

---

## Cadenas Globales de Valor, centralización y financiarización del capital: las empresas transnacionales brasileñas en el capitalismo contemporáneo. El caso del frigorífico JBS

---

*Dario Clemente*

IEALC-UBA/CONICET

dclemente.cbta@gmail.com

Global Value Chains, Centralization and Financialization of Capital: Brazilian Transnational Corporations in Contemporary Capitalism. The case of JBS meat company

Cadeias Globais de Valor, centralização e financeirização do capital: as empresas transnacionais brasileiras no capitalismo contemporâneo. O caso do frigorífico JBS

Fecha de recepción: 21 de diciembre de 2022

Fecha de aprobación: 30 de mayo de 2023

### Resumen

Este artículo analiza la emergencia de empresas transnacionales brasileñas durante el período 2003-2018, en relación a la restructuración del capitalismo global registrada durante las últimas décadas y caracterizada por la internacionalización de la producción y el desarrollo de las Cadenas Globales de Valor; la concentración y centralización del capital; y la financiarización de la economía y de las empresas no financieras. A partir del análisis de la trayectoria del frigorífico JBS, ilustramos cómo estas dimensiones del proceso de "mundialización del capital" han transformado la inserción dependiente de la semiperiferia latinoamericana en el mercado mundial y evaluamos la gravitación del fenómeno de la internacionalización de los "Campeones Nacionales" brasileños en el marco de la "centralización desconcentrada" del capital a escala global, así como su relevancia en fomentar el desarrollo en un sentido integral.

**Palabras clave:** Brasil; Cadenas Globales de Valor; Campeones Nacionales; JBS; desarrollo

### **Abstract**

This article analyzes the emergence of Brazilian transnational corporations during the 2003-2018 period in relation to the restructuring of global capitalism occurred through the last decades, a process characterized by the internationalization of production and the development of Global Value Chains; the concentration and centralization of capital; and the financialization of the economy and of non-financial firms. Drawing on the case of the meat company JBS, it shows how these dimensions of the "mundialization of capital" have transformed the dependent insertion of the Latin American semi-periphery in the world market. It also evaluates the gravitation of the phenomenon of the internationalization of the Brazilian "National Champions" firms as a consequence of the "deconcentrated centralization" of capital on a global scale, as well as its relevance in fostering development in an integral sense.

**Keywords:** Brazil; Global Value Chains; National Champions; JBS; development

### **Resumo**

Este artigo analisa a emergência das empresas transnacionais brasileiras durante o período 2003-2018, em relação à reestruturação do capitalismo global registrada nas últimas décadas e caracterizada pela internacionalização da produção e pelo desenvolvimento das Cadeias Globais de Valor; a concentração e centralização do capital; e a financeirização da economia e das empresas não financeiras. A partir da análise da trajetória da empresa JBS, ilustramos como estas dimensões do processo de "mundialização do capital" transformaram a inserção dependente da semiperiferia latino-americana no mercado mundial e avaliamos a gravitação do fenómeno da internacionalização dos "Campeões Nacionais" brasileiros no quadro da "centralização desconcentrada" do capital à escala global, bem como a sua relevância na promoção do desenvolvimento num sentido integral.

**Palavras-chave:** Brasil; Cadeias Globais de Valor; Campeões Nacionais; JBS, desenvolvimento

## Introducción

Este artículo analiza la emergencia de empresas transnacionales brasileñas líderes –conocidas como “Campeones Nacionales”<sup>1</sup>– durante el período 2003-2018, en relación a la restructuración del capitalismo global denominada “mundialización del capital”, caracterizada por la internacionalización de la producción y el desarrollo de las Cadenas Globales de Valor (CGV); la concentración y centralización del capital; y la financiarización de la economía y de las empresas no financieras. En la primera sección, caracterizamos el capitalismo contemporáneo presentando, de forma general, el fenómeno de la mundialización del capital y sus consecuencias para Brasil en las últimas décadas, centrándonos en la mundialización de la producción y el desarrollo de las CGV. Analizamos cómo, en el caso brasileño, su inserción subalterna y dependiente redundó en un proceso de desindustrialización y reprimarización económica, estableciendo nuevas relaciones de dependencia con el continente asiático.

En el segundo apartado reconstruimos cómo la mundialización de la producción se acompañó de una tendencia creciente a la concentración y centralización del capital, el incremento de las dimensiones de las firmas y una transferencia del escenario de la competencia del nivel nacional al global, conformando una situación de competencia oligopólica en varios sectores. En este marco, consideramos la integración de la semiperiferia al movimiento de “centralización desconcentrada” del capital a escala mundial, reconstruyendo el caso específico de Brasil.

En la tercera sección, evaluamos la gravitación del fenómeno de la financiarización de la economía y de las empresas no financieras sobre el proceso de internacionalización de los Campeones Nacionales, mostrando semejanzas y diferencias con respecto al comportamiento de las firmas de los países centrales. Analizamos el proceso de financiarización “precoz” que se dio en el caso brasileño y la debilidad del mercado local de capitales, subrayando la importancia de la intervención estatal para la creación de instrumentos para la capitalización de las empresas transnacionales brasileñas.

En la cuarta y última sección analizamos la trayectoria de internacionalización de la empresa cárnica brasileña JBS a la luz de las múltiples dimensiones de la mundialización del capital y su significación para la periferia latinoamericana.

---

1- Definición acuñada por la prensa brasileña para caracterizar las principales ETN brasileñas, percibidas como “representantes” del país en el mercado global y portadoras del “interés nacional”. A pesar de la falta de coincidencia de género entre el término “Campeón” –masculino– y “empresa” o “firma” –femeninos–, optamos por mantener la definición de “Campeones Nacionales” en masculino, ya que es la forma con la cual se ha popularizado el término en los medios y en la literatura especializada, del original en portugués *campeões nacionais*.

## 1. Brasil en el capitalismo contemporáneo: Cadenas Globales de Valor y condición periférica

En el proceso de *mundialización* del capital, al que asistimos desde fines de la década de 1970, la valorización financiera constituye el patrón de acumulación por excelencia, y desplaza a la industria y a la racionalidad productiva como eje de la reproducción capitalista (Basualdo, 2001). Sin embargo, diferenciándonos de aquellos abordajes que conciben la “financia” en oposición a las actividades productivas (cfr. Chesnais, 1996), optamos por una visión que considera lo financiero como un nivel necesario para el sistema capitalista, jerarquizando los “terrenos de la mundialización” en favor de la internacionalización productiva, que alimenta a su vez la financiarización y produce la liberalización comercial (Katz, 2011; Lapavitsas, 2016; Smith, 2010).

En efecto, este aumento exponencial de la movilidad internacional del capital tuvo, entre sus consecuencias principales, la organización de los grupos industriales en empresas-redes y la integración horizontal o vertical de estas por medio de la Inversión Extranjera Directa (en adelante, IED), la interpenetración de los diferentes capitales por medio de fusiones y el surgimiento de oligopolios mundiales (Sposito y Santos, 2012). Lo anterior provocó también una diversificación de las estrategias expansivas que emprenden las empresas transnacionales (ETN) apuntando a la multifuncionalidad (Sposito y Santos, 2012). Corrêa (1991) distingue tres estrategias principales: la *concentración horizontal*, es decir, la adquisición e implantación de nuevas filiales en la misma industria en diferentes países, con fines productivos (integración horizontal productiva) o comerciales (integración horizontal comercial); la *concentración vertical*, es decir, la adquisición e implantación de unidades productivas “para adelante” (comercialización, distribución) y “para atrás” (materias primas, suministros) en la cadena de valor propia de su sector; y, por último, la *conglomeración*, es decir, la constitución de nuevas actividades sin ser parte de la misma industria, para diversificar los negocios y aumentar la rentabilidad.

Estas estrategias se desarrollan en el marco de la internacionalización de la producción y el desarrollo de las CGV<sup>22</sup>, es decir, una división de la produc-

---

2- Términos alternativos al de Cadenas Globales de Valor (CGV) son el de Redes Productivas Globales, Global Supply Chains, noción más cercana al lenguaje empresarial, o Global Commodity Chains, derivado de los primeros estudios de Hopkins y Wallerstein (1986) y crítico con el concepto neoclásico de “valor” y “valor agregado”. Aquí optamos por usar el término CGV porque es el más difuso en la literatura especializada y porque visibiliza la posición clave ocupada por el valor –su creación, su apropiación– en el circuito mundial de la producción.

ción en tareas específicas que se pueden realizar en varias unidades productivas de diferentes países (Carneiro, 2015, p. 7 Santarcángelo *et al.*, 2017). Esto significó el nacimiento de un modelo de redes productivas de alcance global, en el cual las ETN son los actores principales y sus casas matrices organizan, por medio de la IED, la producción en sus filiales (deslocalización o *offshoring*) o, al contrario, subcontratan la realización de piezas a una vasta cadena de proveedores (subcontratación o *arm's lenght outsourcing*) (Milberg *et al.*, 2014).

La literatura crítica ha llamado la atención sobre el fundamento último de esta expansión global: por medio del "arbitraje global del trabajo" (Santarcángelo *et al.*, 2017; Smith, 2010), las ETN buscan y obtienen enormes ganancias gracias al diferencial salarial que hay entre la fuerza de trabajo del centro y de la periferia y, en segundo lugar, buscan acceso a recursos naturales más baratos y abundantes. Esta extracción de riqueza toma la forma de flujos dinerarios que se direccionan hacia las sedes centrales de las ETN bajo la forma de la repatriación de ganancias, en el caso de la IED, o como mecanismo interno a la transacción comercial, en el caso de la subcontratación (Smith, 2010).

Esta búsqueda de rentabilidad fundada en la expansión geográfica ha sido traducida en el *mainstream* económico por medio de los conceptos de *cadena de valor* y de *agregación de valor*, los cuales permiten, además, considerar en el mismo modelo la subcontratación y la deslocalización. En efecto, la mundialización de la producción se basa en la localización de las tareas para producir bienes o servicios en los países donde su costo sea más bajo (Carneiro, 2015, p. 7 en Santarcángelo *et al.*, 2017). La secuencia toma el nombre de *Cadena Global de Valor* (Milberg y Winkler, 2013) debido a que cada tarea agregaría parte del valor (precio) total de los bienes producidos. Esta secuencia está dirigida por las ETN, que compiten por insertarse eficazmente en las CGV y lograr una posición dominante que les permita dirigir las.

Así, las economías más prósperas serían aquellas que logran incorporar en su industria tareas productivas más complejas (con mayor valor agregado) e importar los insumos menos elaborados (con menor valor agregado), es decir aumentar la "especialización vertical" de su industria, o el contenido importado de sus exportaciones, en vista a establecer, en un segundo momento, ventajas competitivas dinámicas con mayor agregación de valor (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo [UNCTAD], 2013; Milberg *et al.*, 2014). La llegada a este nuevo estadio –por medio de un exitoso movimiento de *upgrade* industrial– permitiría alcanzar la situación de los países centrales, donde el nivel de especialización vertical aumenta nuevamente por el alto comercio de bienes intermedios entre

economías desarrolladas y la importación de insumos menos elaborados (de menor valor agregado) de la periferia.

Esto habría conllevado la obsolescencia de políticas económicas orientadas al “desarrollo horizontal” de la industria y al aumento del peso de la misma en el PBI o en las exportaciones, en favor de una estrategia articulada de inserción en las CGV y de especialización en tareas de mayor valor agregado (Gereffi, 1994). Esta nueva estrategia solo se podría fundar en una nueva relación con las ETN líderes, ya que para las empresas proveedoras de los países en desarrollo se vuelve imprescindible conectarse estrechamente y “regatear” con ellas (Milberg *et al.*, 2014, p. 170). Este modelo contrastaría, así, con todas las estrategias estatistas del pasado. No se trataría ya de especializarse en nuevos productos terminados de exportación, sino de internalizar la mayor cantidad de tareas posible, aumentando productividad y competitividad exportadora, manteniendo una política de libre comercio que garantice la importación y exportación de insumos y productos (Milberg *et al.*, 2014).

Estas ideas han sido criticadas, sobre todo en lo que refiere a la noción de desarrollo y a las estrategias que prescribe para la periferia. En particular, los críticos del enfoque de CGV han criticado el enfoque *win-win* que no registra la disparidad estructural en la división internacional del trabajo, ni los numerosos conflictos de interés entre los actores que integran las CGV, ni entre los Estados (Santarcángelo *et al.*, 2017). En particular, este enfoque parece naturalizar la enorme diferencia del precio de la mano de obra en el mundo. Mientras que las ETN líderes cosechan rentabilidades inéditas, el efecto sobre las condiciones de vida de los trabajadores es segmentado.

Por otra parte, la distinción entre zonas céntricas y zonas periféricas es borrada discursivamente, y todos los países aparecen como igualmente capaces de realizar un *upgrade*. Este modelo pasa por alto determinantes fundamentales de la dependencia, tales como el disciplinamiento salarial; la elevada elasticidad de las importaciones vinculada a la debilidad de la producción local; la dependencia tecnológica y la extranjerización de la industria nacional, lo que implica una descapitalización constante bajo la forma de remisión de utilidades y pago de patentes; la debilidad de las divisas de los países periféricos y el alto costo de financiación de su deuda pública; las enormes dificultades en “escalar” el valor agregado localmente.

En este sentido, la inserción de Brasil en la nueva división internacional del trabajo ha sido subalterna y dependiente, en continuidad con décadas anteriores. En efecto, Brasil compartió el destino de muchas economías periféricas que se “suben” a las CGV desde una posición de desarrollo industrial relativo: en ausencia de un salto suficiente en el contenido tecnológico y de valor agregado de los insumos producidos, el aumento parcial de la

participación en las cadenas provoca la reducción del perfil productivo y su especialización regresiva (Santarcangelo *et al.*, 2017). Así, mientras que las exportaciones agroindustriales brasileñas crecían en la primera década de 2000 a un ritmo récord, las exportaciones de manufacturas se reducían en cantidad y alcance geográfico, ya que fracasaba también la estrategia de lograr que las ETN líderes reubicaran en Brasil nudos de industrialización importantes en sus cadenas de valor, y transformasen así al país en proveedor manufacturero importante de los países centrales (Cerqueira, 2014; Novoa Garzon, 2009).

Lo anterior se confirma cuando se observa la evolución del comercio de Brasil con China y con Sudamérica. Mientras que en los últimos veinte años Brasil pasó a importar productos con creciente contenido tecnológico desde China (Milberg *et al.*, 2014), sus manufacturas de mayor valor agregado siguen siendo destinadas principalmente a la región Sudamericana y a otras zonas periféricas, mientras que sus exportaciones a China son principalmente *commodities*. Así, la fase global que estamos analizando implicó, para la región sudamericana, una reestructuración de la relación centro-periferia, que involucró una profundización de los procesos de desindustrialización y reprimarización, así como nuevas relaciones de dependencia con el continente asiático.

En cuanto a las ETN con una posición dominante en el mercado doméstico, la llegada masiva de IED a partir de la década de 1990 no se tradujo en nuevas inversiones en capital fijo, sino en la compra de empresas existentes, redundando en un proceso de desnacionalización y concentración de la oferta. Esto se debe a que los flujos de IED se orientaron a los rubros de servicios y comercio, sin efectos positivos sobre las exportaciones o la formación de capital fijo (Sposito y Santos, 2012). Así, este proceso de inserción subalterna en la mundialización otorgó a las ETN de los países centrales un gran poder sobre la economía local. De esta forma, se producía un crecimiento de la gravitación del mercado externo en el mercado interno, por medio de la IED, pero también en términos de aumento de las importaciones y exportaciones y de la IED hacia afuera. Al mismo tiempo, este proceso de reestructuración de la economía brasileña provocó, indirectamente, un aumento de la productividad y competitividad de las empresas locales que sobrevivieron a las nuevas condiciones de competencia (Chudnovsky y López, 2000; Lacerda, 1998; Santiso, 2008).

La expansión internacional de las empresas brasileñas ganó un impulso inédito. Si en una primera fase, identificada en la década de 1980, numerosas firmas aumentaron las exportaciones e iniciaron un proceso de internacionalización con miras al mercado interno (Canuto *et al.*, 1997; Sposito

y Santos, 2012); a partir de la década de 1990, en cambio, la internacionalización se transformó en una estrategia permanente de sobrevivencia frente, no solo a la estrechez del mercado interno, sino también a la penetración de las ETN extranjeras, cuya presencia se volvió dominante en los sectores de mayor valor agregado (Iglesias y da Motta Veiga, 2002). Las nuevas ETN brasileñas buscaron hacerse de activos extranjeros para acceder a capital más barato y la IED productiva se concentró sectorialmente en la industria automóvil, metalmecánica, textil y acerera (Sposito y Santos, 2012), mientras que geográficamente tenía a Sudamérica como “espacio privilegiado” de expansión (Cerqueira, 2014), en particular en la Argentina.

Así, los efectos combinados de la mundialización empujaron hacia fin del siglo pasado las grandes empresas brasileñas a internacionalizarse gradualmente y a desarrollar una estrategia global que, como veremos, las llevó a sumarse al movimiento de centralización mundial del capital y a la creación global de valor, localizada tanto en la periferia como en el centro (Sposito y Santos, 2012).

## 2. La “centralización desconcentrada” del capital y la semiperiferia latinoamericana

La mundialización de la producción se acompañó de una tendencia creciente a la acumulación, concentración y centralización del capital. El aumento de la escala productiva y la necesidad de gobernar las CGV incentivó el incremento de las dimensiones de las firmas, lo cual ha producido, a su vez, un traslado del escenario de la competencia del nivel nacional (o regional) al nivel global (Katz, 2011).

En este sentido, la dinámica propia de la acumulación capitalista conlleva un aumento del tamaño y de los negocios de las empresas. A medida que se acumula capital, el excedente obtenido se reinvierte en nuevos medios de producción para dar inicio a un nuevo ciclo de acumulación y generar, así, un excedente mayor. Esto redundó en un proceso de *concentración* de los medios de producción y del control sobre la fuerza de trabajo, además de una ampliación de la extracción de plusvalía del proceso productivo (Sposito y Santos, 2012). Por otro lado, el control de varios capitales individuales (empresas) ya formados en las manos de un solo capitalista (o grupo), por medio de compras o fusiones (IED), toma el nombre de *centralización del capital*. A diferencia de la acumulación y de la concentración, esta reconfiguración de la propiedad no crea nueva riqueza social, sino que se limita a alterar los capitales ya existentes. Su efecto sobre el mercado –*consolidación*– es la transformación de numerosos pequeños capitales en una cantidad consid-

erablemente menor de grandes capitales.

En efecto, la absorción de otros capitales (centralización) permite aumentar las ganancias por medio de economías de escala y el recorte de costos. Esta estrategia impulsada por las ETN no se circunscribe a las fronteras nacionales, sino que se realiza a escala global; y redundante en la formación de oligopolios o monopolios. Sin embargo, la existencia de oligopolios no es sinónimo de desaparición de la competencia (Harvey, 2014). La relación entre centralización y competencia se puede describir, más bien, como una unidad contradictoria, ya que la dinámica competitiva es co-constitutiva del capitalismo, y lo que varía en cada época de desarrollo del capitalismo a nivel mundial es la proporción en la cual esta relación se presenta, dependiendo –entre otras cosas– de la intervención del Estado. Si en la década de 1990, la competencia internacional se vio estimulada por la liberalización comercial, más recientemente se han observado fuertes tendencias al oligopolio o monopolio (Harvey, 2014), las cuales conviven con la reproducción de la competencia en otros niveles. Por ejemplo, frente a una centralización extrema, oligopólica, en el segmento “alto” de ETN que lideran las CGV “dirigidas por el comprador”, se desencadena una competencia despiadada en la base de sus proveedores, basada en bajos costos de producción. Las ETN mantienen con estos proveedores, dispersos entre varias periferias, una relación de tipo *monopsonico*<sup>33</sup>, basada en la subcontratación, donde prima el “monopolio del comprador” (Harvey, 2014).

Sin embargo, a esta concentración y centralización *vertical*, se suma una de tipo *horizontal*, o geográfico. Esta reorganización espacial y una nueva gravitación de la periferia y semiperiferia en el movimiento global de centralización del capital ha permitido el surgimiento, en las últimas dos décadas, de ETN/monopolios de la periferia, fenómeno que configura una “centralización desconcentrada” del capital (Sposito y Santos, 2012), es decir, un proceso de centralización que no tiene un solo centro geográfico sino varios<sup>44</sup>. La existencia de ETN de la periferia reitera, además, otro eje vertical de la centralización ya que, como vimos, la competencia aumenta a escala global, con nuevos actores y mercados, y disminuye a escala nacional y regional, al compás del aumento de poder de mercado de estas nuevas empresas.

En las últimas décadas, el proceso de concentración y centralización de

**3-** Mercado monopólico por el lado de la empresa compradora, la cual puede fijar los precios de los bienes y servicios demandados a los productores. Ejemplos de monopsonios son la relación que algunas ETN como Walmart o Apple mantienen con sus proveedores (Harvey, 2014).

**4-** Una consecuencia es la creación de nuevos centros y nuevas periferias económicas a nivel global, aunque su relación con una redistribución equiparable de “poder” a nivel geopolítico tiene que ser evaluada cautamente.

capitales se profundizó y globalizó, involucrando por primera vez en su movimiento centrípeta a las empresas locales de países como Brasil. Para la década de 2000 se consolidó en Brasil una nueva orientación de política industrial favorable a la concentración y centralización del capital en el mercado interno, que buscó favorecer la participación internacional de sus ETN. En particular, en el caso brasileño se mantenía la problemática clásica de la escasez de formación (concentración) del capital como componente específico de una economía periférica (Katz, 2018), algo que históricamente el Estado intentó contrarrestar por medio de la acción del Banco Nacional de Desarrollo Económico (BNDES), cuya función principal –en ausencia de un mercado de capitales privado sólido– ha sido el financiamiento de la formación de capital a tasas beneficiosas. A partir del cambio de gobierno en 2023, el banco recuperó un rol clave, garantizando a las ETN brasileñas apalancamiento financiero para su expansión externa y apoyando la “consolidación” del mercado interno, financiando fusiones y adquisiciones con el fin de crear grandes grupos económicos (Cerqueira, 2014).

Esta nueva disponibilidad de varios organismos estatales para favorecer la centralización del capital en el mercado doméstico adhiere a los preceptos de la teoría de las CGV, cuya recomendación principal es desarrollar monopolios y barreras de entrada en nudos cruciales de las CGV, de forma tal de disminuir la competencia y capturar una cuota mayor del excedente allí generado (Santarcángelo et al., 2017). Según esta línea, las rentas extraordinarias que los nuevos monopolios o empresas líderes brasileños extraerían del mercado interno, por medio del control centralizado de las CGV locales, les permitiría desempeñarse de forma exitosa, también, en la esfera global. De este modo, la participación de las semiperiferias en el proceso global de centralización del capital por medio de “sus” ETN produce, a su vez, un movimiento de concentración de los propios mercados locales.

Esto, a su vez, redundó en la concentración y centralización del mercado regional sudamericano, entendido como un mercado interno ampliado para las ETN brasileñas (Clemente, 2017; 2021). Esta concentración a nivel local debe leerse como pieza de una estrategia de integración vertical y horizontal de las ETN brasileñas para construir posiciones competitivas a nivel global. En este sentido, la estrategia empleada por las principales ETN brasileñas habría sido parcialmente exitosa, ya que varias empresas lograron insertarse en segmentos económicos relevantes del mercado global, donde se desarrolla una competencia ajustada. Se trata del caso de las empresas VALE (minería), Gerdau (siderúrgica), Embraer (aviación), Odebrecht, Votorantim, Camargo Correa, Andrade Gutierrez, Queiroz Galvão (construcción), JBS-Friboi, Marfrig, Brasil Foods (procesamiento de carne), Itaú-Unibanco, Banco do

Brasil (bancario), Weg (turbinas eléctricas), Gol (aerolíneas), Marcopolo (automotriz), Oi (telecomunicaciones), CSN (siderúrgica), Natura (cosméticos), Petrobras (petróleo y derivados) y AMBEV-INBEV (bebidas).

No obstante, hay que señalar dos aristas importantes de la reciente llegada de ETN o Campeones Nacionales brasileños a la competencia oligopólica a nivel mundial. En primer lugar, las estrategias de integración horizontal o vertical orientadas a la internacionalización requieren de una articulación creciente que responda a objetivos globales de las ETN. Sin embargo, en la mayoría de las ETN brasileñas dominan las estrategias multidomésticas (Sposito y Santos, 2012), es decir que el alcance geográfico de sus actividades queda confinado al nivel regional o birregional, no global. En segundo lugar, la inserción de la economía brasileña en el mercado global es dependiente, lo cual se refleja en el tipo dominante de ETN que se internacionalizaron y en los sectores en los cuales se especializaron: materias primas (petróleo, minería, carne) y derivados (acero, cemento).

En definitiva, la integración subordinada de la economía brasileña al movimiento global de “centralización desconcentrada” del capital produjo resultados disonantes. Por un lado, la dinámica de concentración y centralización del capital propulsó las ETN Campeones Nacionales competitivas a nivel global. Por el otro, la naturaleza dependiente de la relación de Brasil con el mercado global, el carácter extranjerizado y poco industrializado de su estructura económica y la dirección reprimarizadora de la demanda mundial, ha influenciado el proceso cuantitativamente –impidiendo que se desarrollaran más ETN– y cualitativamente –obturando la posibilidad de desarrollar competidoras globales en segmentos de mayor contenido tecnológico–.

### **3. Financiarización de la economía en el capitalismo periférico: el caso de Brasil y los “Campeones Nacionales”**

Otro elemento definitorio del proceso de mundialización del capital ha sido el fenómeno de la *financiarización*. Con este término se entiende la gradual liberalización de los mercados financieros a partir de la década de 1970, así como el crecimiento exponencial de los intercambios financieros por sobre el de productos y servicios (Lapavitsas, 2016). Si bien se registran varias oleadas de financiarización en la historia del capitalismo, la más reciente se diferencia por la inusitada movilidad geográfica del capital que los avances tecnológicos e informacionales han posibilitado (Harvey, 2014, p. 177).

La financiarización de las empresas no financieras ha sido decisiva en el comportamiento de las ETN en el capitalismo contemporáneo. Las ETN han derivado una cuota creciente de sus ganancias hacia negocios financieros,

pues generan rentabilidades mayores con respecto a la inversión productiva (Basualdo, 2013). El resultado es la generalización de una forma de gestión corporativa orientada a la rentabilidad accionaria y a la producción de dividendos, que permite a estas firmas emitir deuda propia, con un costo de financiación más bajo que el del sistema bancario. En este sentido, la financiarización de las empresas no financieras es un fenómeno estrechamente vinculado a las dos dimensiones principales de la mundialización del capital: la segmentación mundial de la producción que lleva al desarrollo de las CGV y la creación de oligopolios mundiales en los principales mercados.

En primer lugar, los ahorros de las ETN por medio de la subcontratación/deslocalización permiten apuntalar una competencia cada vez más cerrada en los mercados de consumo, y también liberar fondos para la especulación financiera (Smith, 2010). El vínculo profundo entre mundialización de la producción y financiarización queda reflejado en este dato: en los últimos veinte años, frente a un aumento exponencial de las ganancias de las ETN, la tasa de reinversión cayó de forma significativa. La mayor parte de esa masa dineraria extra se reorientó crecientemente a las aplicaciones financieras, fenómeno que debe leerse en el marco de un alza fenomenal del valor accionario de las empresas. En particular, con la llamada "revolución del valor accionario" (*shareholder value revolution*) de la década de 1980, se consolidaron mecanismos como la distribución de dividendos, el pago de los directivos con paquetes accionarios y la recompra de acciones de las propias empresas, lo cual ha desplazado gradualmente el poder de los gerentes en favor de los accionistas y la centralidad de las inversiones de largo plazo costeadas por las ganancias de la empresa en favor de la realización de valor a corto plazo (Milberg y Winkler, 2013).

De este modo, la nueva lógica financiera de las ETN y las estrategias de subcontratación/deslocalización se refuerzan mutuamente, con un efecto directo sobre la organización de las CGV, alentando el modelo de especialización vertical. En definitiva, las "consideraciones financieras" –la cotización de mercado– dirigen las decisiones sobre las empresas. Las firmas se enfocan en hacer una cosa bien, lo que suele ser determinado por "la bolsa" (Davis, 2009, como se cita en Milberg y Winkler, 2013, p. 216, traducción propia). Lo anterior redundaba en un movimiento de centralización del capital y formación de monopolios cuando se toma en consideración que las capacidades financieras se constituyen en generadoras de barreras a la entrada. Este vínculo es reforzado por el protagonismo de operaciones de fusión y adquisición (M&A por su sigla en inglés), cuyo auge –sobre todo hasta la crisis de 2008– se erigía en otro indicador del nivel creciente de financiarización de las empresas, siendo además que un número creciente de estas

era realizado por medio del apalancamiento, o endeudamiento, financiero (Milberg y Winkler, 2013). En efecto, la absorción de empresas competidoras tiene un efecto inmediato sobre el valor accionario de las firmas, que aumentan su capacidad de generar ganancias sin realizar inversiones productivas y contraer nueva deuda.

La cuestión de la financiarización en el caso brasileño tiene varias aristas que condicionan de forma diferenciada la conducta de las ETN “nacionales”. En un sentido más general, Brasil puede considerarse como una “vanguardia” de la financiarización entre los países periféricos, ya que desde la década de 1970 empresas y bancos optan por la tenencia de activos financieros por sobre de las inversiones productivas (Braga Souza, 1985), en un proceso de “financiarización precoz”, ausente en otros países no desarrollados (Bruno y Caffé, 2015; Lavinás, Araújo y Bruno, 2017). Sin embargo, Brasil no cuenta con un mercado privado de capitales extenso comparable al de los países centrales. Así, la tercera de las tendencias estructurales de la financiarización identificadas por Lapavitsas (2016) –es decir la financiarización de las empresas productivas– se da solo parcialmente en el mercado local. Desde el punto de vista de la internacionalización, este escenario empuja las empresas a endeudarse en el exterior, donde las tasas de interés son menores, y los mercados de capitales más desarrollados. Como hemos visto, esto impulsó al Estado brasileño a incentivar la formación de capitales y otorgar financiamiento barato para remplazar la escasa oferta privada, a través del BNDES y de fondos de pensión (Soares Caramuru, 2017), pero también por medio de la creación del segmento del *Novo Mercado* en la Bolsa de San Pablo, que incentivó la consolidación del mercado local de capitales. Entre los efectos principales, se transformaron la estructura de la propiedad y la dirección de las mayores empresas brasileñas, con un aumento de la presencia de inversores institucionales (fondos de pensión, fondos de inversión etc.) y de los bancos, tanto brasileños como extranjeros (Actis, 2015).

El carácter realmente global de los mercados financieros, así como de las estrategias de los principales Campeones Nacionales, despertó críticas acerca de la oportunidad de la intervención del Estado en estimular la financiarización de las ETN como paso necesario para su internacionalización, ya que la mayoría ya contaba con amplias alternativas de financiamiento. Si, muchas veces, el financiamiento público hacia algunos “Campeones” podría considerarse innecesario, en otros casos este respaldo fue clave para su estrategia de expansión. De todas formas, en ambos casos el apoyo estatal, diversificado en sus formas, fue coherente con la intención general de sustentar la capitalización de las ETN brasileñas y su inserción competitiva en los mercados centrales y en sus plazas financieras, habilitándoles el acceso

a mejores calificaciones de riesgo y al crédito en moneda fuerte reservado a las empresas locales.

#### 4. Un estudio de caso: el frigorífico JBS

El frigorífico brasileño JBS es el mayor productor mundial de proteína animal y una de las principales corporaciones de alimentos (Guerrero, 2014). Su escalada a la cúspide mundial de la industria cárnica comenzó con la absorción de otros frigoríficos brasileños que estaban en crisis en la década de 1990 (Bordon, Anglo) y siguió con la compra de empresas extranjeras de carne bovina en Argentina (Swift-Armour en 2005), EE.UU. (Swift North América, Five Rivers Feeding, Smithfield) y Australia (Tasman, Australia Meat Holdings, Rockdale beef, Tatiara Meat, Primo Australia). A partir de 2012, JBS fue diversificando su producción en los segmentos de carne de aves y de cerdo, y adquirió nuevas empresas en el exterior (Pilgrim's Pride, Moy Park, la principal unidad de carne de cerdo de Cargill) y en Brasil (Frangosul, Seara, las unidades de aves de Tyson Foods), con el objetivo de exportar al mercado chino y otros mercados emergentes (MLA, 2017). A raíz de estas operaciones se convirtió, en 2015, en el mayor procesador de carne de pollo del mundo (INFOCAMPO, 13 de noviembre de 2015) y en el segundo de carne de cerdo (Wattagnet, 2020). Como consecuencia de una restructuración de sus negocios en 2016, la subsidiaria JBS Foods International B.V. (JBSFI) –con sede en los Países Bajos– pasó a controlar todas las actividades de JBS en el exterior y el negocio de aves en Brasil (Chain Reaction Research, 2017). Al mismo tiempo, una serie de escándalos empujó al *holding* que controla JBS a implementar un plan de desendeudamiento y desinversión, concentrado en la vuelta al *core business* del grupo, que implicó la venta de varias empresas del conglomerado, la reducción de su integración vertical y la restructuración corporativa (Dieguez, 2015; Mendes, 7 de julio de 2017).

La trayectoria de internacionalización de JBS se relaciona directamente con las dimensiones de la mundialización del capital que hemos desglosado en los apartados anteriores.

Con respecto a la internacionalización de la producción y el desarrollo de CGV, se puede observar que las cadenas que integra JBS parecen reunir las características de las cadenas destinadas al productor, donde escala, volumen y avances tecnológicos permiten obtener rentas diferenciales, tecnológicas u organizativas. En efecto, la actividad industrial –el procesamiento de carne– no es llevada a cabo por los proveedores de insumos, sino por la empresa misma, que se ubica en los anillos superiores de la cadena e integra parcialmente en sus actividades la cría y el engorde de los animales

(Lowe *et al.*, 2009). En efecto, la relación dominante con la base de la cadena de valor de la carne –tanto a nivel mundial como en Brasil– es de tipo monopsónico, ya que las ETN están conectadas con una extendida red de proveedores, productores agropecuarios de mediana y pequeña dimensión que crían los animales destinados a las empresas procesadoras de carne, las cuales fijan los precios (Sharma, 2018). Ahora bien, JBS se desempeña en sectores de bienes de consumo no durables –la industria cárnica–, donde la agregación de valor tiene límites, aunque la firma brasileña ha perseguido diferenciar su producción por medio de la adquisición de marcas de comida lista y derivados de la carne (piensos, cueros, productos de higiene y limpieza, colágeno) o del lanzamiento de campañas publicitarias que valoricen la carne no procesada como producto gourmet (Mendes, 7 de julio de 2017). A la vez, parte de la estrategia de la empresa ha sido profundizar la penetración en Australia, país con una fuerte reputación fitosanitaria y base de exportación hacia Singapur, Taiwán, Japón y China –con quien mantiene un acuerdo de libre comercio–, para participar del gran aumento de la demanda asiática de carne (The San Diego Union Tribune, 22 de noviembre de 2014) y disminuir el impacto de la cíclica imposición de restricciones fitosanitarias a las exportaciones de carne roja de Brasil, las cuales impiden el acceso a la mitad del mercado mundial, pero que no afectan a las subsidiarias de la empresa en Australia o EE.UU. (Sharma y Schlesinger, 2017). Con todo, esto dio pie a un proceso de internacionalización “al revés”, donde las filiales extranjeras de la empresa pasaron a competir directamente con sus unidades brasileñas, produciendo un efecto negativo sobre las exportaciones locales (Dieguez, 2015).

Con respecto a la tendencia a la concentración y centralización del capital en sectores específicos de la economía mundial, JBS se inserta en un mercado ultra concentrado como es el de la carne, el cual cuenta con previsión de crecimiento sostenido a futuro, causado por la demanda asiática y de los países “emergentes”. En este sector, en los últimos años JBS ha ocupado establemente las primeras posiciones del *ranking* mundial de empresas, y su trayectoria expansiva –basada en operaciones de M&A– ha favorecido, a su vez, la concentración y centralización del sector. En efecto, el sector a nivel mundial es un oligopolio, donde las tres ETN más importantes –JBS, Tyson y Cargill– superan por lejos a las otras competidoras por volumen de venta (Sharma y Schlesinger, 2017), situación que se repite en Brasil, donde, de los cinco grandes frigoríficos que existían a inicio del siglo, solo diez años después quedaban solo tres: Marfrig, JBS y Minerva (Caleman y Cunha, 2011). Así, el accionar de esta ETN es encuadrable en el movimiento de “centralización desconcentrada” del capital a escala mundial. En particular, la prim-

era fase de su consolidación como Campeón Nacional (1990-2007) estuvo caracterizada por la conquista de una posición dominante en el mercado local y regional, gracias a una secuela de adquisiciones de firmas competidoras, estrategia que continúa en la actualidad. Además, el éxito de la estrategia de concentración y centralización ha llevado al *holding* J&F que controla JBS a ensayar una estrategia de conglomeración y diferenciación de negocios a través de la creación de empresas *ex novo* o la compra de firmas ya establecidas en otros sectores. En efecto, para 2012 la familia Batista, fundadora de JBS, reunía bajo su control actividades en áreas tan dispares como la agropecuaria (Floresta Agropecuaria), papel y celulosa (Eldorado), bancos (Original), calzados (Alpargatas), lácteos (Vigor), telecomunicaciones (Canal Rural y Rádio Rural), productos y servicios agrícolas (J&F Oklahoma), energía térmica y eólica (Âmbar energía), biodiesel, productos de higiene y limpieza (Flora), además de embalajes metálicos (Dieguez, 2015).

Con respecto a la financiarización del capital, JBS atravesó un proceso de financiarización creciente, desde la realización de la primera Oferta Pública Inicial de la industria cárnica en Brasil en 2007 al armado pionero de un sector de la firma dedicado al llamado *hedging* –o cobertura del riesgo cambiario– (Mendes, 7 de julio de 2017), hasta el intento de transformar el Banco Original de prestamista agrícola en un banco de inversiones y en fondo de *equity* (Dieguez, 2015). JBS tiene ahora un modelo de gestión “moderno” y orientado por las *best practices* corporativas, cuenta con cotización en el segmento *Novo Mercado* de la bolsa de San Pablo y con una estructura empresarial que incluye una red internacional subsidiarias financieras –a menudo firmas *offshore*–. Esta orientación de JBS hacia la valorización financiera hizo que el precio de sus acciones aumentara constantemente en los últimos años (JBS, 2008). Al mismo tiempo, la financiarización como tendencia general del capitalismo ha impactado en la trayectoria expansiva de JBS desde el punto de vista de la función del apalancamiento financiero en las operaciones de M&A, conformando una estrategia de expansión basada mayormente en la compra de competidoras –o centralización– que en el llamado “crecimiento orgánico” –o concentración– es decir, el aumento del tamaño y de los negocios de las empresas ya poseídas. En este proceso, los préstamos del BNDES (Gruley y Kassai, 2013) y las inversiones de los fondos de pensión Petros y Funcef (Tognolli, 2019) han sido fundamentales, reemplazando, en más de una ocasión, a los mercados privados como proveedores de fondos, a tasas más ventajosas y en cantidad difícil de conseguir por otros canales. Aunque el nivel de endeudamiento alcanzado por JBS ha tenido, en ocasiones, efectos negativos sobre el valor bursátil de la empresa y ha llevado a frenar temporariamente el movimiento de M&A

(Agência Brasil, 2017), la opción principal frente al empeoramiento ocasional de los indicadores financieros sigue siendo la expansión indefinida, ya que las fusiones constituyen la forma más rápida y efectiva de mantener los rendimientos, a través del recorte de costos y sinergias que las mismas posibilitan. En este sentido, el plan de contingencia adoptado por la empresa a raíz de varios escándalos fue aparentemente exitoso, produciendo una recuperación bastante rápida de la facturación y del valor de las acciones de JBS (Freitas, 2017). Sobre todo, permitió reactivar el plan de traslado de JBS al exterior o, al menos, la desvinculación de JBSFI de la casa matriz. De esta forma, aprovechando también los cambios ocurridos en el BNDES después del alejamiento de Luciano Coutinho de la presidencia y el vencimiento en 2019 del acuerdo de accionistas que otorgaba al banco el poder de veto sobre “decisiones sensibles” de la compañía, podría concretarse un ejemplo extremo de “internacionalización defensiva”, donde la búsqueda en el exterior de condiciones mejores a las que ofrece el mercado interno por parte de una ETN brasileña sería remplazada, lisa y llanamente, por la transferencia del control de todos sus negocios afuera del país.

### Conclusiones

En este artículo analizamos el proceso de creación e internacionalización de ETN brasileñas en relación con la reestructuración del capitalismo global representada por la mundialización del capital. En primer lugar, caracterizamos a la internacionalización productiva. En este nuevo modelo, las ETN son los actores principales y organizan, por medio de CGV, su producción en filiales o empresas controladas o, al contrario, subcontratan la realización de piezas a una vasta cadena de proveedores. En el caso de Brasil, observamos que las condiciones de competencia en el mercado interno desde la apertura comercial de la década de 1990 han impulsado la internacionalización de las empresas locales como estrategia defensiva permanente frente a la avanzada de las ETN extranjeras, aunque esta habría tenido el efecto de substituir, en lugar de ampliar, la producción doméstica y las exportaciones desde Brasil, y concentrarse en sectores de *commodities* y productos de escaso valor agregado.

En segundo lugar, reconstruimos cómo la mundialización de la producción se acompañó de una tendencia a la concentración y centralización del capital, el incremento de las dimensiones de las firmas y una transferencia del escenario de la competencia del nivel nacional al global, conformando una situación de competencia oligopólica en varios sectores. Observamos qué la integración de Brasil en cuanto semiperiferia al proceso de “centralización

desconcentrada” del capital a escala mundial se realiza por medio del fortalecimiento de las empresas Campeones Nacionales y de la concentración y centralización del capital en Brasil y en Sudamérica. Sin embargo, examinamos cómo la mayoría de las ETN brasileñas no desarrolla estrategias propiamente globales, y compite en los segmentos oligopólicos vinculados a los recursos naturales y a su transformación, y no en los segmentos de mayor contenido tecnológico.

En tercer lugar, evaluamos la gravitación del fenómeno de la financiarización de la economía sobre las empresas no financieras. Dimos cuenta de cómo la debilidad del mercado privado de capitales en Brasil ha permitido una financiarización solo parcial de las empresas locales, lo cual ha sido contrarrestado en parte por la creación de un nuevo segmento de la bolsa de San Pablo y por la intervención del BNDES y de los fondos de pensión en la capitalización de empresas, produciendo una reforma corporativa en las mayores ETN brasileñas.

Por último, para ilustrar la gravitación de la internacionalización productiva, la concentración, centralización y financiarización del capital en el proceso de internacionalización de los Campeones Nacionales brasileños, analizamos la trayectoria expansiva del mayor productor mundial de proteína animal y una de las principales corporaciones de alimentos a escala planetaria: el frigorífico JBS.

---

### Referencias bibliográficas

Actis, E. (2015). *Los condicionamientos domésticos en los diseños de política exterior: la internacionalización del capital brasileño y su impacto en la política exterior de Brasil (2003-2013). Implicancias en la relación bilateral con la Argentina*. Universidad Nacional de Rosario.

Agência Brasil. (2017). Agência Moody's rebaixa rating da JBS por "aumento de riscos". *Jornal do comércio*

Basualdo, E. (2001). *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*. Universidad Nacional de Quilmes Ediciones.

Basualdo, E. (2013). El legado dictatorial: el nuevo patrón de acumulación de capital, la desindustrialización y el ocaso de los trabajadores (pp. 81–99). En H. Verbitsky y J. P. Bohoslavsky (Orgs.), *Cuentas Pendientes: los cómplices económicos de la dictadura*. Siglo Veintiuno.

Braga Souza, J. C. (1985). *Temporalidade da riqueza: teoria da dinâmica e*

*financeirização do capitalismo*. Unicamp.

Bruno, M., y Caffé, R. (2015). Indicadores macroeconômicos de financeirização: metodologia de construção e aplicação ao caso do Brasil. En M. Bruno (Ed.), *População, Espaço e Sustentabilidade Contribuições para o desenvolvimento do Brasil* (pp. 35–61). IBGE.

Caleman, S. M. de Q. y Cunha, C. F. da. (2011). Estrutura e conduta da agroindústria exportadora de carne bovina no Brasil. *Organizações Rurais & Agroindustriais*, 13(1), 93–108.

Canuto, O., Rabelo, F. M. y Silveira, J. M. (1997). Abertura e grupos econômicos na indústria brasileir. *Revista Paranaense de Desenvolvimento*, (92), 33–52.

Carneiro, F. L. (2015). *Fragmentação internacional da produção e cadeias globais de valor* Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Texto para discussão (2097).

Carqueira, D. F. (2014). *A Integração do Brasil com os países da América do Sul (2003-2010): o IED brasileiro, a IIRSA e a consolidação da dependência*. Universidade Federal Fluminense.

Chain Reaction Research. (2017). *JBS – Financial Restructuring Could Be Delayed Due to Serious Allegations*. <https://chainreactionresearch.com/wp.pdf>

Chesnais, F. (1996). *A mundialização do capital*. Xamã.

Chudnovsky, D. y López, A. (2000). A third wave of FDI from developing countries: Latin American TNCs in the 1990s. *Transnational corporation*, 9(2), 31–74.

Clemente, D. (2017). ¿Hace falta ser líder? Brasil y la expansión de las empresas “campeones nacionales”. *Revista Chilena de Relaciones Internacionales*, 1(1), 101–126.

Clemente, D. (2021). *La hegemonía que no fue. Brasil y Sudamérica durante el ciclo progresista*. El Colectivo.

Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo [UNCTAD] (2013). *World investment report 2013. Global value chains: investment and trade for development*. Nueva York y Ginebra.

Corrêa, R. L. (1991). Corporação e espaço. Uma nota. *Revista Brasileira de Geografia*, 53(1), 137–145.

Davis, G. F. (2009). *Managed by the markets: How finance re-shaped America*. Oxford University Press.

Dieguez, C. (2015). O estouro da boiada. *Piauí*. <https://piaui.folha.uol.com.br/materia/o-estouro-da-boiada/>

Freitas, G. J. (2017). JBS corrige perdas causadas pela delação premiada. *bloomberg.com*

Gereffi, G. (1994). The organization of buyer-driven global commodity

chains: how US retailers shape overseas production networks (pp. 95–122). En G. Gereffi e M. Korzeniewicz (Orgs.), *Commodity chains and global capitalism*. Greenwood Press.

Gruley, B. y Kassai, L. (2013). Brazilian Meatpacker JBS Wrangles the U.S. Beef Industry. *bloomberg.com*. <https://www.bloomberg.com/news/articles/2013-09-19/brazilian-meatpacker-jbs-wrangles-the-u-dot-s-dot-beef-industry>

Guerrero, W. V. de O. (2014). Estado e hegemonia financeira: crítica à política de internacionalização do capital brasileiro do governo do PT. *Revista Urutágua*, 30, 109–123.

Harvey, D. (2014). *Diecisiete contradicciones y el fin del capitalismo*. Traficantes de Sueños.

Hopkins, T. K., y Wallerstein, I. (1986). Commodity chains in the world-economy prior to 1800. *Review*, 10(1), 157–170.

Iglesias, R. M., e da Motta Veiga, P. (2002). *Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro. O desafio das exportações*. BNDES.

INFOCAMPO (13 de noviembre de 2015). JBS, la gigante de la carne que no para de crecer y ahora es líder en los Estados Unidos Unidos. [infocampo.com.ar/jbs-la-gigante-de-la-carne-que-no-para-de-crecer-y-ahora-es-lider-en-los-estados-unidos/](http://infocampo.com.ar/jbs-la-gigante-de-la-carne-que-no-para-de-crecer-y-ahora-es-lider-en-los-estados-unidos/)

JBS. (2008). JBS expands its global presence. <http://sitio.swift.com.ar/lang/en/?p=noticias&s=2>

Katz, C. (2011). *Bajo el imperio del capital*. Rosa Luxemburgo.

Katz, C. (2018). *La teoría de la dependencia, cincuenta años después*. Batalla de ideas.

Lacerda, A. C. (1998). *O impacto da globalização na economia brasileira*. Editora Contexto.

Lapavitsas, C. (2016). *Beneficios sin producción. Cómo nos explotan las finanzas*. Traficantes de Sueños.

Lavinias, L., Araújo, E. y Bruno, M. (2017). *Brasil: vanguarda da financeirização entre os emergentes. Uma análise exploratória*. Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro. Texto para Discussão (32).

Lowe, M., Gereffi, G., Ayee, G., Denniston, R., Fernandez-Stark, K., Kim, J. y Sang, N. (2009). *A Value Chain Analysis of the U.S. Beef and Dairy Industries*. Report Prepared for Environmental Defense Fund.

Mendes, L. H., Adachi, V., Torres, F. y Góes, F. *et al.* (7 de julio de 2017). A saga da JBS. *Valor Econômico*. <https://www.valor.com.br/especial/jbs>

Milberg, W., Jiang, X. y Gereffi, G. (2014). *Industrial policy in the era of vertically specialized industrialization*. En J. Salazar-Xirinachs, I. Nübler, y R. Ko-

zul-Wright (Eds.), *Transforming economies: Making industrial policy work for growth, jobs and development* (pp. 151–178). UNCTAD-ILO.

Milberg, W. y Winkler, D. (2013). *Outsourcing economics: global value chains in capitalist development*. Cambridge University Press.

MLA. (2017). *Brazilian beef set to increase its presence in Asia and the Middle East*.

Novoa Garzon, L. F. (2009). O Brasil e seu ‘desbordamento’: o papel central do BNDES na expansão das empresas transnacionais brasileiras na América do Sul (pp. 219–245). En *Empresas transnacionais brasileiras na América Latina: um debate necessário*.

Santarcángelo, J., Scheingart, D. y Porta, F. (2017). Cadenas Globales de Valor: una mirada crítica a una nueva forma de pensar el desarrollo. *Cuadernos de Economía Crítica*, 4(7), 99–129.

Santiso, J. (2008). The emergence of Latin multinationals. *Cepal Review*, (95), 7–30.

Sharma, S. y Schlesinger, S. (2017). *The rise of big meat: Brazil’s extractive industry*.

Sharma, S. (2018). *A Ascensão dos gigantes da carne: A indústria extrativa do Brasil*.

Smith, J. (2010). *Imperialism and the Globalisation of Production*. The University of Sheffield.

Soares Caramuru, T. (2017). *Fundos de pensão e capital fictício no Brasil: uma análise desde a crítica da economia política*.

Sposito, E. S. y Santos, L. B. (2012). *O capitalismo industrial e as multinacionais brasileiras*. Outras Expressões.

The San Diego Union Tribune (22 de noviembre de 2014). Brazil’s JBS expands into Asia with acquisition of Australia-based Primo. *The San Diego Union Tribune*. <https://www.sandiegouniontribune.com/en-espanol/sdhoy-brazils-jbs-expands-into-asia-with-acquisition-of-2014nov22-story.html>

Tognolli, C. (2019). *Traidores da pátria*. Matrix Editora.

Wattagnet (2020). The world’s leading pig producers and processors. Recuperado el 31 de marzo de 2021 de <https://www.wattagnet.com/directories/79-the-world-s-leading-pig-producers-and-processors>