12 – Exportações de Carnes Frescas da Argentina - Toneladas

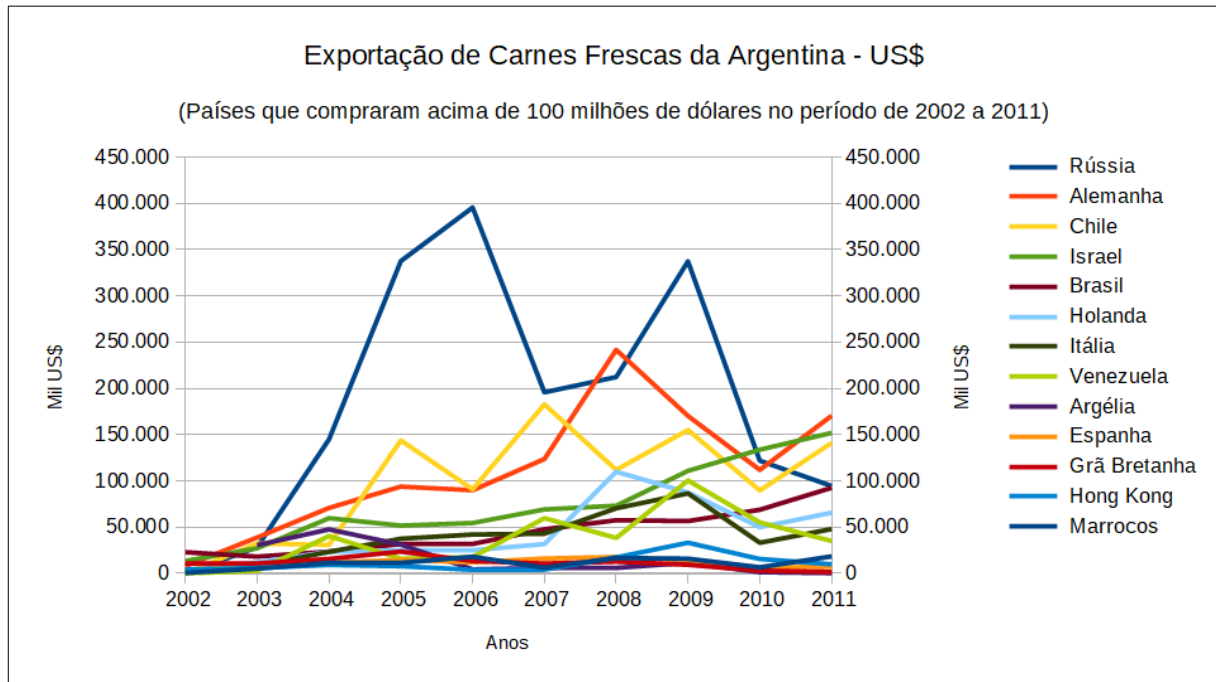


Fonte: Elaboração Própria com base em dados do SENASA: Exportações Bovinos

Embora o SENASA não tenha disponibilizado os dados de exportação para o ano de 2018, o Instituto de Promoción de la Carne Vacuna apresentou um informe em janeiro de 2019 sobre a totalidade das exportações de carnes, afirmando que “as exportações argentinas de carne bovina durante os doze meses do ano de 2018 se encontraram em volumes significativamente superiores aos registros de 2017 (...), e tiveram uma variação positiva nos volumes de 77,1%” (IPCVA, 2019). O informe não apresenta de forma detalhada quais são as quantidades de carnes do tipo Hilton e os cortes exportados na cota 481, mas como esses tipos de carnes têm quantidade limitada na União Europeia, é possível afirmar que parte significativa dessa exportação em 2018 é carne de menor valor agregado. O documento apresenta a quantidade total de carne exportada em 2018 correspondente a 369.012 toneladas de carnes refrigeradas, congeladas e processadas, sendo que 56% desses produtos foram destinados à China, 11,5% para a Rússia e 9,2% para a Alemanha.

Em termos de valores de mercado, o principal importador da Argentina, no período de 2002 a 2011 foi a Rússia, chegando a quase 1,9 bilhão de dólares nesse período. No ano de 2006, quando houve restrições às exportações por parte do governo a Rússia importou 395 milhões de dólares do país, o que correspondia a cerca de 47% do valor comercializado naquele ano. O gráfico 13 aponta os maiores importadores da Argentina e os valores comercializados pelos mesmos, sendo que 4 países são responsáveis por quase 60% do comércio de carne fresca da Argentina no período de 2002 a 2011: Rússia, Alemanha, Chile e Israel.

Gráfico 13 – Exportação de Carnes Frescas da Argentina - US\$



Fonte: Elaboração Própria com base em dados do SENASA: Exportações Bovinos

A partir de 2010 as importações russas começaram a diminuir e o principal parceiro comercial da Argentina passou a ser a China nos anos seguintes como é possível observar no gráfico 12. No informe do IPCVA citado anteriormente, a China foi responsável pela aquisição de 860 milhões de dólares em carnes da Argentina em 2018.

Ainda em 2018, outro passo importante para as exportações da Argentina foi a reabertura do mercado de carne com os Estados Unidos (que estava proibido desde 2001, devido a febre aftosa). Em negociações entre os dois países, a Argentina informou que estava livre da doença desde 2007 e passará a exportar anualmente cerca de 20.000 toneladas aos Estados Unidos, o que representará entre 150 e 180 milhões de dólares anualmente. (ARGENTINA..., 2018)

Em reportagem do jornal Valor Econômico de setembro de 2016, foi apresentado um cenário de recuperação da produção argentina de carne bovina, com recomposição do rebanho argentino e crescimento dos abates e exportações a partir de 2017 (o que foi constatado pelo informe do IPCVA), podendo chegar a uma exportação de 800.000 toneladas até 2025. (LOPES, 2016)

4 A INTERNACIONALIZAÇÃO DO AGRONEGÓCIO BRASILEIRO E A CHEGADA DA JBS NA ARGENTINA

4.1. Apresentação da JBS: breve histórico da empresa e atividades da família Batista

A JBS é uma companhia de origem brasileira que iniciou suas atividades no interior do estado de Goiás e que, passados pouco mais de 60 anos, tornou-se a maior empresa mundial no ramo. Atualmente a empresa conta com aproximadamente 230.000 trabalhadores em todas as suas unidades, espalhadas em todos os continentes. “A companhia, presente em 16 países, com plataformas de produção ou escritórios comerciais, possui um diversificado portfólio de produtos, com dezenas de marcas reconhecidas em todo o mundo” (JBS, 2018c).

4.1.1. Origem da Friboi e primeiras expansões da empresa

As atividades frigoríficas da família Batista iniciaram em 1953, na cidade de Anápolis, estado de Goiás. Foi quando o senhor José Batista Sobrinho (conhecido como Zé Mineiro) abriu a Casa de Carnes Mineira. A capacidade de abate de animais daquela empresa era de cinco animais por dia. (MENDES *et al.*, 2017).

A partir de 1956, com a ideia da construção de nova capital nacional no Centro-oeste, o então presidente da república Juscelino Kubitschek dava apoio para novos estabelecimentos que se instalassem no Distrito Federal. Entre os incentivos estava a isenção fiscal por um período de quatro anos. Quando a construção do Distrito Federal da Brasília começou, o Zé Mineiro acompanhou como fornecedor de carnes para os trabalhadores e empresas que foram para a região construir a nova capital federal. Nos primeiros anos já fornecia carne bovina para 13 construtoras. “Aproveitando o grande número de empreiteiras que se encaminhavam para Brasília, na época de sua criação, Zé Mineiro começou a travar laços estreitos com os responsáveis por levantar a mais nova capital federal do país” (VIANA, 2017). E fornecendo carne para essas empresas, o frigorífico da família Batista cria condições para poder expandir em outras regiões do país.

Como os negócios estavam dando certo, José Batista começou a adquirir açougues nos municípios do entorno do Distrito Federal. O primeiro grande investimento foi em Formosa - GO (1970), onde a família estabeleceu um novo frigorífico, o dando o nome de Friboi (associado às palavras “frigorífico” e “boi”). Dez anos depois, foi feita a compra de um segundo frigorífico em Planaltina – GO. Em 1988 adquiriu mais um, desta vez em Luziânia – GO, também próximo do Distrito Federal. Passadas pouco mais de três décadas, a empresa da família Batista tinha capacidade de abate de 500 cabeças diariamente. (JBS, 2008).

Com a aquisição de Luziânia, a família começou a diversificar os produtos. Nesta unidade havia uma graxaria, onde eram coletados os resíduos dos animais abatidos e destinados à produção de sabão entre outros produtos de higiene e limpeza. A nova empresa recebeu o nome de Flora, que era o primeiro nome da esposa do José Batista Sobrinho. (MENDES *et al.*, 2017).

Nesse período o Zé Mineiro já estava envolvendo também os filhos nos negócios da carne: José Batista Júnior, Wesley Batista e Joesley Batista. Vale a pena notar como o crescimento da companhia dependia em favores do governo, bem como a própria expansão da capital. Friboi cresceu com a cidade. Outro fator indicador do futuro foi a conquista de integração horizontal e vertical, quer dizer, seu controle dos frigoríficos da região da capital e sua predominância do mercado do Distrito Federal com a compra de uma cadeia de açougues. Ambas estratégias – o controle da produção, processamento e venda de produtos bem como relações de proximidade com políticos e aproveitamento de políticas – continuaram sendo chaves para o sucesso da empresa.

4.1.2. Exportações de carne e aquisição de outros grandes concorrentes

A partir dos anos 1970, a empresa foi comandada pelo filho mais velho – José Batista Júnior, que posteriormente passou a ser conhecido como Júnior Friboi. Sob sua chefia, a companhia expandiu os negócios para outros estados.

No início dos anos 1980, quando a Argentina entrou em guerra com a Inglaterra por disputar as Ilhas Malvinas, as exportações de carne daquele país tiveram quedas no mercado internacional. Assim, grandes frigoríficos instalados no Brasil aproveitaram para fazer algumas das primeiras exportações de carnes do país. Dentre eles estavam o Bordon, Swift, Anglo e Kaiowa. No início da década de 1990, al-

guns destes grandes frigoríficos encontram dificuldades e começam a arrendar e a vender suas estruturas, momento em que a Friboi aproveita para dar ocupar novos territórios no país.

Até aquele momento, era vantagem para o Friboi ser um frigorífico goiano que vendia exclusivamente no mercado doméstico. Quem estava no mercado externo só perdia dinheiro devido ao câmbio apreciado. Os exportadores, submetidos a controles mais rígidos em seus mercados no exterior, tinham dificuldade para concorrer localmente devido à alta informalidade fiscal e sanitária do setor (MENDES *et al.*, 2017, p.3).

Assim, em 1993, a empresa da família Batista assumiu um frigorífico com capacidade de abater 1.200 animais por dia em Anápolis, pertencente ao Bordon e outro em Goiânia em 1995. Este foi da empresa Anglo. As duas aquisições foram realizadas quando as concorrentes da Friboi estavam passando por momentos de grande dificuldade financeira devido a valorização do real frente ao dólar que dificultou bastante a exportação de carne. A partir dessas aquisições, a Friboi passou a ser considerada uma empresa de grande porte, devido a sua capacidade de abate.

Logo em seguida, a Friboi começou a adquirir novas unidades de outras grandes empresas do ramo das carnes – Sadia, Bertin, Bordon, Frigovira – e passou a operar frigoríficos nas seguintes localidades: Barra do Garças (MT), Andradina (SP), Barretos (SP), Cáceres (MT), Iturama (MT), Pedra Preta (MT) e mais 5 frigoríficos em Rondônia. Dessa forma, a empresa tinha unidades próximo às regiões com maior produção de bovinos (Mato Grosso era o estado com maior rebanho) e também às regiões de maior consumo de carne (São Paulo é o estado mais populoso do país). Todas essas aquisições foram realizadas até o ano de 2005, quando a JBS começa a realizar sua internacionalização e adquirir outras empresas no exterior (JBS, 2009).

Mas as aquisições nacionais são importantes para entender as ambições da JBS no território da carne. Por exemplo, a aquisição do frigorífico em Barra do Garças – MT, que pertencia à Sadia, deu marco as relações da empresa com o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Em 1997, essa foi a primeira vez que a Friboi operou a sua expansão territorial através de um empréstimo do BNDES e foi realizada a partir de uma articulação realizada pela Sadia, a qual já tinha relação com o banco. A partir de 2005, as relações da empresa com o BNDES passarão a permitir a sua internacionalização.

A Friboi chegou a mudar sua sede para o município de Andradina (SP) entre os anos de 1999 e 2004, quando mudou-se de vez para a capital paulista (São Paulo – SP), onde hoje está localizada a sede dos negócios da família Batista. Nas duas

localidades foram adquiridas as estruturas de outros frigoríficos. A mudança devia ter ligação com o papel de São Paulo como capital brasileira do capital financeiro. Foi em São Paulo que a JBS vai encontrar caminho para se tornar transnacional. (MENDES *et al.*, 2017)

A Figura 1 apresenta uma síntese das informações do histórico da JBS, desde sua fundação em 1953, o surgimento da Friboi e as principais aquisições de frigoríficos em território nacional até o ano de 2005, quando a empresa inicia seu processo de internacionalização. A linha do tempo a partir de 2005, será apresentada na Figura 2, que apresenta o histórico da internacionalização da JBS (além de outras aquisições nacionais).

Figura 1 – Linha do Tempo (1953-2005): Origem e expansão nacional da FRIBOI



Fonte: Elaboração Própria com base em: MENDES *et al.*, 2017; JBS, 2009; JBS, 2013; J&F, 2019

Importante destacar que os frigoríficos que venderam suas estruturas passavam por momentos ruins de economia porque estavam voltados para a exportação e a carne brasileira era pouco competitiva devido a valorização do real frente ao dólar, mas também porque os frigoríficos que estavam voltados para o mercado doméstico tinham na sua rotina a sonegação fiscal. Assim a Sadia, por exemplo, tentou entrar

no ramo das carnes bovinas mas desistiu porque não conseguia competir com as empresas que trabalhavam com alta ilegalidade. A formalização e regularização destas empresas veio a acontecer a partir de meados dos anos 1990. “O principal impulso para a formalização veio antes do boom das exportações [...]. Em 1996, a Lei Kandir isentou as exportações de ICMS, um dos tributos mais sonegados” (MENDES *et al.*, 2017, p.3). Assim, as empresas que estavam se regularizando para a exportação de carnes, estavam isentas e não fazia sentido permanecer irregular com os tributos.

A aquisição de várias plantas frigoríficas também permitia que a Friboi controlasse o mercado da carne, tendo em vista que controlava boa parte do abate nos estados e ainda porque parte dos frigoríficos eram mantidos fechados pela empresa. Sindicalistas trabalhadores das indústrias de carne no Mato Grosso denunciavam que a empresa “arrendou um frigorífico em Nova Monte Verde (MT) em 2012 e nunca o abriu até setembro do ano passado, quando o arrendamento foi encerrado. Com isso, conseguia regular a oferta de boi para o frigorífico de Alta Floresta” (MENDES *et al.*, 2017, p. 17).

4.1.3. JBS e sua internacionalização

Em 2005, a JBS fez sua primeira aquisição em mercados internacionais quando a Friboi aplicou um empréstimo junto ao BNDES para adquirir o frigorífico Swift na Argentina. A companhia era o maior exportador de carnes do país vizinho. Depois deste primeiro passo internacional, a empresa adquiriu várias outras empresas fora do Brasil, especialmente frigoríficos com dificuldades econômicas – mas estrategicamente importantes no mercado internacional – e na maioria das vezes utilizou capital financiado pelo BNDES.

Ainda nos anos de 2006 e 2007, expandiu-se em outros territórios da Argentina, comprando outros frigoríficos em nome da Swift e assim começa a utilizar da empresa Argentina para ganhar mercado no mundo, tendo em vista que as carnes da Argentina tinham qualidade reconhecida internacionalmente (principalmente na Europa).

Em 2007, depois de diversas aquisições no exterior, a companhia abriu seu capital na bolsa de valores de São Paulo e alterou seu nome de Friboi para JBS, sigla que traz as iniciais do fundador, José Batista Sobrinho. No mesmo ano, a JBS fez parceria com o BNDES para comprar a matriz da Swift nos Estados Unidos. “Em março de 2007, o grupo anunciava a compra da norte-americana Swift por US\$1,4 bilhão, se tornando a maior empresa do mundo de alimentos de origem bovina” ((ALVARENGA; GAZZONI, 2017, p.3). O banco passou a ter ações da empresa, utilizando o BNDESPar e hoje o BNDES é dono de 21% da JBS.

No ano seguinte, a JBS adquiriu mais duas empresas norte-americanas – Smithfield Beef e Five Rivers – além de comprar a australiana Tasman. Novamente, a companhia utilizou recursos do BNDESPar, mas desta vez já contava também com recursos de fundos de pensões da Petrobras e da Caixa Econômica Federal (Petros e Funcef, respectivamente).

Foi em 2009, quando a JBS adquiriu o grupo Bertin, que tornou-se a maior empresa processadora de carnes do mundo. O Bertin era um grupo brasileiro que atuava com diversos subprodutos bovinos, diversificando a produção. “Além da carne, produzia sabonete, biodiesel, colágeno, farinha de osso e até fabricava latas onde vendia ‘corned beef’, carne enlatada que faz sucesso nos EUA” (MENDES *et al.*, 2017, p.7).

Nos anos seguintes, passou a atuar também com carnes de suínos e de aves. Continuou com a mesma estratégia de dominar mercado através da aquisição de outros frigoríficos em diversas partes do mundo, destacando-se as seguintes empresas: Pilgrim’s Pride (americana produtora de frangos, em 2009); Rockdale Beef (Austrália, em 2010); Tatiara Meats (Austrália, em 2010); Grupo Toledo (Bélgica, 2010); confinamento McElhaney (EUA, 2010); Rigamonti (Itália, em 2011); Frigorífico Independência (Brasil, em 2013); XL Foods (EUA e Canadá, em 2013); Tramonto (abatedouro brasileiro de frangos, em 2013); frigorífico de suínos que pertencia à BRF (Brasil, em 2013); Seara (brasileira que pertencia à Marfrig, em 2013); Massa Leve e Céu Azul (brasileiras, em 2014); Tyson (empresa dos EUA, e a JBS adquiriu suas operações no México e no Brasil, em 2014); Primo Smallgoods (Austrália, em 2015); Cargil (atuava com carne suína nos EUA); Moy Park (Irlanda, em 2015). (JBS, 2013; MENDES *et al.*, 2017).

A Figura 2 apresenta a linha do tempo com a síntese das aquisições realizadas pela JBS a partir de 2005, quando iniciou seu processo de internacionalização

comprando a Swift Armour na Argentina. A imagem apresenta ainda outras aquisições realizadas em território brasileiro nesse período.

Figura 2 – Linha do tempo (2005 – 2015): processo de internacionalização da JBS



Fonte: Elaboração Própria com base em: JBS, 2009; JBS, 2013; J&F, 2019; MENDES *et al.*, 2017.

Assim, a estratégia da JBS de comprar diversas outras empresas, propiciou uma territorialização da empresa em diversos países e consolidar-se como a maior processadora de carnes do mundo. Com ajuda do governo brasileiro, uma ajuda que começou com Kubitschek nos anos 1950 e continuou com Lula no século XXI, a JBS se tornou uma das maiores empresas privadas¹⁷ do Brasil e a maior empresa de proteína animal do mundo. O reino foi segurado de forma vertical e horizontal. A empresa dominou diversas partes do agronegócio das carnes, indo além dos frigoríficos e adquirindo controle sobre outros subsetores importantes para territorializar o negócio das carnes. Além da criação, engorda e confinamento de gado no Brasil (Mato Grosso, Mato Grosso do Sul e São Paulo), nos Estados Unidos, no Canadá e na

¹⁷ Em reportagem da Revista Exame, em 2016, a JBS estava listada entre as 19 maiores empresas do Brasil. A JBS estava em 5º lugar do ranking das empresas brasileiras atrás dos bancos Itaú Unibanco, Bradesco e Banco do Brasil e da Estatal Petrobras. Assim, a JBS era a maior empresa privada brasileira não financeira. (VAZ, 2016)

Austrália, o abate e processamento de carnes em uma rede de multinacional de frigoríficos, a JBS exerceu muita influência sobre os mercados através do controle de centros de distribuição no Brasil, Estados Unidos e na Europa, o transporte de carga via terrestre e aérea. A cobertura no bolo foi sua aquisição de variadas marcas importantes e já consolidadas no mercado, como Swift, Anglo e Seara (ver Figura 3).

As empresas da JBS inclui dentre outros: Confinamentos, Centros de Distribuição, JBS Transportadora, JBS Couros, JBS Biodiesel, JBS Higiene e Limpeza, JBS Ambiental, JBS Embalagens Metálicas, JBS Colágeno, JBS Envoltórios, Lojas Swift e Vans Swift¹⁸. Dentre os produtos que a JBS tem com suas outras empresas (principalmente Seara e Swift), destacam-se: margarinas, hambúrgueres, salsichas, salames, pratos prontos (lasanhas, escondidinhos, massas, estrogonofe, pizzas, etc), patês, empanados, quibes, almôndegas, além das carnes in natura de bovinos, suínos, frangos, ovinos e perus.

Em seu auge, a empresa tinha tecnologia para aproveitamento de 100% da matéria-prima, com produção de biodiesel a partir do sebo bovino, colágeno utilizando a pele bovina, biogás decompondo o esterco de boi ou de frango, além de produzir medicamentos e artigos de higiene e limpeza. De acordo com a JBS, em seu relatório anual de 2017,

A carne é o principal produto retirado de bois, frangos e suínos, mas não o único. Os animais também são matérias-primas para outros produtos de valor agregado. Gordura, ossos, sangue, pena, pelos e vísceras servem como base para a produção de xampus, cosméticos, sabonetes, vidros, rações e fertilizantes. Podem, também, ser utilizados na produção de medicamentos, produção de roupas e acessórios ou serem combustíveis de fontes renováveis. Estima-se que o boi possa gerar matéria-prima para 260 tipos de indústria.

O sebo bovino, por exemplo, pode ser utilizado para produção de biodiesel e de artigos de higiene e limpeza. As tripas, por sua vez, são transformadas em envoltórios, nome dado à membrana que envolve os embutidos, como salsicha e linguiça. Com a pele, é produzido o colágeno. Órgãos internos, a exemplo da mucosa intestinal, da biliar e da traqueia, dão origem a anticoagulantes, além de medicamentos para controle de colesterol, artrite e artrose. Já o esterco – do boi ou do frango –, após sua decomposição, gera biogás. Ao dar finalidades industriais a todas as partes do boi e da ave, a empresa deixa de produzir resíduos, minimizando o impacto de suas operações no meio ambiente.

Para elaborar esses produtos, a JBS conta, no Brasil, com uma unidade de negócios específica: a JBS Novos Negócios. Com tecnologia de ponta e equipes capacitadas, a área tem se dedicado a desenvolver produtos e soluções, atendendo a demanda do mercado interno e exportando seus produtos para mais de 20 países. (JBS, 2018b, p. 92)

¹⁸ “Oferecendo praticidade como diferencial, a Swift leva seus produtos de alta qualidade ao alcance de centenas de clientes em roteiros que abrangem condomínios residenciais e empresariais, tornando única e inovadora a experiência de compra.” (JBS, 2018c)

Nas estimativas da companhia, 58% da matéria-prima bovina vai para a desossa para ser transformada no seu produto principal: cortes de carne. O restante da matéria-prima, aproximadamente 17% vira couro e os 25% finais tornam-se outros produtos como cosméticos, suplementos animais e humanos, etc.

Como foi mencionada, uma outra estratégia do grupo JBS neste período mais recente foi a aquisição de importantes marcas, já reconhecidas pelos consumidores, além de utilizar de marketing para as suas próprias marcas no Brasil e no mundo. Atualmente a empresa conta com uma imensa gama de marcas dos diversos segmentos de carnes e de outros produtos industrializados que produz através das empresas que adquiriu. A Figura 3 demonstra as principais marcas do grupo JBS.

É importante ressaltar que nos relatórios anuais da JBS nos últimos anos a empresa tem divulgado apenas as principais marcas, tornando-se difícil ter um relato do total de marcas que a empresa possui dos seus produtos distribuídos em todo os países onde comercializa.

Parte de suas marcas foram vendidas para empresas concorrentes durante suas operações de venda de frigoríficos no Mercosul, em 2017, para a Minerva. No mesmo ano, a companhia vendeu a empresa Vigor – controla marcas de diversos produtos lácteos como Vigor, Danúbio, Faixa Azul, Leco, Serrabella, Amélia, Carmelita, entre outras – para o grupo mexicano Lala. Ainda foram vendidos a Moy Park, do Reino Unido, e a Five Rivers no Canadá como parte de um programa da JBS para se desfazer de uma série de ativos e estabilizar seu endividamento junto a instituições financeiras brasileiras e estrangeiras envolvendo o montante de R\$ 20,5 bilhões. (REVISTA GLOBO RURAL, 2017).

Analisando o conjunto total de marcas dominadas pela JBS deve-se considerar ainda as condições de espaço e tempo das mesmas, ou seja, há marcas que são mais frequentes em alguns países do que em outros (exemplo: a Inalca tem origem italiana, a Swift nos Estados Unidos, a King Island Beef na Austrália, Friboi no Brasil, etc). As marcas 1855 e 1953 referem-se às datas de fundação da Swift (nos EUA) e da JBS (ainda como Casa de Carnes Mineiras, no Brasil) respectivamente.

O Relatório Anual da JBS de 2017 aponta que naquele ano a empresa teve R\$163,2 bilhões de receita líquida (4,2% menor que no ano anterior) e R\$23,8 bilhões de lucro bruto. A plataforma global da empresa conta com 400 unidades produtivas distribuídas em 15 países e escritórios comerciais distribuídos em 20 países. A empresa tornou-se líder global em carnes, sendo maior produtor de carne bovina,

de frangos e de frangos orgânicos, maior processadora de couros e segunda maior produtora de suínos e ovinos. (JBS, 2018b).

Figura 3 – Marcas comercializadas pela JBS



Fonte: Elaboração própria com base em: JBS, 2008; JBS, 2009; JBS, 2010; JBS, 2012; JBS, 2018a; JBS, 2018b; CADE..., 2014

4.1.4. Outros negócios da JBS: Família Batista e a Holding J&F

A J&F é uma “holding” criada para que a família Batista possa atuar em outras áreas de investimentos e não apenas o agronegócio. O nome da empresa leva as iniciais dos primeiros nomes do casal fundador José Batista Sobrinho e Flora Mendonça Batista. Foi criada em 1953 e atualmente é o maior grupo econômico privado do Brasil, controlando atualmente mais de 300 CNPJs (J&F, 2018).

A J&F tem atuação em laticínios, fabricação de celulose, banco, emissoras de rádio e TV, companhia de energia, criação de gado no Brasil e no exterior, além de empresas de calçados, higiene pessoal e limpeza doméstica.

A JBS é a empresa controlada pela holding J&F e, segundo o portal de notícias G1, “faturamento do frigorífico saltou de R\$ 4 bilhões em 2006 para R\$ 170 bilhões em 2016” (ALVARENGA; GAZZONI, 2017). No entanto, outras empresas da família também são conhecidas nacional e internacionalmente.

A Alpargatas é uma companhia fabricante de calçados, dona das marcas Havaianas, Dupé, Osklen, Sete Léguas e Topper Argentina, além de possuir licença para fabricação e distribuição de produtos da multinacional japonesa Mizuno. Também é dona da rede de lojas Meggashop Outlet. O faturamento da empresa é de 4 bilhões de reais e a J&F chegou a possuir 44% do seu capital. Em setembro de 2017 a empresa foi vendida pela J&F para os grupos Itaúsa, Cambuhy Investimentos e Brasil Warrant que, juntos, detém 54,24% do capital total (ALPARGATAS, 2018).

O Banco Original é resultado da fusão do antigo Banco JBS com o banco Matone. É o primeiro banco 100% digital do Brasil e possui faturamento de 8,7 bilhões de reais por ano. A J&F possui 99% do capital do banco.

Na área de lácteos, a família possui 72% do capital da empresa VIGOR, que controla as marcas Vigor, Itambé, Faixa Azul, Danubio, Leco e Serrabella e tem um faturamento anual de aproximadamente 4,4 bilhões de reais.

Na criação de gado, possui empresas como a Floresta Agropecuária que atua no agronegócio brasileiro e a J&F Oklahoma que atua na pecuária nos Estados Unidos, Austrália e Canadá. Assim, a família Batista possui um processo de integração vertical com a JBS, onde estas empresas organizam confinamentos de gado em diversas partes do mundo.

Para a fabricação de celulose, a holding possui 72% do capital da empresa Eldorado Brasil Celulose a qual fatura anualmente 3 bilhões de reais. Começou a operar em 2012 e atualmente tem capacidade de elaborar 1,7 milhão de toneladas de celulose por ano. São mais de 215 mil hectares plantados com eucalipto (J&F, 2018).

No seguimento energético, a família Batista possui a empresa Âmbar Energia que atua nos ramos de energia térmica e eólica. Além da geração energética, possui linhas de transmissão em diversos estados do Brasil e detém gasodutos que transportam gás natural oriundo da Bolívia.

A empresa Flora foi criada em 1980 e atua fabricando materiais de limpeza e de higiene. A Empresa “possui um portfólio de 17 marcas e cerca de 300 produtos” (FLORA, 2019), destacando-se as marcas Minuano, Assim, Mat-Inset, No-Inset, Brisa, Lavarte e Boa Noite (marcas de limpeza), além das marcas Ox, Neutrox, Francis, Albany, Protege, Karina, Phytoderm, Kolene (produtos de higiene pessoal).

Ainda no seu processo de diversificação, a família Batista adquiriu, em 2013, um canal de televisão especializado em agronegócio, entrando para o ramo da mídia. “A companhia presidida por Joesley Batista comprou o Canal Rural do grupo gaúcho de comunicação RBS [...]. O valor da transação não foi divulgado oficialmente” (MAIA, 2013). Em seu relatório anual de 2014, a JBS demonstrava a importância em ter uma emissora de televisão, afirmando que

Em 2014, uma das grandes inovações na comunicação com seus fornecedores foi o lançamento de um programa de TV voltado exclusivamente para o pecuarista: o Giro do Boi. Diariamente, o programa vai ao ar (ao vivo), pelo Canal Rural, e faz um giro pelo Brasil mostrando os preços da arroba nas principais praças, informa acontecimentos nos mercados externos onde a JBS atua, e traz também matérias técnicas e entrevistas de especialistas com orientações sobre sustentabilidade, qualidade, sanidade, bem-estar animal, gestão financeira e outros temas relacionados à cadeia de valor da carne. (JBS, 2015, p. 65).

A Figura 4 demonstra de forma resumida quais são as principais empresas que a Holding J&F possui e o percentual que a família Batista controla nestas empresas. É necessário destacar que a JBS é a maior destas empresas, embora apareça com 42% sob o controle da família é a principal companhia do Batista em faturamento total.

Figura 4 – Principais Negócios da Família Batista



Fonte: VEJA..., 2017 – Infográfico elaborado em 22/05/2017

Em 2017, após denúncias de envolvimento da JBS em esquemas de corrupção¹⁹ no Brasil e irregularidades nos fundos de pensões de empresas estatais, os irmãos Joesley e Wesley Batista realizaram acordos judiciais e iniciaram a venda de parte das empresas controladas pela J&F para pagar multas. Dentre as vendas constavam: a) Vigor para o grupo mexicano Lala, por R\$5,72 bilhões, b) participação da J&F na Alpargatas (referente a 54,24%) por R\$ 3,5 bilhões, c) Eldorado Celulose por R\$ 15 bilhões; d) ativos da JBS na Argentina, Uruguai e Paraguai para a Minerva (AGOSTINI; SCHELLER, 2017; KOMETANI, 2017).

4.2. A relação da JBS com o capital financeiro

O processo de internacionalização da JBS aconteceu a partir de uma estreita relação com o capital financeiro, em especial o BNDES e o banco J.P. Morgan. A empresa brasileira já havia realizado empréstimos junto ao BNDES no final dos anos 1990, mas foi a partir de 2005 que a companhia passou a utilizar do banco para expandir-se para fora do país. Naquele ano foi realizado um empréstimo à JBS para que pudesse adquirir o frigorífico Swift-Armour na Argentina. Para isso, a empresa

¹⁹ A família Batista foi alvo de diversas operações de investigação da polícia federal no país: Greenfield, que investiga aportes de fundos de pensão na Eldorado Celulose; operação Carne Fraca que investiga frigoríficos que adulteravam carnes vendidas no mercado interno e externo; Operação Bullish, que investiga fraudes e irregularidades em aportes concedidos pelo BNDES à JBS (ALVARENGA, GAZZONI, 2017)

utilizou de proximidade política com o governo federal e pagamento de propina para acelerar o processo de liberação de crédito do BNDES.

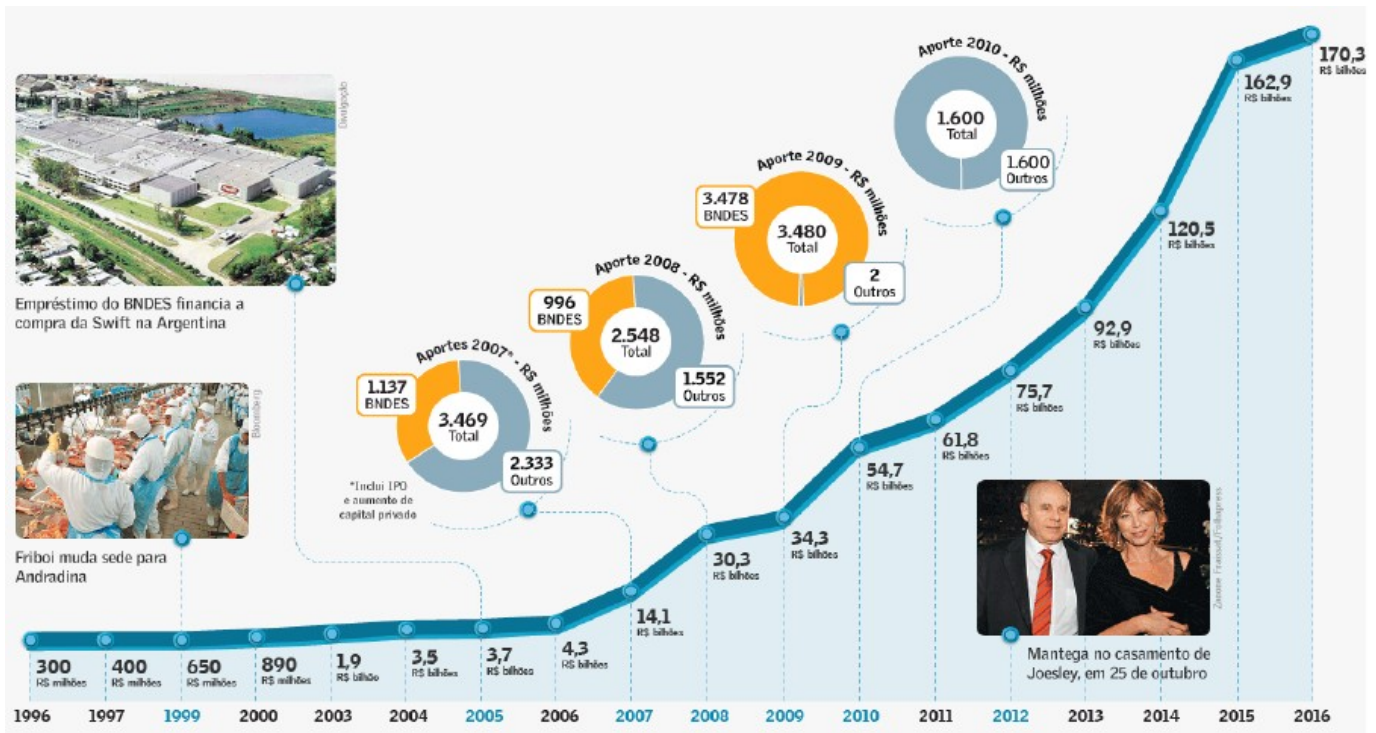
Em 2017, quando a polícia federal investigou os esquemas de corrupção em que a JBS havia se envolvido, Joesley Batista afirmou que “o crédito para comprar a Swift argentina foi estruturado às pressas. Não fosse a proximidade do Guido [Mantega, ex-ministro do Planejamento], não teria saído” (MENDES *et al.*, 2017, p. 5). O BNDES, naquela época, tinha uma política conhecida como “Campeões Nacionais”, na qual fomentavam a internacionalização de empresas brasileiras, e a JBS já era o maior frigorífico nacional e passou a ser – com apoio do banco – uma transnacional.

Sobre a política do banco conhecida por campeões nacionais, ROCHA afirma que a JBS foi a primeira empresa a ser beneficiada pelo BNDES para realizar seu processo de internacionalização e que ela foi “uma empresa ‘escolhida’ pelo Estado para ser o ator dominante em sua área de atuação que, neste caso, é o mercado de carne bovina e de frango” (2018, p.170).

As relações estabelecidas entre o BNDES e a empresa, contando com atuação do governo federal para intermediar os contratos, foram fundamentais para que a JBS pudesse avançar em diversos pontos, com destaque para: a) realizar a sua internacionalização, financiando a compra da Swift na Argentina; b) tornar-se um empresa de capital aberto com vendas de ações na Bolsa de Valores de São Paulo e de Nova Iorque; c) aumento exponencial da receita líquida da empresa em um período de 20 anos, saltando de R\$300 milhões em 1996 para R\$170,3 bilhões em 2016.

O gráfico 14 demonstra, através de uma linha do tempo, a importância do capital do BNDES para o aumento da receita líquida da JBS no período 1996-2016, principalmente após o processo de internacionalização e a aquisição da Swift na Argentina pela companhia (em 2005). O infográfico aponta também os sucessivos aportes do banco neste período e informações como a relação de proximidade da empresa com o ex-ministro Guido Mantega. Nota-se no gráfico que em 2009 o aporte do banco foi de R\$3,478 bilhões para a JBS, o que equivale à sua receita total de cinco anos antes (em 2004, a JBS tinha uma receita de R\$3,5 bilhões).

Gráfico 14 – Evolução da Receita Líquida da JBS



Fonte: Apresentações e documentos disponíveis no site de relações com investidores da JBS (Infográfico: Caio Martinelli, Felipe Martins e Roberta Ingegneri/VALOR) - citado por MENDES *et al.*, 2017.

Ao comprar a Swift Armour, a JBS estreitou laços também com o banco J.P. Morgan, que era detentor de parte das ações do frigorífico argentino desde 1999. E foram os executivos deste banco que convenceram a JBS a abrir seu capital na bolsa de valores paulista. “Naquele momento o mercado de capitais no Brasil vivia o ápice da euforia. Os bancos disseram que os investidores pagariam o dobro do que o BNDES se dispunha a pagar pelas ações e a JBS optou pela Bovespa.” (MENDES *et al.*, 2017, p. 6). A empresa foi a primeira do ramo de carnes a atuar à bolsa de valores e se tornar uma IPO²⁰. Segundo a JBS,

A visão estratégica, com foco na política de expansão, iniciou a internacionalização da Companhia a partir de 2005, com a aquisição da Swift Argentina.

No ano seguinte, passa a ser uma Sociedade Anônima e, em março de 2007, promove um novo marco na Bolsa de Valores de São Paulo. Com a abertura de capital em 2007, a JBS reforçou o pioneirismo sendo a primeira Companhia no setor frigorífico a negociar suas ações em bolsa de valores (JBS, 2009, p.14).

²⁰ IPO vem do inglês Initial Public Offering e é uma oferta pública de ações de uma determinada empresa a ser vendida numa bolsa de valores, tornando a empresa de capital aberto.

Em 2007, o banco J.P.Morgan outra vez procura a JBS e desta vez para realizar a expansão da empresa brasileira para os Estados Unidos e adquirir outro grande frigorífico. “Colosso americano, a Swift estava à venda e o banco ficara encarregado de encontrar um comprador” (MENDES *et al.*, 2017, p. 7). E a partir deste momento a JBS novamente procura o BNDES, porém o banco não mais irá ceder crédito para a empresa e sim comprar ações da JBS e tornar-se sócio da mesma utilizando a sua subsidiária BNDESPar. Ao analisar a participação do banco na JBS, “o BNDES, que chegou a ter 32% e hoje possui 22,26% do negócio” (LÍRIO, 2014). A JBS volta a contar com apoio do banco para adquirir a Smithfield Beef e a National Beef (nos Estados Unidos) e a Tasman Group na Austrália nos anos de 2007 e 2008.

As aquisições em 2008 consolidam a globalização da Companhia e reforçam a estratégia da JBS em diversificar geograficamente suas unidades de produção e distribuição, reafirmando a sua presença global nos principais países produtores de carne e com acesso a 100% dos mercados consumidores. Essa plataforma de produção torna a JBS uma Companhia que detém a liderança global no setor de carne bovina e que exporta para os mais relevantes países importadores deste setor. (JBS, 2009, p. 14).

Em seu relatório anual de 2007, a JBS demonstra como foi o processo de colocar novas ações à venda na bolsa de valores, do apoio necessário do BNDES e participação inicial deste como acionista da empresa. Com esses recursos JBS realizou a aquisição da Swift Company nos Estados Unidos (que passou a se chamar JBS USA) e como resultado tornou-se a maior empresa de carnes do mundo.

Em 11 de julho de 2007, a Companhia, por meio de sua subsidiária integral J&F Acquisition Co., criada com esse fim específico, concluiu a aquisição do controle acionário da Swift Foods Company sociedade com sede em Delaware, Estados Unidos da América, pelo valor de US\$ 1.459 milhões, sendo US\$ 225 milhões pagos a HM Capital Partners LLC, antiga acionista controladora da Swift, e US\$ 1.234 milhões utilizados para a liquidação de passivos financeiros da Swift Foods.

Parte substancial do financiamento dos recursos para aquisição da Swift Foods pela Companhia é oriunda do aumento de capital aprovado na Assembleia Geral Extraordinária realizada em 29 de junho de 2007 no montante de R\$ 1.853.833 mediante a emissão para subscrição privada de 227.400.000 (duzentos e vinte e sete milhões e quatrocentas mil) novas ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal, em tudo idênticas às ações já existentes, tendo os mesmos direitos conferidos às demais ações ordinárias de emissão da Companhia, nos termos do seu Estatuto Social e da legislação aplicável. A BNDES Participações S.A. - BNDESPAR subscreveu uma parcela relevante das novas ações ordinárias representativas do capital social da Companhia, no montante de R\$ 1.160.776, permitindo uma participação relevante da BNDESPAR nos recursos que foram captados para a aquisição da referida empresa. A subscrição de ações de emissão da Companhia por BNDESPAR se deu mediante a cessão de parcela do direito de preferência das acionistas J&F e da ZMF na subscrição dessas novas ações. O restante dos recursos foi obtido através de nova dívida assumida pela Swift Foods no momento da aquisição.

A concretização da aquisição da Swift Foods resultou na criação da maior empresa do mundo no setor de alimentos de proteína de origem bovina e da

maior empresa brasileira na indústria de alimentos, consolidando a Companhia nos mercados nacional e mundial de carne bovina e tornando-a um importante competidor no mercado mundial de carne suína. Com isso, a Companhia passou a ter capacidade de produção e distribuição no Brasil, na Argentina, nos Estados Unidos da América e na Austrália, os quatro principais países consumidores de carne bovina do mundo. (JBS, 2008, p.120).

A posição acionária da JBS, atualmente, é dada da seguinte forma: a) a família Batista possui a maior parte das ações e controla 37,03% do frigorífico através da holding J&F Investimentos S.A; b) o BNDESPar que aportou recursos para auxiliar na internacionalização da companhia, tem 21,3% do total; c) Banco Original S.A. e Banco Original do Agronegócio, ambos da família, detém conjuntamente 1,27% das ações; d) Fundo de Investimento em Participações Multiestratégia Formosa com 3,61%; e) as ações tesouraria são equivalente a 2,51% e f) outros (acionistas minoritários) ficam com 34,27% do total. (B3, 2019).

As ações da JBS são negociadas no Brasil sob o código JBSS3 e nos Estados Unidos pelo código JBSSAY (JBS, 2010, p.38). Inicialmente a JBS pretendia realizar sua primeira venda de ações a R\$8,00 por unidade, no entanto “os investidores estrangeiros demonstraram interesse reduzido e as ações saíram por menos do que a companhia almejava e ainda caíram no dia da estreia” (MENDES *et al.*, 2017, p. 7).

Nos gráficos 15 e 16 são apresentados os valores das ações da JBS comercializados em São Paulo (B3) e em Nova Iorque (OTC Market) desde a abertura de capital da JBS até o mês de janeiro de 2019.

Gráfico 15 – Ações da JBS na Bolsa de Valores de São Paulo



Fonte: B3, 2019

Gráfico 16 – Ações da JBS na Bolsa de Valores de Nova Iorque



Fonte: OTC Market, 2019.

No período de 2007 a 2018 as ações da JBS chegaram ao valor máximo de R\$16,25 em setembro de 2015. Esse recorde no período pode ser interpretado devido às ações de internacionalização da empresa, considerando que nos três anos anteriores a JBS havia adquirido a SEARA (da concorrente brasileira Marfrig), as norte-americanas Pilgrim's Pride Corporation e a XL Foods, além da mexicana Tyson Fo-

ods e os lucros da JBS estavam cada vez mais se multiplicando. (B3, 2019; MENDES *et al.*, 2017; ROCHA, 2018).

A JBS que já era a maior empresa brasileira em 2004 com um total de vendas equivalente a R\$3,7 bilhões anuais, após os sucessivos apoios do capital financeiro (principalmente o BNDES e o banco JP Morgan), chegou a uma Receita líquida anual de R\$181,7 bilhões em 2018 (JBS, 2019; MENDES *et al.*, 2017).

A sociedade com o BNDES conferiu credibilidade aos negócios dos Batistas e levou outros investidores a ampliarem sua aposta na empresa. O J. P. Morgan cumpriu papel semelhante. Entre 2005 e 2012, esteve na maioria das operações da JBS: emissão de bônus no exterior, no IPO, na compra da Smithfield Beef nos EUA, na fusão com o Bertin e também na operação de troca de ações da Vigor pela JBS, em 2012. (MENDES *et al.*, 2017, p.14).

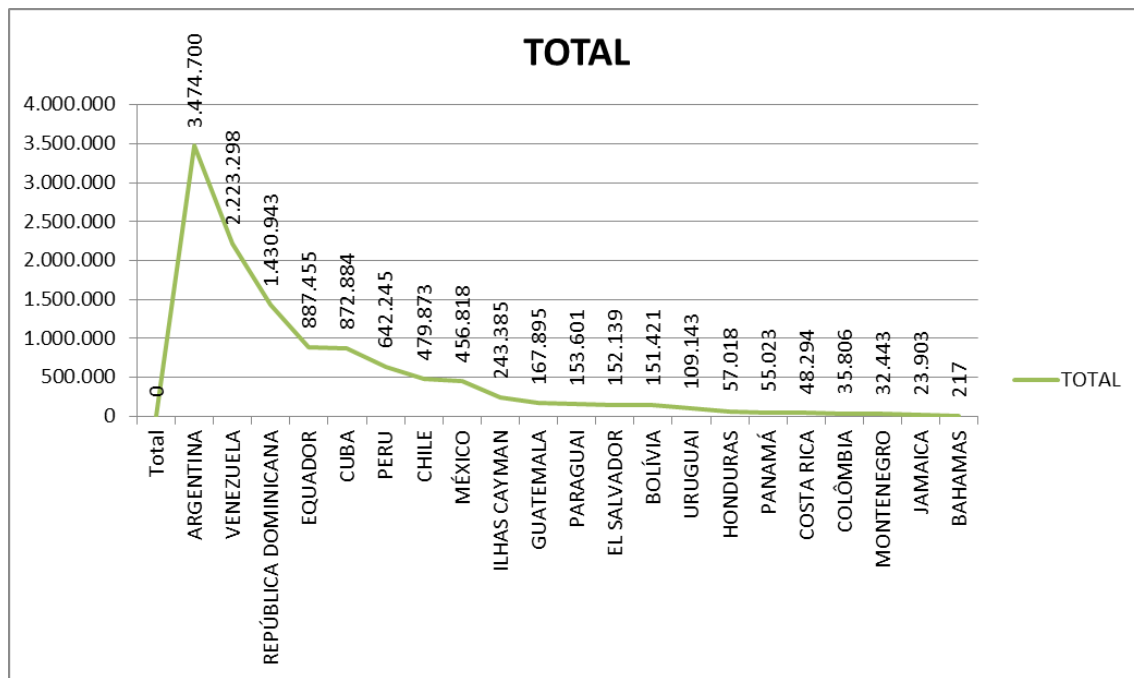
Além dos bancos, a JBS contou também com o apoio de fundos de pensões da Petrobras e da Caixa Econômica Federal (Petros e Funcef, respectivamente). A Eldorado Celulose, que também pertence à holding J&F da família Batista, apresentou irregularidades junto aos dois fundos e também no Postalís (dos Correios) em investigação realizada pela Polícia Federal em 2017. Com os escândalos apresentados nos meios de comunicação do país, veio a público também o montante que a JBS havia emprestado do BNDES: “segundo a PF, R\$8,1 bilhões teriam sido liberados com velocidade recorde, por meio de influência no governo” (JBS..., 2017).

A estreita relação com o banco público, neste caso, favoreceu a internacionalização das grandes empresas, em especial a JBS, em detrimento de realizar investimentos em várias empresas de pequeno e médio porte ou de realizar investimento na industrialização nacional.

É necessário destacar que a JBS não foi a única empresa beneficiada pelo BNDES com programas de créditos na Argentina. O país foi o principal destino dos recursos de pós-embarque (financiamento é destinado à comercialização de bens e serviços realizados no exterior por empresas brasileiras) do BNDES no período de 1998 a 2016, conforme pode-se notar no gráfico 17.

Desta forma, o BNDES se tornou importante braço das empresas brasileiras para a internacionalização do capital privado brasileiro, atuando principalmente na América Latina. A JBS, por exemplo, não conseguiria adquirir as grandes companhias concorrentes no agronegócio da carne e expandir-se para diversos outros territórios, iniciando pelas suas aquisições na Argentina e tornando-se a maior empresa mundial do ramo poucos anos depois.

Gráfico 17 – Desembolsos BNDES Pós-embarque por destino das exportações financiadas na América Latina – 1998 a 2016 (em US\$ mil).



Fonte: Elaboração Própria com base em dados do BNDES, 2018

4.3. Panorama da Indústria da Carne na Argentina e a entrada de capital brasileiro

As constantes quedas de produção anual de carnes na Argentina e as políticas do Governo Federal provocaram uma rápida estrangeirização dos frigoríficos argentinos. As medidas do governo federal vinham no intuito de controlar os preços do mercado interno, para evitar a inflação do país. Assim, em 2006, o Governo Federal decidiu encerrar as exportações do país por 180 dias, o que fragilizou muitos dos frigoríficos do país que tinham produção voltada para a exportação.

A decisão do ex-presidente Néstor Kirchner de fechar prematuramente as exportações de carne em março de 2006 desencadeou um rápido processo de estrangeirização da indústria frigorífica: grupos brasileiros e dos Estados Unidos aproveitaram a frágil situação de muitas firmas para desembarcar no mercado local (FRIGORÍFICOS..., 2010).

Em 2016, o Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA) apresentou um estudo sobre a estrutura do mercado de carnes na Argentina onde demonstra que a estrangeirização dos frigoríficos argentinos se deu, dentre outros

motivos, para que os investidores estrangeiros pudessem acessar as matérias-primas (e / ou carnes processadas) que o país fornecia nas redes internacionais. Ao descrever os principais investidores externos, afirma que essas empresas transnacionais são:

[...] as 4 empresas mais dinâmicas, precisamente, aquelas que recentemente adquiriram (algumas das) melhores capacidades de refrigeração local. Quatro são os investidores externos que chegam à Argentina: Cargill e Tyson, dos EUA, e JBS/Friboi e Marfrig, do Brasil. No primeiro caso, estamos lidando com empresas de longa data nos EUA (mas em itens adjacentes a carnes) que adquirem nos últimos cinco anos outras empresas norte-americanas e canadenses de carnes e relançam a atividade com um novo modelo de negócios. (...) São empresas que controlam internamente os nós mais relevantes das cadeias de valor, com uma clara proximidade com o consumidor através do controle de centros de distribuição, marcas e outros ativos complementares.

As duas empresas restantes são relativamente novas no mercado global de carnes (mesmo no nível de seu país de origem - Brasil). No contexto local, elas não estão localizados entre os líderes históricos, mas, ao contrário e independentemente de seu dinamismo, operaram a partir de uma segunda linha e estabeleceram estratégias de crescimento baseadas em expansões nos mercados internacionais (IPCVA, 2018 p. 54 - 55).

As empresas brasileiras tinham alguns pontos comuns em suas estratégias de expansão podendo destacar as seguintes características: a) aquisição, nos países vizinhos, de frigoríficos e plantas produtivas exportadores de carnes frescas ou processadas, com marcas reconhecidas internacionalmente e com acesso ao mercado de carnes de alta qualidade (cortes do tipo Hilton) b) aquisição nos Estados Unidos e na Europa de centros de distribuição destes produtos que seriam exportados dos países latino-americanos.

Em pouco tempo o capital estrangeiro já representava cerca de 40% das exportações de carnes da Argentina e tinham porcentagem semelhante no comércio das carnes de alta qualidade destinadas à União Europeia (cota Hilton).

Estas empresas de capital estrangeiro tinham acesso a financiamentos de longo prazo em seus países de origem, e por vezes eram beneficiadas por políticas públicas, que lhes permitiram ampliar suas bases de produção e fornecimento para os mercados internacionais, além de ter controle sobre canais de comercialização nos principais países consumidores.

Os frigoríficos argentinos, por sua vez, não tiveram acesso a essas condições num país que passou por diversas mudanças de políticas econômicas no último período e que teve políticas que restringiam o acesso dos mesmos às exportações. Ao contrário das empresas transnacionais,

as principais empresas locais, mesmo aquelas com posições econômico-financeiras de certa solidez, exibem um baixo perfil de endividamento e limitados quase que exclusivamente ao curto prazo. Suas possibilidades de expansão são limitadas tanto pela limitada geração de recursos próprios quanto pela mudança das condições regulatórias locais (especialmente aquelas relacionadas ao acesso a mercados externos) (INTA, 2008, p. 55 - 56).

Assim, esses 4 grandes grupos estrangeiros expandiram-se tanto de forma horizontal (adquirindo plantas frigoríficas em outros territórios) quanto de forma vertical, controlando diversos pontos da cadeia produtiva, desde as plantas destinadas ao abate e ao processamento até os canais de comercialização e algumas marcas já reconhecidas.

Dentre os frigoríficos que foram vendidos para o capital estrangeiro encontra-se a empresa SWIFT Armour S/A que até então era a maior produtora e exportadora de carnes do país. O frigorífico tinha mais de 100 anos de existência e teve outras experiências de capital internacional no seu passado.

Outro frigorífico que estava entre os maiores do país era a Companhia Elaboradora de Produtos Alimentícios (CEPA) e que também trabalhava com carne processada destinada à exportação. Até 2005, “antes de declarar falência, o Cepa foi um dos maiores do país, com uma capacidade de abate de 500 cabeças diárias” (FRIBOI..., 2006). O frigorífico Cepa foi adquirido em 2006 pela SWIFT, empresa que já estava sob capital brasileiro nesse período, após ser vendida para a JBS. A planta industrial era considerada de ciclo completo, pois realizava o abate, separação da carne do osso, cortes (filé, contrafilé, músculo e outros), elaboração de produtos cozidos e armazenamento.

A JBS²¹ adquiriu ainda outras plantas frigoríficas (Col-Car e Consignaciones Rurales), que somadas às duas da Swift e duas da Cepa totalizaram 6 plantas na Argentina. Além destas, comprou uma fábrica de enlatados (Argenvases) e construiu um centro de distribuição no país. Em outros países, a empresa possui sistemas de criação e engorda de animais como parte de sua integração vertical, como por exemplo 4 feedlots na Austrália. De forma paralela à JBS, a Marfrig adquiriu os seguintes frigoríficos: Argentine Breeders & Packers (AB&P); Quickfood; Estancias del Sur; e Best Beef. (IPCVA, 2008, p. 39 - 42).

As aquisições começaram pela JBS em 2005 e pouco depois pela Marfrig. Em 2011, os dois grupos brasileiros já eram os maiores exportadores do país, sendo

²¹ No capítulo 3 serão apresentadas outras informações sobre o processo de aquisição das plantas frigoríficas e de marcas pela empresa, assim como a participação em outras atividades produtivas para além da pecuária bovina

que a JBS exportou 32.778 toneladas (refrigeradas e/ou processadas) enquanto que a outra brasileira aparecia em segundo lugar com 23.153 toneladas de carnes refrigeradas (IPCVA, 2012, p.16).

As mudanças nas políticas internas, secas no país e outros fatores – incluindo o avanço da soja – levaram a quedas nas exportações e nos abates de animais no país, fazendo com que os frigoríficos adotassem distintas estratégias para saírem da crise. Entre grupos estrangeiros, os norte-americanos (Tyson e Cargil) venderam suas plantas para outros frigoríficos; enquanto os brasileiros (JBS e Marfrig) passaram a fechar algumas das plantas adquiridas. Entre os grupos nacionais, desapareceu cerca de uma centena deles nos anos de 2009 e 2010. Isso significou aproximadamente 15.000 trabalhadores desempregados (GROBA, 2014).

Naqueles dois anos, somente na região de Buenos Aires, cerca de 20 plantas fecharam e foram demitidos cerca de 4.000 funcionários. Para os dirigentes do Sindicato de Trabajadores de la Industria de la Carne y sus Derivados del Gran Buenos Aires y Zona Sur de la Provincia de Buenos Aires – SICGBA, os empresários brasileiros concentravam parte significativa dos frigoríficos exportadores e com as políticas do governo federal voltada para o controle dos preços internos foram fechando os frigoríficos, e que somente a JBS deixou cerca de 3.000 trabalhadores na rua, pois quando a empresa foi à Argentina seu objetivo “não foi para gerar maior expectativa com o tema do mercado interno, ou estabelecer mais empregos, mas muito pelo contrário. Ele [JBS] estava vindo para comprar a marca e manter os mercados que a indústria Swift já tinha” (SICGBA, 2010).

4.4. Aquisições de frigoríficos pela JBS na Argentina

Como já foi apresentado, a JBS iniciou sua internacionalização adquirindo frigoríficos na Argentina, em um período que o agronegócio da carne no país passava por dificuldades econômicas. Naquele momento iniciou-se uma nova empresa a JBS Argentina, a qual

[...] foi criada a partir da compra da Swift Armour S/A, empresa fundada em 1907 e que em 2005 foi adquirida pela JBS [...] A JBS Argentina dedica-se à exploração do ramo de abatedouro e frigorificação de bovinos, industrialização de carnes, conservas, gorduras, rações e produtos derivados, com unidades industriais localizadas nas províncias de Buenos Aires, Entre Ríos, Santa Fé e Córdoba (JBS, 2009, p.42).

Com essas aquisições, a JBS passou a ter unidades de processamento de carne nas províncias com maior concentração de produção de carne bovina na Argentina e também ter acesso ao mercado interno do país. A Argentina tem sua carne reconhecida tradicionalmente como produto de alta qualidade e assim, a JBS começa também a exportar produtos com valor agregado maior do que aquele exportado no Brasil.

A Swift na Argentina foi o primeiro passo dado pela JBS para seu processo de internacionalização e aquisições de outros grandes frigoríficos no mundo. Dois anos depois a empresa adquiriu a Swift nos Estados Unidos e tornou-se a maior companhia de carnes do mundo poucos anos depois. Sob o ponto de vista da Swift Argentina, essa não era uma experiência nova no seu histórico, tendo em vista que a empresa já teve investimento de capital estrangeiro de diversas outras nacionalidades em mais de um século de história.

4.4.1. Histórico do Frigorífico SWIFT na Argentina

A empresa Swift é um frigorífico centenário na Argentina, já tendo passado por capital sul-africano, estadunidense, europeu, argentino, brasileiro e também foi de controle estatal naquele país.

A primeira planta foi construída em La Plata em 1904 pela empresa La Plata Cold Storage de capital da África do Sul e adquirida pela estadunidense Swift em 1907. A produção desta planta era destinada majoritariamente para a Inglaterra e tendo também exportações com destino aos Estados Unidos e outros países europeus. (BRETAL, 2016; SWIFT, 2018)

O interesse da empresa norte-americana na Argentina era em função da qualidade da carne produzida no país. A região dos pampas argentinos produziam, no início do século XX, “a carne mais econômica e de alta qualidade do mundo naquela época” (MAIDENBERG, 1971).

Em 1924 foi inaugurada na cidade de Villa Gobernador Galvez - província de Santa Fé - a principal planta da Swift que ficou conhecida como Planta Rosário e deu início a uma etapa de desenvolvimento da companhia que chegou a controlar 70% do mercado de exportação da carne argentina de gado.

Nos anos 1950, os técnicos argentinos ligados à Swift desenvolveram um novo método para processar e comercializar carnes enlatadas, e esta inovação permitiu que a companhia pudesse consolidar sua presença no mercado mundial de carnes e liderar o mercado interno de carnes industrializadas.

Na década de 1960 a Swift inaugurou o primeiro laboratório latino-americano de pesquisas científicas nas instalações de La Plata, e realizou investimentos para ampliar e modernizar as plantas e os equipamentos para atender as exigências dos mercados externos. Nesse período a empresa realiza a sua primeira exportação de cortes frios sem ossos, iniciando uma nova etapa de comercialização e industrialização das carnes.

O período mais difícil para a empresa foi a década de 1970 – quando havia realizada fusão com os frigoríficos Armour e La Blanca – e chegou a uma situação de asfixia financeira. Neste período os proprietários da companhia eram a Deltec International Limited e a Deltec Argentina SA, um consórcio de capitais europeus e estadunidenses, com sede nas Ilhas Bahamas que a adquiriu em 1969 (CAMBIA..., 1999). A Deltec adquiriu naquele período a “maior empresa de empacotamento e exportação de carne da Argentina, a Swift de la Plata, que havia caído em tempos difíceis” (MAIDENBERG, 1971). A nova companhia alterou radicalmente a forma de gestão dos frigoríficos da Swift – maior empregador privado da Argentina naquela época – contratando especialistas em carnes para gerir os negócios e reduziu a quantidade de trabalhadores de 18.000 para 12.000 pessoas. Além disso, a Deltec passou a ignorar o mercado interno argentino e todos os esforços da empresa voltaram-se para as exportações.

Em 1971, após decretar falência, o governo federal assumiu o controle da Swift para evitar o fechamento das plantas e a perda dos postos de trabalho. Porém já em 1977 a Argentina realiza uma licitação internacional pública e vende as indústrias para um grupo nacional denominado “Carnes Argentinas”, que no ano seguinte passou a denominar-se “Swift Armour S.A. Argentina”.

Três anos após a privatização, a companhia foi vendida para a empresa americana Campbell Soup Company, a qual passa a realizar novos investimentos na Planta Rosário.

As constantes mudanças de capital estrangeiro na companhia e distintas formas de gestão levaram a Swift a ter períodos de maiores investimentos em seus frigoríficos. Porém em 1983, quando estava sob domínio de capital norte-americano, a

planta de La Plata foi fechada definitivamente, devido uma redução da sua capacidade produtiva (BRETAL, 2016).

Já no final dos anos 1990, outros grupos estadunidenses assumem o controle acionário da empresa. Em 1998 a holding Vlastic Foods International é a proprietária da maioria das ações e logo passou a pertencer aos fundos de investimento J.P. Morgan e Greenwich Street Capital Partners, liderados por Carlos Oliva Funes. Este presidia a Swift nos últimos 15 anos e passou a ser acionista majoritário da companhia (CAMBIA..., 1999).

Em 2005 é a vez dos empresários brasileiros adquirirem os frigoríficos da Swift Armour através da empresa JBS. A aquisição da Swift pela JBS fazia parte da sua estratégia de expandir-se em outros países dominando novas unidades produtivas, acessando mercados consumidores, além de agregar valor aos seus produtos devido a questões como qualidade, sanidade, industrialização, etc

A aquisição da Swift Argentina é estratégica para a expansão e consolidação do Friboi no mercado externo, pois a Swift exporta 70% de sua produção para mais de 70 países, o que representa 56% de carnes cozidas congeladas e 68% de carnes enlatadas daquele país. Os EUA é seu principal mercado importador, do consumo de carne cozida congelada deste país 50% é fornecido pela Swift.

(...) A aquisição da Swift Argentina está alinhada ao foco do Friboi em marcar a sua presença produtiva na América Latina e comercial em outros países como Estados Unidos, e com isso consolidar sua atuação no mercado externo.

Outro fator relevante para aquisição da empresa é o fortalecimento comercial ainda maior entre Brasil e Argentina, países com grande expressividade na pecuária, qualidade e sanidade de carne bovina, sinergia tecnológica e cultural. Com certeza, essa negociação entre Friboi e Swift significa um considerável avanço entre dois países de grande representatividade mundial no setor de carne bovina, que vem reforçar e consolidar as relações comerciais entre países (ARGENTINA..., 2005).

O quadro 1 apresenta uma síntese histórica dos frigoríficos da Swift antes da aquisição pelo capital brasileiro da JBS.

Quadro 1 – Histórico de aquisições da Swift por capitais nacionais e estrangeiros

Período	Empresa	Origem do Capital
1904	La Plata Cold Storage	África do Sul
1907	Swift & Company	EUA
1950	International Packers ²²	EUA
1969	Deltec Internacional Ltd Deltec Argentina	Europa e EUA (Ilhas Bahamas)
1973	Governo da Argentina	Argentina
1977	Carnes Argentinas	Argentina
1978	Swift Armour S.A. Argentina	Argentina
1980	Campbell Soup Company	EUA
1998	Vlasic Foods International	EUA
1999	J.P. Morgan Greenwich Street Capital Partners	EUA
2005	JBS	Brasil
2017	Minerva Foods	Brasil

Fonte: Elaboração própria baseado em: CAMBIA..., 1999; MAIDENBERG, 1971; SWIFT, 2018.

4.4.2. Frigoríficos adquiridos pela JBS através da SWIFT

A JBS, entre 2005 e 2017, chegou a ter 8 instalações na Argentina, realizando as atividades de abate, frigorificação, graxeira, industrialização, embalagem e armazenamento e incluía um centro de distribuição em Buenos Aires.

As aquisições de unidades pela JBS foram realizadas em quatro províncias de Buenos Aires, Santa Fé, Córdoba e Entre Rios, as quais concentravam aproximadamente 90% dos bovinos do país. Segundo a companhia, “as unidades estão localizadas de maneira estratégica, nas províncias com maior concentração de produção

²² A International Packers era uma empresa norte-americana que adquiriu a Swift na Argentina e que operava vários frigoríficos na América Latina. Essa mesma empresa também adquiriu a Armour na Argentina, Brasil e Austrália em 1954 (MAIDENBERG, 1971). Duas décadas depois os frigoríficos passaram a se denominar Swift Armour S.A. Argentina.

de gado. Também são equipadas com tecnologia moderna no processamento de carnes resfriadas, congeladas e produtos industrializados” (JBS, 2009, p.42).

O quadro 2 sintetiza as principais operações da JBS na Argentina.

Quadro 2 – Frigoríficos adquiridos pela JBS na Argentina

UNIDADE	LOCALIZAÇÃO	AQUISIÇÃO	VALOR (US\$)
Swift	San José, Entre Rios	Set / 2005	3.300.000,00
Swift	Villa Gobernador Galvez, Rosário, Santa Fé	Set / 2005	200.000.000,00
CEPA ²³	Venado Tuerto, Santa Fé	Out / 2006	15.750.000,00
CEPA	Pontevedra, Buenos Aires	Nov / 2006	27.050.000,00
Consignaciones Rurales	Berazategui, Buenos Aires	Jan / 2007	17.000.000,00
Col-Car	Colonia Caroya, Córdoba	Out / 2007	20.250.000,00
Argenvases	Zárate, Buenos Aires	Mai / 2007	2.000.000,00
Centro de Distribuição	Pilar, Buenos Aires	2009 / 2010	Não divulgado

Fonte: Elaboração própria baseado em: ARGENTINA..., 2005; BERTELLO, 2006; BERTELLO, 2017; GUIMARÃES, 2007; JBS..., 2012; NAISHTAT, 2017; OTRO AVANCE..., 2007; QUÉ PASA..., 2007; SAMORA, 2007;

A maioria dos investimentos na Argentina foram através de aquisições de plantas industriais, as quais iniciaram em 2005 e foram até 2007, quando adquiriu o último frigorífico no país. As plantas que pertenciam ao frigorífico CEPA (nas localidades de Venado Tuerto e Pontevedra) foram adquiridas através de leilão judicial em 2006 e a fábrica de embalagens em outro leilão, em 2007, enquanto as demais plantas foram compradas de acordo com os preços de mercado. (QUÉ PASA..., 2007; BERTELLO, 2017).

O único investimento que a JBS fez no país foi a construção de um centro de distribuição – na localidade de Pilar (província de Buenos Aires) – que iniciou suas operações em 2009 e foi inaugurado no ano seguinte. Junto ao centro de distribuição, está uma unidade de armazenamento e existe também uma fábrica de hambúrgueres com uma produção mensal equivalente a 1000 toneladas. (BERTELLO, 2017).

²³ Companhia Elaboradora de Produtos Alimentícios (CEPA)

O mapa 2 demonstra todas as plantas adquiridas pela JBS no país, separando as 6 unidades industriais destinadas ao abate e frigorificação, um centro de distribuição e uma fábrica de enlatados.

Mapa 2 – Localização das Unidades da JBS na Argentina



Fonte: Elaboração Própria

Até a compra pela JBS, Swift operou duas plantas no país. Uma foi localizada em Villa Gobernador Galvez, na província de Santa Fé, conhecida como planta Rosário. A compra dela foi o mais alto investimento realizado pela JBS no país, desembolsando US\$ 200 milhões, contando com apoio do BNDES para realizar a compra. A outra planta pertencia à conglomerada Swift Armour e foi adquirida no mesmo ano pela JBS. Ela é localizada em San José, na província de Entre Rios. A Swift Armour, havia se tornado nos anos anteriores a maior empresa de exportação de carnes do país. Segundo o jornal La Nación, alguns anos antes a companhia já era líder na produção de alimentos à base de carnes, dominando principalmente as carnes industrializadas produzidas na Argentina. De acordo com o jornal La Nación, em reportagem de 1999,

[...] a Swift exporta 45% das carnes cozidas congeladas do país e 47% das carnes enlatadas; 50% das importações americanas de carnes cozidas congeladas são da empresa; Abrange 72% do mercado interno de carne (patê e carne picada) e vende para 60 países em todo o mundo.

[...] a Swift, que emprega cerca de 2000 pessoas, exporta 69% da produção, e o restante é destinada ao mercado local. (CAMBIA..., 1999)

Logo após as aquisições das plantas da Swift, a JBS arrematou em leilão judicial duas plantas da empresa CEPA, que se encontrava quebrada. Uma estava localizada em Venado Tuerto (Santa Fe) e a outra em Pontevedra (Buenos Aires). As compras foram realizadas em outubro e novembro de 2006 respectivamente. “Com esta compra, Swift Armour, que em 2005 passou às mãos da JBS [...], se consolida como o principal abatedor e exportador do país” (BERTELLO, 2006). O frigorífico de Pontevedra era considerada uma planta de ciclo completo, com capacidade de abate diário de 600 cabeças, e projetada para a exportação de carnes cruas, produtos enlatados, carne cozida e hambúrgueres.

Com a compra desses quatro primeiros frigoríficos estrangeiros – dois da Swift e dois da CEPA – a JBS tinha uma capacidade de abater mensalmente 66.000 cabeças, sendo que 65% de seu faturamento era destinado à exportação.

Já no início de 2007, a companhia brasileira adquiriu um novo frigorífico, desta vez localizado em Berazategui na província de Buenos Aires. Tratava-se do Consignaciones Rurales, no qual os empresários brasileiros pagaram US\$ 17 milhões. Em outubro do mesmo ano, “o grupo brasileiro JBS-Friboi anunciou a compra do frigorífico argentino Col-Car [...] através de sua subsidiária local Swift Argentina” (GUIMARÃES, 2007), pagando US\$ 20,2 milhões. Este último está localizado em Colônia Caroya, província de Córdoba, e é habilitado para a exportação de carne in natura,

resfriada e congelada, bem como miúdos congelados para países da União Europeia, Rússia, Chile, Argélia e Egito. Tem em seu histórico a exportação de carnes de alta qualidade do tipo Hilton – designação de cortes destinados ao consumo dos frequentes para a rede de hotéis do mesmo nome. A aquisição do Col-Car era “parte da estratégia da JBS de internacionalização em carne bovina e representa a continuidade do seu processo de expansão no Mercosul” (SAMORA, 2007). Com essas duas aquisições, a JBS passou a ter 6 plantas no país e se tornou a companhia com maior capacidade de abate mensal de bovinos (média de 75 mil cabeças).

Como forma de integração vertical a JBS adquiriu ainda em 2007, através da Swift Armour, a fábrica de embalagens Argenvases. A empresa é especializada na produção de recipientes para carnes industrializadas, assim como embalagens para óleos, conservas, vegetais e frutas. Na época da compra, a Swift enfatizou que a fábrica seria usada para “atender às suas próprias necessidades - em um processo de integração vertical - quanto para suprir terceiros. Segundo fontes do mercado, os compradores teriam pago US\$ 2 milhões pela fábrica” (QUÉ PASA..., 2007).

Além da integração vertical, a empresa também procurou realizar uma expansão horizontal que garantisse a sua presença em territórios com a maior produção de bovinos do país. Todas as aquisições realizadas pela JBS foram nas províncias de Buenos Aires, Santa Fé, Córdoba e Entre Rios que são justamente aquelas que possuem os maiores rebanhos bovinos do país, com destaque para Buenos Aires e Santa Fé que somam aproximadamente três quartos no total de abates do país. A empresa afirma em seu relatório anual de 2008 a importância da proximidade das plantas com os pecuaristas e que “o gado é adquirido em feiras, de aproximadamente 1.600 criadores, que estão localizados em um raio de até 350 quilômetros das unidades de abate” (JBS, 2009, p. 41). No relacionamento da empresa com os produtores consta um programa em que os mesmos podem visitar as plantas industriais e que a JBS realiza acompanhamento da produção através de assessorias para a nutrição animal, questões sanitárias e vendas do gado.

4.4.3. As principais marcas argentinas adquiridas pela JBS

Dentre os produtos industrializados na Argentina, a JBS contava com o carne cozida e congelada, carne enlatada, hambúrgueres, salsichas, extrato de carne e caldo de carne, comercializados com as marcas Swift, Corte Buona, La Blanca, Sa-

fra, Col-Car, Exeter, ACE, Armour e Fray Bentos. Já em relação às carnes comercializadas in natura – carnes resfriadas e congeladas, cortes especiais, cortes Hilton e miúdos – as marcas eram Swift, Cabaña las Lilas e Plate.

A produção da empresa inclui desde os tradicionais cortes anatómicos embalados a vácuo até alimentos de valor agregado: carnes cozidas congeladas, hambúrgueres, milanesas, pastas, carnes frias, salsichas, carnes enlatadas, extrato e suco de carne bovina e caldos.

De acordo com relatórios oficiais, a marca Swift é líder no mercado de conservas de carne local. (SWIFT..., 2007)

A figura 5 apresenta quais foram as principais marcas que a JBS adquiriu no país para carnes in natura e também para as carnes industrializadas, voltadas para o mercado doméstico e para as exportações.

Figura 5 – Marcas da JBS na Argentina



Fonte: Elaboração Própria com base em: JBS, 2008; JBS, 2009; SWIFT..., 2007

Uma das marcas, a Cabaña Las Lilas, pertencia ao frigorífico FRIAR e foi comprada em 2002 pela Swift. Ela passou a integrar o conjunto de propriedades da JBS a partir do momento que a companhia brasileira adquiriu a empresa argentina em 2005. É uma marca para carnes de alta qualidade “reconhecida internacionalmente como a melhor carne argentina” (JBS, 2008, p.36) e é comercializada com

preços superiores às demais marcas. As carnes se ganharam “prestígio no exterior nos últimos anos, especialmente em nichos de mercado, onde são comercializados produtos do tipo gourmet e restaurantes do Brasil, Alemanha, França e Espanha” (VARISE, 2002).

Ao adquirir a marca Cabaña Las Lilas, a Swift Armour também havia adquirido todos os equipamentos de produção e os pontos de vendas da mesma. Além disso, a marca tinha um nicho de mercado: “em carnes embaladas a vácuo, Cabaña Las Lilas liderava o segmento de produtos kosher feito de acordo com o rito religioso judaico” (VARISE, 2002) e exportado com preços acima dos preços da carne in natura, para Israel, Estados Unidos e União Europeia.

4.4.4. Estratégia de internacionalização da JBS na Argentina e no mundo

Iniciada sua estratégia de internacionalização na Argentina em 2005, a JBS anunciou sua ambição para tornar-se a maior empresa de carnes do mundo. Enquanto o Brasil tinha tornado o maior exportador de carnes no mesmo período, a Argentina diferenciava-se por ser reconhecida em todo o mundo pela qualidade de sua carne. Há no Brasil um paralelo interessante com a produção do café, onde o país também se colocou como o maior produtor do grão, sem preocupar-se com a questão de qualidade. Contudo, o Brasil, representado pelo JBS e suas compras na Argentina – usando dinheiro do BNDES – procurou territorializar o mercado de carne em termos de quantidade e qualidade.

De acordo com a JBS, a sua expansão nos mais diversos territórios levava em consideração a situação das empresas a serem adquiridas e a localização das mesmas colocando a companhia próximo aos produtores e aos consumidores e ao mesmo tempo. No relatório anual de 2008, a JBS afirma que

A Companhia busca ampliar sua presença no mercado global a partir de uma estratégia de avaliação de oportunidades e aquisições de empresas, que podem se beneficiar de um “choque de gestão” baseado no modelo JBS.

[...] Em 2005, a Companhia iniciou seu processo de internacionalização com a aquisição da SWIFT Armour, empresa argentina, e a partir de 2007 a JBS se lançou em um plano de expansão e globalização em direção aos maiores mercados produtores e consumidores de seus produtos (JBS, 2009, p. 28).

Dentre os fatores que levaram a JBS a dar seus primeiros passos na Argentina pode-se citar: agregar valor à carne (marcas de qualidade, produtos industrializados, cortes especiais); aspectos econômicos da Argentina; frigoríficos em situação de dificuldade financeira; questões sanitárias; entre outros elementos.

Em outras palavras, a empresa procurou se expandir de forma horizontal e vertical, controlando quantidade produzida e melhorando a qualidade do produto, adquirindo diversas marcas, acessando aos principais mercados consumidores e ao mesmo tempo localizando-se próximo aos principais produtores.

4.4.4.1. Alto valor agregado das carnes argentinas

Argentina, Brasil, Estados Unidos e Austrália são países historicamente reconhecidos pelo tamanho de seus rebanhos bovinos, embora tenham acesso diferenciado aos principais mercados consumidores mundiais por diversas razões: questões sanitárias (principalmente ocorrência de doenças como aftosa e mal da vaca louca), políticas governamentais de cada país voltadas para o consumo interno ou para a exportação, qualidade da carne exportada, etc.

A tabela 5 demonstra os maiores rebanhos bovinos do mundo. Vale destacar que a Índia possui o maior plantel bovino (281,7 milhões de cabeças em 2007), porém o país não se encontra entre os maiores produtores de carne devido questões religiosas. Assim, o Brasil ganha o destaque para o maior rebanho comercial de bovinos do mundo (187,2 milhões de cabeças).

Importante observar ainda, que do total de animais bovinos existentes no mundo em 2007, aproximadamente 95% dos rebanhos estão nos 11 países analisados na tabela 5.

Tabela 5 – Maiores Rebanhos Bovinos do Mundo (em milhares de cabeças)

Maiores Rebanhos Bovinos do Mundo (em milhares de cabeças)		
	2006	2007
Índia	282,0	281,7
Brasil	180,1	187,2
China	145,3	140,2
Estados Unidos	98,4	96,9
União Européia	85,2	87,8
Argentina	50,8	51,3
Austrália	28,6	28,4
México	26,6	26,2
Rússia	18,7	18,3
Canadá	14,4	13,7
Uruguai	12,1	11,7
Outros	62,1	57,5
Total	1.004,3	1.000,9

Fonte: JBS, 2008, p. 70. Com dados USDA

As aquisições realizadas pela JBS na Argentina foram importantes para que a empresa tivesse reconhecimento internacional em carnes de alta qualidade, o que não tinha ainda no Brasil. Este já era reconhecido como o maior exportador de carne bovina no mundo. No entanto, a JBS tinha matéria-prima em quantidade, mas não com a mesma qualidade dos argentinos.

A partir dos anos 1990, quando surgem casos de “doença da vaca louca” em outros países produtores concorrentes do Brasil, este criou oportunidades para aumentar suas exportações significativamente, tendo em vista que o país nunca teve casos registrados da doença. No início dos anos 2000, o Brasil se tornou o maior exportador de carne bovino.

No ranking de exportações, o Brasil se encontra na liderança desde 2004, principalmente pelo aumento de seu rebanho e eficiência na produção pecuária, além da ocorrência de BSE²⁴ em alguns países exportadores de carne bovina – enfermidade que não atinge o rebanho nacional, que abriu os mercados, antes ocupados por esses países, para a carne brasileira (JBS, 2009, p.42).

No entanto, embora seja reconhecido pela quantidade exportada, a qualidade da carne brasileira não estava entre os primeiros do ranking mundial, enquanto os

²⁴ A sigla BSE vem do inglês Bovine Spongiform Encephalopathy e é comumente usada para a doença conhecida como “mal da vaca louca”. Nas versões em português também é utilizada a sigla EEB (Encefalopatia espongiforme bovina) para designar essa doença.

produtos da Argentina tinham alto valor agregado e eram reconhecidos por serem saudáveis e saborosos. E a JBS, no seu processo de internacionalização e de acesso a vários mercados do mundo, inicia uma estratégia para acessar outros mercados produtores que tenham esse reconhecimento, principalmente Argentina e Uruguai. A Argentina, além de ter sua carne reconhecida como produto de qualidade, também estava entre os maiores produtores mundiais naquele período em que a JBS iniciava sua internacionalização.

A Argentina é o quarto maior produtor de carne bovina. A carne argentina por si só é uma marca muito forte no mercado internacional por sua tradição, suas pastagens nativas e o clima similar ao europeu. Esses benefícios permitem o desenvolvimento de um produto muito competitivo no mercado europeu (JBS, 2009, p.21).

A carne argentina era reconhecida no mundo devido a sua qualidade e aos programas de divulgação adotados pelo país. De acordo com as informações da própria JBS, a “indústria de carne bovina no país obteve um enorme sucesso no marketing internacional feito com o intuito de posicionar sua carne com uma percepção premium no mercado internacional” (2009, p. 24).

Para esse reconhecimento de produtos de qualidade e acessar os principais mercados mundiais consumidores de carne, a JBS inicia também um processo de aquisição de outras marcas no país. Um exemplo é a já mencionada carne in natura de marca Cabaña Las Lilas, “reconhecida internacionalmente como a melhor carne argentina” (JBS, 2008, p.36). Em 2005, a marca passou a fazer parte do portfólio JBS com a aquisição da Swift Argentina.

Em 2007, a JBS apresentou em seu relatório anual que “a JBS Argentina foi responsável por 87% das exportações de carne industrializada naquele país” (2008, p. 41) e que a produção era destinada principalmente para Estados Unidos e Europa.

Apenas três anos após a sua primeira aquisição de frigoríficos na Argentina, a JBS já liderava entre os frigoríficos concorrentes daquele país, detendo a maior produção de alimentos à base de carnes no mercado interno e ainda a maior exportadora de carnes industrializadas.

A JBS Argentina ocupa posição de liderança na produção de alimentos à base de carne no país, além de ser a primeira em exportação de carne bovina, sendo reconhecida pela alta qualidade dos produtos, tanto pelo exigente mercado interno argentino, como pelo mercado internacional (JBS, 2009, p.42).

Na Argentina, a JBS também ocupa o primeiro lugar nas exportações de carne bovina. No último exercício, a JBS Argentina foi responsável pela mai-

oria das exportações de carne industrializada no país, sendo que os principais destinos das exportações são os Estados Unidos e a Europa, que somam uma base de cerca de 172 clientes no mercado externo (JBS, 2009, p.48).

Além da exportação de carnes industrializada, outro produto de valor agregado que a JBS dominou na Argentina foi a carne voltada para a cota Hilton, com preços muito superiores à exportação de carne in natura. Em 2010, a JBS “ficou com a maior parte da cota Hilton argentina, que possibilita a exportação de carne bovina tipo *premium* a uma tarifa especial para a União Europeia” (ARGENTINA..., 2010).

O total de carnes do tipo Hilton a ser exportada pelos frigoríficos argentinos para o mercado europeu era de 28.000 toneladas (quase 50% da cota global) e a JBS Argentina teve permissão do ministério para exportar 3.000 toneladas de carnes com essa característica, quantidade superior aos demais frigoríficos argentinos habilitados para exportação.

4.4.4.2. A aquisição das plantas da JBS na Argentina: controle dos territórios produtivos e das etapas da produção e comercialização

Passados três anos da JBS adquirindo frigoríficos na Argentina, ficaram evidentes algumas características da atuação da empresa no país. Primeiro é que a Swift Armour passou a ser a empresa no país com que a JBS fazia as negociações para adquirir as demais companhias. “O grupo [JBS] parece haver decidido que ‘Swift’ será sua melhor carta de apresentação” (OTRO AVANCE..., 2007). De tal forma que, após as aquisições na Argentina, a empresa brasileira adquiriu também a Swift nos Estados Unidos. Em meio às várias aquisições na Argentina, o jornal O Globo anunciou que “a companhia comprou a norte-americana Swift, que possui ativos em bovinos e suínos, tornando-se a maior companhia em capacidade de abate de gado do mundo” (2007).

A Argentina era o passo necessário para captar uma imagem diferente, um selo de qualidade para o prêmio maior, as plantas nos EUA. Lá eles desembarcaram em 2007 com a aquisição da Swift Estados Unidos. Desse modo, a JBS passou a possuir a marca Swift a nível global (NAISHTAT, 2017).

Além disso, a companhia tinha pouco interesse no mercado interno argentino. As aquisições e adquiria plantas aptas à exportação de produtos cárnicos, principal-

mente produtos com alto valor agregado. A empresa, ao analisar o mercado externo, afirma em seu relatório anual de 2008 que

Na Argentina, a JBS também ocupa o primeiro lugar nas exportações de carne bovina. No último exercício, a JBS Argentina foi responsável pela maioria das exportações de carne industrializada no país, sendo que os principais destinos das exportações são os Estados Unidos e a Europa, que somam uma base de cerca de 172 clientes no mercado externo (JBS, 2009, p.47).

No caso argentino, havia uma concentração do capital estrangeiro onde as empresas brasileiras (JBS e Marfrig), as norte-americanas (Tyson e Cargill) e a francesa INC (Carrefour) exportavam 38% de toda a produção da Argentina em 2010. “A JBS foi a empresa estrangeira que teve maior participação em vendas: 19,4% em 2010; em 2005, as marcas que controla movimentaram 3,7% das exportações.” (BERTELLO, 2011). Desta forma, apenas 5 frigoríficos eram responsáveis por quase 40% das exportações de carnes Argentinas e dentre eles, a JBS era responsável por metade dessa concentração.

É importante salientar que, ao analisar das exportações, a empresas estrangeiras no país passaram a controlar uma porcentagem maior de uma quantidade total exportada que estava diminuindo em termos absolutos. Entre 2005 e 2010, as exportações de carnes desossadas caíram de 396.221 para 194.649 toneladas, mas as companhias de capital estrangeiro passaram a concentrar uma fatia maior deste mercado. De acordo com reportagem do La Nación, “para 2010, essas empresas [estrangeiras] passaram a controlar 38% das vendas [...] A produção é menor do que em 2005, mas a participação aumentou” (BERTELLO, 2011).

No que se refere às exportações, é necessário lembrar que a JBS conseguiu também, em negociações com o governo federal argentino, se tornar a empresa com maior participação no mercado da União Europeia das carnes de corte do tipo Hilton, com preços muito superiores à carne in natura.

Outra característica da atuação brasileira é que, a partir de 2010, a companhia passou a fechar várias das fábricas adquiridas naquele período. No jornal Clarín, uma das reportagens apontava que a JBS havia se tornado a maior companhia de carnes do mundo e para isso “muitas fábricas foram fechadas em pouco tempo, porque o que compraram não era uma habilidade industrial, mas uma posição de mercado” (NAISHTAT, 2017).

Com a crise entre frigoríficos e o governo federal, em 2010, quando o Estado proibiu as exportações de carnes, haviam grandes frigoríficos estrangeiros no país: Tyson, Cargill (ambas de capital estadunidense), JBS e Marfrig (as duas últimas de origem brasileira). As norte-americanas decidiram vender suas plantas e sair do país, enquanto as brasileiras atuaram de forma distinta: fecharam as plantas frigoríficas.

Por outro lado, a retirada dos brasileiros é diferente do que os americanos fizeram. Eles não venderam: eles fecharam e esperaram. Quando essa política passar, eles estarão muito bem posicionados em poder de compra, capacidade de abate e capacidade de exportação (GROBA, 2014).

No caso das plantas da JBS, todos os frigoríficos foram fechados a partir de 2010, exceto a planta da Swift em Villa Gobernador Galvez, a única que continuou abatendo. Em Venado Tuerto ocorreram negociações entre a JBS e o governo no período de 2010 a 2012, quando a empresa finalmente fechou o frigorífico e demitiu 517 trabalhadores daquela unidade. (BORDÓN, 2012).

Três meses depois do fechamento da unidade de Venado Tuerto, o governo federal do país publicou uma medida que reduziria as taxas de exportação das carnes industrializadas de 15 para 5% durante 5 anos. Logo em seguida o governador da de Buenos Aires também anunciou medida para redução de impostos da província. As duas medidas beneficiavam diretamente a JBS que tinha industrialização de carnes junto ao seu centro de distribuição em Pilar, Buenos Aires (SCIOLI..., 2012).

No entanto “JBS-Swift não voltou a pôr em funcionamento esta planta [Venado Tuerto]” (BERTELLO, 2012) mantendo a unidade fechada mesmo sendo a empresa mais beneficiada pelas medidas anunciadas pelo governo federal e da província. De acordo com o periódico Página12, “Swift não vende e nem abre” (SWIFT..., 2012), tão pouco estavam dispostos a alugar a unidade para que outra empresa utilizasse as instalações e garantissem o emprego daquelas centenas de trabalhadores demitidos. A resposta da JBS foi manter fechadas as plantas que tinha na Argentina, mantendo apenas uma em funcionamento, em Rosário, e reproduzindo a prática que já adotava antes no Brasil.

O mapa 3 mostra como estavam a situação dos frigoríficos adquiridos pela JBS a partir de 2012, quando havia fechado todas as unidades de abate, deixando apenas a planta de Rosário (Villa Gobernador Galvez) funcionando.

Mapa 3 – Unidades industriais da JBS fechadas na Argentina



Fonte: Elaboração Própria

Um dos frigoríficos fechados em 2010 foi o Swift localizado em San José, província de Entre Ríos. Uma reportagem do jornal Clarín, apontava que “a planta frigorífica (...) é a de maior capacidade instalada na província. Chegou a empregar mais de 500 trabalhadores e a abater cerca de 600 cabeças de bovinos por dia” (JBS..., 2012). Dentre todas as plantas fechadas, esta foi a única que foi vendida no período que a JBS estava presente na Argentina, sendo comprada pela Procesadora Ganadera Entrerriana em maio de 2012. A compradora era um consórcio realizado entre o governo provincial e uma cooperativa de pecuarista e contou com crédito do governo federal.

A fábrica de San José [a JBS] conseguiu vendê-la muito bem em um momento muito ruim, por cerca de US\$ 17 milhões (dez anos antes Swift havia comprado por US\$ 3,3 milhões), para um empreendimento misto entre o Estado de Entre Ríos e um grupo de pecuaristas e empresários da província (em uma proporção 85-15%, respectivamente) (GROBA, 2014)

Os frigoríficos Col-Car, Consignaciones Rurales e CEPA (de Pontevedra) foram fechados no segundo semestre de 2010. O outro frigorífico CEPA (de Venado

Tuerto) manteve-se aberto por mais um período, em diversas negociações com autoridades governamentais (municipal, provincial e federal), mas também foi fechado depois, em fevereiro de 2012.

A estratégia adotada pela JBS era a reprodução de uma lógica empresarial de capital financeiro já adotada no Brasil, quando a empresa arrendava frigoríficos e os mantinham fechados no estado do Mato Grosso, tendo como objetivo controlar a oferta da produção. Na Argentina, ao enfrentar uma crise entre os frigoríficos e o governo federal, a JBS optou por fechar todas as plantas e manter funcionando somente a planta de Villa Gobernador Galvez (planta Rosário).

4.4.4.3. Cenário macroeconômico do país

Os relatórios anuais da JBS apresentam, ainda que de forma bastante resumida, a interpretação da empresa sobre a economia da Argentina e como seria rentável para a mesma investir no país. A companhia analisou informações como índice de preços, inflação, indicadores sociais, taxa de desemprego, valores de salários, crescimento econômico do país, consumo per capita de carne, dentre outras informações e também a projeção destas informações para os anos seguintes.

Assim, no relatório de 2007, a JBS apresentava sua leitura de um bom cenário na economia para o agronegócio da carne na Argentina, afirmando que o país encontrava-se em recuperação e que o agronegócio apresentava-se em fase de crescimento. A empresa tinha naquela época, uma perspectiva favorável de crescimento e de lucro no país. Nas palavras da JBS,

Em 2007, a economia argentina manteve o processo de recuperação, apresentando crescimento de 8,7%. Nos últimos 5 anos, o setor agropecuário acumulou crescimento de 40,3%, numa média de crescimento anual de 8,8%. O consumo aumentou nos mesmos níveis que a produção. Na mesma tendência, os investimentos e as exportações cresceram, sendo que as receitas de vendas para o exterior tiveram um incremento de 20,4%. (JBS, 2008, p.66)

A análise da JBS apresentava ainda um crescimento mundial no consumo de carne bovina considerando informações como aumento da população, economia mundial, renda per capita e o acesso das economias emergentes como um mercado em potencial para comercializar sua produção.

Até esse momento, em 2007, o cenário que a JBS previa era de boas condições econômicas na Argentina para a produção e o processamento de carne e, ao mesmo tempo, consumidores em potencial em várias partes do mundo.

No entanto, vieram a crise do capitalismo mundial a partir de 2008, e ao mesmo tempo uma crescente inflação na Argentina. A resposta do governo argentino, para impedir que os produtos tivessem alta de preços no seu mercado interno, foi restringir as exportações de alguns produtos principalmente a carne. A lógica prevista pelo governo era que impedindo os frigoríficos de exportar, a carne seria comercializada no país aumentando a oferta do produto e segurando a inflação.

A análise apresentada pela JBS, no relatório de 2008 já apresentava elementos distintos da sua leitura do ano anterior, demonstrando a sua insatisfação com a política adotada pelo governo argentino.

As restrições impostas pelo governo argentino à exportação de carne, em 2008, tiraram do país o 4º lugar entre os maiores exportadores mundiais e o deixou em 7º lugar. Em 2005 a Argentina era o 3º maior exportador de carne do mundo. A crise entre o governo e os produtores rurais teve impacto importante no setor. O cenário ainda foi agravado, a partir de setembro, com a crise financeira mundial (JBS, 2009, p.25).

As consequências dessa crise em 2008 arrastaram-se pelos anos seguintes. Como resposta da JBS para a conjuntura que a empresa considerava desfavorável, a JBS fechou alguns dos seus frigoríficos. Vieram posteriormente diversas negociações com o governo argentino favorecendo a empresa, dentre elas a maior participação da JBS na comercialização da cota Hilton, conforme já mencionado. Ocorreu também a redução de impostos para os frigoríficos que realizavam a exportação de carne industrializada. A redução dos impostos foi uma medida que favoreceu diretamente a JBS, já que a empresa tinha o domínio das exportações argentinas desse segmento (carnes industrializadas).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A JBS tem pouco mais de 60 anos de funcionamento como empresa do agronegócio das carnes e teve um crescimento exponencial em menos de duas décadas. Sua estratégia de internacionalização iniciou em 2005, com aquisições de frigoríficos na Argentina. Três anos depois, ela já havia adquiridos plantas industriais nos Estados Unidos, Austrália e Europa, marcando presença nos principais produtores e consumidores de carne do mundo. Segundo a própria empresa, “a JBS passou a deter 14% da produção mundial de carne bovina, com capacidade de abate de 15 milhões de cabeças por ano e 31% do comércio de carne no mercado internacional” (JBS, 2009, p. 29) e tornou-se a maior produtora e exportadora de carne bovina do mundo.

A empresa domina o mercado mundial com dezenas de marcas de produtos derivados de carnes (bovinos, suínos, frangos, ovinos e perus). A família Batista, através da holding J&F, também atua em diversos outros setores do agronegócio (laticínios, fabricação de celulose, criação de gado no Brasil e no exterior), além de empresas de calçados, banco, emissoras de rádio e TV, companhia de energia, higiene pessoal e limpeza doméstica.

Embora a JBS tenha utilizado práticas que há muito faziam parte do modo de agir da empresa, somente após se tornar uma das maiores empresas do país é que veio a ser investigada pelos órgãos brasileiros (principalmente o Ministério Público e a Polícia Federal). Assim, pode-se dizer que a empresa já adotava como prática há muitos anos o financiamento de candidatos, propinas junto a deputados para aprovação de leis que favoreciam o setor, propina para a aprovação de crédito junto aos bancos de forma mais acelerada.

A prática da empresa independe de qual partido esteja à frente do governo do país. Nas eleições de 2014, a JBS realizou doações para 1829 candidatos de 28 partidos, dos quais foram eleitos 167 deputados, 28 senadores e 16 governadores. “Só nas campanhas de Dilma e Aécio foram gastos R\$ 573 milhões” (MENDES *et al.*, 2017, p. 15).

Na Argentina a relação com o Estado não foi diferente uma, vez que a empresa realizou acordos com diferentes governos do país (federal e das províncias). Em uma de suas articulações, a JBS foi beneficiada com a maior parte da cota de exportação de carnes do tipo Hilton (cortes especiais de alto valor exportado para a União Europeia). Em outro momento houve redução de impostos para a exportação de car-

nes processadas - segmento do mercado que a JBS dominava no país - por um período de 5 anos.

Outra prática adotada pela empresa estava relacionado a sua forma de funcionamento para controle de mercado e influenciar os preços dos seus produtos. Há relatos na imprensa de casos em que a JBS havia alugado plantas frigoríficas no Mato Grosso e que as manteve fechadas, assim os produtores se viam obrigados a fornecer a matéria-prima para outras unidades da empresa e vender de acordo com o preço que a mesma estabelecia. Ao se estabelecer na Argentina, a multinacional brasileira seguiu fazendo prática similar e, em poucos anos no país, encerrou as atividades em seus diversos frigoríficos mantendo apenas uma unidade frigorífica funcionando (planta de Villa Gobernador Galvez, em Rosário).

Para o caso da Argentina, deve-se destacar ainda que aquele foi o primeiro país em que a companhia adquiriu plantas fora do Brasil, em 2005, onde comprou as unidades da Swift Armour. Entre os motivos estava a qualidade da carne do país e seu reconhecimento internacional. Até aquele momento a JBS era reconhecida por ser um frigorífico que comercializava carnes in natura e ao se estabelecer na Argentina, a companhia passa a controlar a maior parte das carnes de alto valor agregado do país (carnes industrializadas e carnes do tipo Hilton), tornando-se também um dos maiores exportadores entre os frigoríficos argentinos.

Há uma estreita relação da empresa com o capital financeiro para a sua territorialização em outras partes do mundo, principalmente acessando recursos do BNDES e do banco JP Morgan, mas também através de investimento realizado pelos fundos de pensões de empresas públicas (destacando a Caixa Econômica Federal, o Banco do Brasil e os Correios). O uso de recursos destes fundos e dos créditos do BNDES foram alvos de investigação no Brasil e demonstrou que a JBS pagava propina para que os recursos fossem liberados. No caso do BNDES, o grupo pagava 4% para representantes do governo federal que eram responsáveis para fazer influência política no banco e liberar os créditos que propiciaram a JBS adquirir empresas como a Swift e a Pilgrim's Pride.

Quando a empresa foi condenada a pagar multas por ter causado prejuízos ao cofre público, a JBS desfez de parte de suas empresas. Dentre elas estavam todas as plantas adquiridas na Argentina e nos outros dois países da América do Sul em que a JBS havia realizado aquisições: Paraguai e Uruguai. Válido destacar que, no caso da Argentina, a JBS já havia conseguido os seus objetivos iniciais quando se estabeleceu no país: entrar para o mercado de carnes processadas e adquirir

uma marca que a projetasse internacionalmente, no caso a Swift. No momento em que a JBS desfez destas plantas, a América do Sul já representava um percentual muito baixo dentro do total de operações comercializadas pela empresa.

Para pagar as multas, as demais empresas vendidas pela família Batista estavam ligadas à holding J&F, dentre elas a Alpargatas (calçados), a Eldorado Celulose e a Vigor (produtos lácteos). Mesmo com a família se desfazendo de parte de suas empresas, em março de 2019, quando a empresa divulgou os resultados do ano anterior, a JBS já contava com uma receita líquida R\$181,7 bilhões e a sua cotação na Bolsa de Valores de São Paulo estava batendo novos recordes ultrapassando os R\$17,00 em 10 de abril de 2019, conforme apresentado em sua página eletrônica de relacionamento com investidores.

Além de ter realizado um processo de expansão territorial que colocou a JBS acessando os mercados de todos os continentes do mundo e as plataformas de produção dos principais países produtores, vale destacar que a empresa também fez uma integração vertical. Assim a JBS possui negócios para a criação de animais em vários estados do Brasil, no Canadá, Austrália, possui frota de veículos para transporte dos animais e da carne resfriada, plantas de abate e industrialização, empresas para realizar a produção dos subprodutos da carne (couros, por exemplo) e ainda importantes canais de comercialização, como centros de distribuição e lojas especializadas.

Na Argentina não foi diferente. Visando uma expansão horizontal, a JBS adquiriu frigoríficos nas províncias com os maiores rebanhos bovinos para ter acesso à matéria-prima. De forma vertical, dominou diferentes partes da cadeia produtiva: adquiriu unidades de abate, frigoríficos e fábrica de embalagens, além de construir um centro de distribuição em Buenos Aires que lhe propiciou comercializar carne in natura e carnes processadas para o mercado interno e para a exportação.

REFERÊNCIAS

AGOSTINI, Renato; SCHELLER, Fernando. J&F fecha venda da Vigor para mexicana por R\$ 5 bilhões. **O Estado de São Paulo**. São Paulo. 26 out. 2017. Disponível em: <https://economia.estadao.com.br/noticias/negocios,irmaos-batista-fecham-venda-da-vigor-por-r-5-bi,70002061540/2/2>. Acesso em: 14 dez. 2018.

ALPARGATAS. **Conheça a Empresa**. São Paulo. 2018. Disponível em: <https://www.alpargatas.com.br/#/conheca-empresa>. Acesso em: 01 ago. 2018

ALVARENGA, Darlan; GAZZONI, Marina. Com ajuda do BNDES, donos da JBS criaram maior empresa de carnes do mundo. **G1 Economia**. São Paulo. 18 maio 2017. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/negocios/noticia/com-ajuda-do-bndes-donos-da-jbs-criaram-maior-empresa-de-carnes-do-mundo.ghtml>. Acesso em: 03 jan. 2019

ARBELETCHÉ, Pedro; LITRE, Gabriela; MORALES, Hermes. Ganadería familiar y transformaciones territoriales: Percepciones sobre el avance de los monocultivos en el bioma Pampa. **Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios**, Buenos Aires, v. 36, p.57-87, 2012. Semestral. Disponível em: <http://www.ciea.com.ar/revista-interdisciplinaria-de-estudios-agrarios/revista-num-36/>. Acesso em: 28 ago. 2018.

ARGENTINA dá "passo importante" no comércio de carne bovina após a reabertura dos Estados Unidos. **Beefpoint**. [s.l.]. 28 nov. 2018. Disponível em: <https://www.beefpoint.com.br/argentina-da-passo-importante-no-comercio-de-carne-bovina-apos-a-reabertura-dos-eua/>. Acesso em: 14 jan. 2019.

ARGENTINA: Friboi adquire o controle da Swift Armour. **Beefpoint**. [s.l.]. 05 set. 2005. Disponível em: <https://www.beefpoint.com.br/argentina-friboi-adquire-o-controle-da-swift-armour-25274/>. Acesso em: 14 jan. 2019.

ARGENTINA: JBS fica com a maior parte da cota Hilton. **Beefpoint**. [s.l.]. 19 abr. 2010. Disponível em: <https://www.beefpoint.com.br/argentina-jbs-fica-com-a-maior-parte-da-cota-hilton-62116/>. Acesso em: 05 dez. 2018

ARZAC, Rodolfo González. La lenta agonía del semental criollo. **Revista Crisis**, v. 9, jan. 2013. Disponível em: <https://revistacrisis.com.ar/notas/la-lenta-agonia-del-semental-criollo>. Acesso em: 17 jan. 2019.

AZCUY AMEGHINO, Eduardo. **La Carne Vacuna Argentina**. Buenos Aires: Imago Mundi, 2007.

AZCUY AMEGHINO, Eduardo; DOUGNAC, Gabriela Martínez. Evolución de la producción agrícola, estructura socioeconómica y acción colectiva en la pampa húmeda

argentina, 1991-2010. **Revista ALASRU: ANÁLISIS LATINOAMERICANO DEL MEDIO RURAL**, Buenos Aires, v. 6, p.157-207, out. 2012.

AZCUY AMEGHINO, Eduardo; LEÓN, Carlos Alberto. La “sojización”: contradicciones, intereses y debates. **Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios**, Buenos Aires, p.133-157, nov. 2005. Disponível em: <http://www.ciea.com.ar/web/wp-content/uploads/2016/11/Revista-interdisciplinaria-de-estudios-agrarios-23.pdf>. Acesso em: 01 nov. 2018.

B3. **JBS S.A: Histórico de Cotações**. São Paulo. 2019. Disponível em: www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/negociacao/renda-variavel/empresas-listadas.htm. Acesso em: 05. jan. 2019

BERGAGLIO, Oreste Emilio. **Incidencia de la cuota 481 en la adaptación de las empresas del sistema de ganados y carnes argentino**. 2017. 51 f. Monografía (Especialização) - Curso de Agronegocios y Alimentos, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2017. Disponível em: <http://ri.agro.uba.ar/files/download/tesis/especializacion/2017bergagliooresteemilio.pdf>. Acesso em: 07 mar. 2019.

BERTELLO, Fernando. Bajan las retenciones, pero no reabrió un frigorífico. **La Nación**. Buenos Aires, 02 maio 2012. Disponível em: <https://www.lanacion.com.ar/1469601-bajan-las-retenciones-pero-no-reabrio-un-frigorifico>. Acesso em: 13 jan. 2019.

BERTELLO, Fernando. Carnes: los feedlots pelean el negocio de los cortes caros. **La Nación**. Buenos Aires, p. 13. 20 abr. 2015. Disponível em: <https://www.lanacion.com.ar/1785869-carnes-los-feedlots-pelean-el-negocio-de-los-cortes-caros>. Acesso em: 7 mar. 2019.

BERTELLO, Fernando. JBS: "No hay ninguna irregularidad en la Argentina". **La Nación**. Buenos Aires. 06 jun. 2017. Disponível em: <https://www.lanacion.com.ar/2031053-jbs-no-hay-ninguna-irregularidad-en-la-argentina>. Acesso em: 13 jan. 2019.

BERTELLO, Fernando. Mayor participación extranjera en las exportaciones de carne. **La Nación**. Buenos Aires. 07 jun. 2011. Disponível em: <https://www.lanacion.com.ar/1379538-mayor-participacion-extranjera-en-las-exportaciones-de-carne>. Acesso em: 13 jan. 2019.

BERTELLO, Fernando. Otro frigorífico pasó a manos del grupo brasileño JBS. **La Nación**. Buenos Aires. 29 nov. 2006. Disponível em: <https://www.lanacion.com.ar/economia/otro-frigorifico-paso-a-manos-del-grupo-brasileno-jbs-nid863117>. Acesso em: 13 jan. 2019.

BMF BOVESPA. **Posição Acionária da JBS S.A**. São Paulo. 2019. Disponível em: bvmf.bovespa.com.br/cias-listadas. Acesso em: 05 jan. 2019.

BNDES, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Sustentável. **Desembolsos BNDES Pós-embarque por destino das exportações financiadas**. Rio de Janeiro. 2018. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/transparencia/centraldedownloads>. Acesso em: 19 abril 2018.

BORDÓN, José E.. El frigorífico Swift de Venado Tuerto cierra definitivamente el 10 de febrero. **La Nación**. Buenos Aires. 29 jan. 2012. Disponível em: <https://www.lanacion.com.ar/economia/el-frigorifico-swift-de-venado-tuerto-cierra-definitivamente-el-10-de-febrero-nid1444391>. Acesso em: 12 jan. 2019.

BRETAL, Eleonora. La Edad de Oro en las representaciones de ex-obreros del frigorífico Swift de Berisso. **Revista Trabajo y Sociedad**, Santiago del Estero, n. 27, p.291-304, jun. 2016. Universidad Nacional de Santiago del Estero. Disponível em: www.unse.edu.ar/trabajosociedad. Acesso em: 31 jan. 2019.

CADE aprova compra da Massa Leve pela JBS. **Veja**, [s.l.], 30 maio 2014. Disponível em: <https://veja.abril.com.br/economia/cade-aprova-compra-da-massa-leve-pela-jbs/>. Acesso em: 13 jan. 2019.

CAMBIA de manos el frigorífico Swift. **La Nación**. Buenos Aires. 25 abr. 1999. Disponível em: <https://www.lanacion.com.ar/139654-cambia-de-manos-el-frigorifico-swift>. Acesso em: 13 jan. 2019.

CAPDEVIELLE, Bruno. **Modificaciones productivas en la ganadería pampeana a partir del sostenimiento sectorial y la agudización de la competencia por el uso del suelo. 1988-2012**. TCC (Graduação) - Curso de Licenciatura En Economía, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2017

CARNE e osso: o trabalho em frigoríficos. Direção de Caio Cavechini e Carlos Juliano Barros. Produção de Maurício Hashizume. Roteiro: Caio Cavechini. [s.l.]: Repórter Brasil, 2011. (65 min.), son., color. Disponível em: <https://carneosso.reporterbrasil.org.br/o-filme/index.html>. Acesso em: 08 jan. 2019

COSTA, Edmilson. **A Globalização e o Capitalismo Contemporâneo**. 1ª Edição. São Paulo: Expressão Popular, 2008

CRUZ, Ramiro de La, *et al.* Pecuária Sustentável. **Revista Agronalysis**, Rio de Janeiro: FGV, v. 31, p.25-39, nov. 2011. Disponível em: <http://www.fgv.br/agroanalysis>. Acesso em: 13 set. 2018.

EL SUBDESARROLLO - Eduardo Galeano. [s.l.], [2013]. Son., P&B. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=QYqYvFVNbDQ>. Acesso em: 22 abr. 2019.

ENGELS, Friederich. **A Origem da família, da propriedade privada e do Estado**. 7ª Edição. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira. 1981.

FERNANDES, Bernardo Mançano (org). **Campesinato e agronegócio na América Latina: a questão agrária atual**. São Paulo: Expressão Popular. 2008. 432p.

FERNANDES, Bernardo Mançano. Entrando nos territórios do território. In: PAULINO, Eliane Tomassi; FABRINI, João Edmilson (Org.). **Campesinato e territórios em disputa**. São Paulo: Expressão Popular, 2008. p. 273-301

FLORA. **Conheça a Empresa**. São Paulo. 2019. Disponível em: flora.com.br/cultura-flora. Acesso em: 06 jan. 2019

FRIBOI compra planta da Ceba na Argentina. **Beefpoint**. [s.l.]. 03 nov. 2006. Disponível em: <https://www.beefpoint.com.br/friboi-compra-planta-da-cepa-na-argentina-32232/>. Acesso em: 06 mar. 2019

FRIGORÍFICOS: JBS vende tres de sus 8 plantas. **Clarín**. Buenos Aires, p. 15. 30 ago. 2010. Disponível em: https://www.clarin.com/economia/Frigorificos-JBS-vende-plantas_0_SyDVhhppPQg.html. Acesso em: 07 jan. 2019.

FUINI, Lucas Labigalini. **Território, territorialização e territorialidade: o uso da música para a compreensão de conceitos geográficos**. Ponta Grossa: Terr@Plural, v.8, n.1, p.225-249, jan/jun. 2014.

FUNDACIÓN HEINRICH BÖLL. **ATLAS DE LA CARNE**. Editora e Imprensa MAVAL Ltda., Santiago, 2014, 68p.

GERBALDO, Andrea; LAMAS, María Fernanda. **Entendiendo la Cuota 481**. Buenos Aires: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, 2014. 5 p. Disponível em: https://www.agroindustria.gob.ar/sitio/areas/bovinos/informacion_interes/informes_historicos/. Acesso em: 8 fev. 2019.

GIARRACCA, Norma; TEUBAL, Miguel; PALMISANO, Tomás (Comp.). Paro agrario: crónica de un conflicto alargado. In: GIARRACCA, Norma; TEUBAL, Miguel (Comp.). **Del paro agrario a las elecciones de 2009: tramas, reflexiones y debates**. Buenos Aires: Antropofagia, 2011. p. 253-274. Disponível em: <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Argentina/iigg-uba/20161031041728/Paro.pdf>. Acesso em: 07 jan. 2019.

GROBA, Alejandra. Inversiones de Brasil y de EE.UU., en fuga por la política económica. **La Nación**. Buenos Aires, 07 jun. 2014. Disponível em: <https://www.lanacion.com.ar/1698938-inversiones-de-brasil-y-de-eeuu-en-fuga-por-la-politica-economica>. Acesso em: 13 jan. 2019.

GUIMARÃES, Marina. JBS-Friboi compra mais um frigorífico na Argentina. **O Estado de São Paulo**. São Paulo. 08 out. 2007. Disponível em: <https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,jbs-friboi-compra-mais-um-frigorifico-na-argentina,61829>. Acesso em: 13 jan. 2019.

HOCSMAN, Luis Daniel. Tierra, capital y producción agroalimentaria: despojo e resistencias en Argentina. In: ALMEYRA, Guillermo et al (Org.). **Capitalismo: Tierra y poder en América latina (1982-2012)**. Buenos Aires: Clacso, 2014. V. 1. p. 17-61.

IPCVA, Instituto de Promoción de La Carne Vacuna Argentina. **Argentina - Exportaciones de Carne Vacuna**: Diciembre de 2018. Buenos Aires: IPCVA, 2019. 7 p. Disponível em: http://www.ipcva.com.ar/documentos/1964_1548258366_informemensusaldeexportacionesdiciembre2018.pdf. Acesso em: 07 mar. 2018.

IPCVA, Instituto de Promoción de La Carne Vacuna Argentina. **Estructura de la oferta de carnes bovinas en la Argentina**: actualidad y evolucion reciente. Buenos Aires: IPCVA, 2008. 70 p. (Cuadernillo Técnico N. 6). Disponível em: <http://www.ipcva.com.ar/files/ct6.pdf>. Acesso em: 23 nov. 2018.

IPCVA, Instituto de Promoción de La Carne Vacuna Argentina. **La industria frigorífica argentina**: Pasado, presente y futuro. Buenos Aires: IPCVA, 2012. (Cuadernillo Técnico N. 13). Disponível em: <http://www.ipcva.com.ar/files/ct13.pdf>. Acesso em: 23 nov. 2018.

IPCVA, Instituto de Promoción de La Carne Vacuna Argentina. **Mercado de carne vacuna en Argentina - estado de situacion y perspectivas**: El conflicto ganadero en un contexto global. 2. ed. Buenos Aires: IPCVA, 2006. 24 p. (Cuadernillo Técnico N. 2). Disponível em: <http://www.ipcva.com.ar/files/ct2.pdf>. Acesso em: 23 nov. 2018.

J&F INVESTIMENTOS. **Apresentação**. São Paulo. 2018. Disponível em: <https://jfinvest.com.br/quem-somos/apresentacao>. Acesso em: 01 ago. 2018

JBS vende su planta de Entre Ríos por 16,5 millones. **Clarín**. Buenos Aires. 09 maio 2012. Disponível em: http://ar.clarin.com/empresas-y-negocios/jbs-planta-rios-us-millones_0_HkMKB42PXL.html. Acesso em: 7 jan. 2019.

JBS recebeu R\$ 8,1 bilhões do BNDES e sofre investigações da PF. **UOL Economia**. São Paulo. 17 maio 2017. Disponível em: <https://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2017/05/17/jbs-recebeu-r-81-bilhoes-do-bndes-e-sofre-duas-investigacoes-da-pf.amp.htm>. Acesso em: 13 jan. 2019.

JBS. **Apresentação dos Resultados 4T18 e 2018**. São Paulo. 2019. Disponível em: [https://jbss.infoinvest.com.br/ptb/4919/Apresentao%204T18%20-%20Call%20\(FINAL\).pdf](https://jbss.infoinvest.com.br/ptb/4919/Apresentao%204T18%20-%20Call%20(FINAL).pdf). Acesso em: 05 abril. 2019

JBS. **Relações com Investidores**. São Paulo. 2018a. Disponível em: <http://jbss.info-invest.com.br/>. Acesso em: 25 ago. 2018

JBS. **Relatório Anual 2007**. São Paulo: JBS, 2008. 208 p. Disponível em: http://ri.jbs.com.br/ptb/2202/JBS_RA2007_Consolidado.pdf. Acesso em: 18 dez. 2018.

JBS. **Relatório Anual 2008**. São Paulo: JBS, 2009. 104 p. Disponível em: http://ri.jbs.com.br/ptb/2201/JBS_RA_2008_port.pdf. Acesso em: 18 dez. 2018.

JBS. **Relatório Anual 2009**. São Paulo: JBS, 2010. 69 p. Disponível em: relatorioanual2009.jbs.com.br. Acesso em: 18 dez. 2018.

JBS. **Relatório Anual e de Sustentabilidade 2012**. São Paulo: JBS, 2013. 93 p. Disponível em: http://ri.jbs.com.br/ptb/2496/JBS_RA12_completo1.pdf. Acesso em: 18 dez. 2018.

JBS. **Relatório Anual e de Sustentabilidade 2014**. São Paulo: JBS, 2015. 102 p. Disponível em: http://ri.jbs.com.br/ptb/4361/20150601_RelatorioJBS_portugues_menor.pdf. Acesso em: 18 dez. 2018.

JBS. **Relatório Anual e de Sustentabilidade 2017**. São Paulo: Jbs, 2018. 210 p. Disponível em: <http://ri.jbs.com.br/ptb/4587/JBS%20RA%20PT%20180427b%20Final.pdf>. Acesso em: 18 dez. 2018b.

JBS. **Sobre a JBS**. 2018c. Disponível em: <https://jbs.com.br/>. Acesso em: 01 ago. 2018

KOMETANI, Pâmela. J&F vende Eldorado por R\$ 15 bilhões a Paper Excellence. **G1**. São Paulo. 2017. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/negocios/noticia/paper-excellence-adquire-eldorado-da-jf.ghtml>. Acesso em: 03 jan. 2019.

LENIN, Vladimir Ilitch. **O Estado e a revolução**: o que ensina o marxismo sobre o Estado e o papel do proletariado na revolução. São Paulo: Expressão Popular, 2007. 144 p. Tradução revista por Aristides Lobo.

LÍRIO, Sérgio. A boiada na gaveta. **Carta Capital**. São Paulo. 02 set. 2014. Disponível em: <https://www.cartacapital.com.br/revista/814/a-boiada-na-gaveta-4546.html>. Acesso em: 06 jan. 2019.

LOPES, Fernando. Setor de carnes também se beneficia com governo Macri. **Valor Econômico**. São Paulo, 08 set. 2016. Disponível em: <https://www.valor.com.br/agro/4702815/setor-de-carnes-tambem-se-beneficia-com-governo-macri>. Acesso em: 13 jan. 2019.

MAIA, Samantha. Um boi, uma boiada. **Carta Capital**. São Paulo. 22 fevereiro 2013. Disponível em: https://www.cartacapital.com.br/destaques_carta_capital/um-boi-uma-boiada. Acesso em: 06 jan. 2019.

MAIDENBERG, H. J. Argentine Nationalism. **The New York Times**. Nova Iorque, p. F15. 17 out. 1971. Disponível em: <https://www.nytimes.com/1971/10/17/archives/argentine-nationalism-deltac-case-is-cited-as-a-prime-example.html>. Acesso em: 18 mar. 2019.

MARINI, Ruy Mauro. Dialectica de la dependencia (1973). In: MARTINS, Carlos Eduardo (org.). **América Latina, dependencia y globalización**. Bogotá: CLACSO y Siglo del Hombre Editores, 2008

MARINI, Ruy Mauro. **Dos momentos en la integración latino-americana, [s. l.]:** 1993 (mimeogr.).

MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. **A ideologia alemã**. São Paulo: Expressão Popular, 2009. 128 p. Tradução de Álvaro Pina.

MENDES, Luiz Henrique *et al.* A Saga da JBS. **Valor Econômico**. 2017. Disponível em: <https://www.valor.com.br/especial/jbs>. Acesso em: 08 ago. 2018

NAISHTAT, Silvia. JBS, el matarife que llegó a número uno del mundo. **Clarín**. Buenos Aires. 28 maio 2017. Disponível em: <http://clar.in/2rahc9l>. Acesso em: 12 jan. 2019.

OTC MARKETS. **Stock Screener: JBSAY**. Nova Iorque. 2019. Disponível em: <https://www.otcmarkets.com/stock/jbsay/overview>. Acesso em: 05 jan. 2019

OTRO AVANCE de un frigorífico brasileño. **Clarín**. Buenos Aires. 10 maio 2007. Disponível em: https://www.clarin.com/ediciones-antteriores/avance-frigorifico-brasileno_0_BJD2g-kRKL.html. Acesso em: 12 jan. 2019

PALMISANO, Tomás. El agronegocio sojero en Argentina: modelo extractivo en los mundos rurales. **Revista Economía**. Buenos Aires, Vol. 68, N.º 107 (maio 2016), p.13–33

QUÉ PASA: Integración vertical. **La Nación**. Buenos Aires. 10 maio 2007. Disponível em: <https://www.lanacion.com.ar/economia/que-pasa-nid907350>. Acesso em: 03 abr. 2019.

RAFFESTIN, Claude. **Por uma geografia do poder**. Tradução de Maria Cecília França. São Paulo: Ática, 1993.

RATZEL, Friedrich. Geografia do Homem (Antropogeografia). In: MORAES, Antônio Carlos Robert (Org.); FERNANDES, Florestan (Coord.). **Ratzel** (Coleção Grandes Cientistas Sociais). Editora Ática S.A.: São Paulo, 1990. p.32-107

ROCHA, Daniela Cristina Comin. **INTERNACIONALIZAÇÃO DE EMPRESAS, ESTADO E DESENVOLVIMENTO**: internacionalização das empresas brasileiras na América do Sul (2003-2014). 2018. 361 f. Tese (Doutorado) - Curso de Ciências Sociais, Unesp, Araraquara, 2018

SAMORA, Roberto. JBS-Friboi compra mais um frigorífico na Argentina por US20 mi. **O Globo**. São Paulo. 04 out. 2007. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/economia/jbs-friboi-compra-mais-um-frigorifico-na-argentina-por-us20-mi-4150267>. Acesso em: 13 jan. 2019

SANTOS, Milton. **Por uma Geografia Nova**: Da crítica da Geografia a uma Geografia Crítica. 6ª Edição. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2004.

SANTOS, Milton. **O Espaço Dividido**: Os Dois Circuitos da Economia Urbana dos Países Subdesenvolvidos. 2ª Edição. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2008.

SCIOLI exime de impuestos a Swift por cinco años. **Clarín. Buenos Aires. 14 abril 2012. Disponível em: https://www.clarin.com/empresas_y_negocios/Scioli-exime-impuestos-Swift-anos_0_rkwLvNHnPXI.html. Acesso em: 12 jan. 2019**

SICGBA, Sindicato de Trabajadores de La Industria de La Carne y Sus Derivados del Gran Buenos Aires y Zona Sur de La Provincia de Buenos Aires. **Carne menos 20**: El cierre de frigoríficos. 2010. Disponível em: <http://www.sicgba.org/index.php?page=novedades&offset=670>. Acesso em: 5 mar. 2019.

SOUZA, Angelita Matos. **BNDES, campeões nacionais, expansionismo e integração regional**. Rio Claro, SP: UNESP, 2012.

SWIFT celebró sus 100 años con inversiones. **La Nación**. Buenos Aires. 05 nov. 2007. Disponível em: <https://www.lanacion.com.ar/959343-swift-celebro-sus-100-anos-con-inversiones>. Acesso em: 13 jan. 2019.

SWIFT no vende ni abre. **Página 12** Buenos Aires, 2012. Disponível em: <https://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-185939-2012-01-21.html>. Acesso em: 06 abr. 2019

SWIFT ARGENTINA. **Historia de Swift**. 2018. Disponível em: <http://sitio.swift-com.ar/empresa.html>. Acesso em: 21 ago. 2018.

TEUBAL, Miguel., PALMISANO, Tomás. **El conflicto agrario en la Argentina (2008/2010)**: sojización vs. agricultura familiar de alimentos. Porto de Galinhas: VIII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural. 2010.

VARISE, Franco. Swift Armour compró la marca de carnes Cabañas La Lilas. **La Nación**. Buenos Aires. 16 abr. 2002. Disponível em: <https://www.lanacion.com.ar/economia/swift-armour-compro-la-marca-de-carnes-cabanas-la-lilas-nid389040>. Acesso em: 31 jan. 2019.

VAZ, Tatiana. As 19 empresas brasileiras entre as maiores do mundo em 2016. **Revista Exame**. São Paulo. 2016. Disponível em <https://exame.abril.com.br/negocios/as-19-empresas-brasileiras-entre-as-maiores-do-mundo.html>. Acesso em: 21 mar. 2019

VEJA 8 situações em que os donos da JBS usaram a corrupção para obter vantagens. **G1**. São Paulo. 2017. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/negocios/noticia/veja-8-situacoes-em-que-os-donos-da-jbs-usaram-a-corrupcao-para-obter-vantagens.ghtml>. Acesso em: 03 jan. 2019.

VIANA, Júlio. Quem é a JBS: saiba quais são as marcas que fazem parte do grupo. **Revista Galileu**. São Paulo. 2017. Disponível em <https://revistagalileu.globo.com/sociedade/noticia/2017/05/quem-e-jbs-saiba-quais-sao-marcas-que-fazem-parte-do-grupo.html>. Acesso em: 21 mar. 2019