

“Cambios en el capital concentrado de la fruticultura del Alto Valle de Río Negro y Neuquén.”

Eje temático propuesto: 12

Taranda Nadia

Tiscornia Luis

Brizzio Juan José

Facultad de Ciencias Agrarias- Universidad Nacional del Comahue.

nadiataranda@hotmail.com

luistis@gmail.com

jepa26@gmail.com

Introducción

El presente trabajo se enmarca en el Proyecto de Investigación “*Transformaciones en las estructuras agrarias, reconfiguraciones territoriales, resistencias y conflictos en Patagonia Norte*”. El objetivo en esta ponencia es dar cuenta de los cambios que se están produciendo en las regiones frutícolas del Alto Valle del Río Negro y Neuquén y en particular en el capital concentrado del subsistema como parte de resultados preliminares del citado Proyecto.

El complejo frutícola de Norpatagonia sustentado principalmente en la producción de peras y manzanas atraviesa transformaciones respecto a la distribución del capital, la tierra y la composición de los sujetos sociales agrarios.

En cuanto a la distribución del capital y la tierra productiva, durante los años noventa y parte de la última década se observó una etapa de transnacionalización de las empresas en el sector más concentrado de la cadena frutícola. Mientras por décadas se produjeron concentración y extranjerización de las empresas y de la propiedad de la tierra aparejado al avance de las multinacionales integradas, durante los últimos años se visualizan indicios de transformaciones opuestas a estos procesos.

En el último periodo las empresas de capital transnacional inician un proceso de retiro de la actividad vendiendo parte o el total de los activos a grupos económicos nacionales.

Efectivamente, ¿estamos ante una tendencia que revierte el proceso de extranjerización del capital concentrado en la fruticultura? ¿Cuál es la especificidad de este proceso

cuando en muchas actividades productivas en nuestro país la tendencia predominante es concentración y extranjerización del capital?

La presente ponencia es parte del avance en el análisis de las transformaciones en la fruticultura en particular en el estrato en el capital concentrado de la actividad, y se plantean vinculaciones en relación a las modificaciones en los mercados internacionales frutícolas, en las políticas económicas que inciden en la situación económica regional y su impacto en la actividad, y las estrategias del capital concentrado nacional y transnacional que puedan explicar las transformaciones en curso.

Evolución de la producción.

Superficie plantada

Ha habido importantes cambios en la superficie plantada de pera y manzana en la región del Valle del Río Neuquén y Negro.

	CNA 1988		CNA 2002		Anuario SENASA 2008			Anuario SENASA 2017			Variación 2002-2017	
	Perennes	Manzana	Pera	total	Manzana	Pera	Total	Manzana	Pera	Total	Manzana	Pera
Río Negro	52.671	21.291	14.695	35.986	20.057	19.644	39.701	16.273	18.498	34.771	-5.018	3.804
Neuquén	9.653	4.750	2.600	7.350	4.122	2.887	7.009	3.223	2.381	5.604	-1.527	-219
Totales	62.324			43.336			46.710			40.375		

Se observa una caída en la superficie implantada con frutales de pepita en las provincias de Río Negro y Neuquén en el periodo 1988 al 2017. Entre el año 2008 y 2017 se observa una disminución entre ambas especies para ambas provincias de 6.335 ha. con un comportamiento diferente para cada especie. Algunas fuentes hablan de una disminución menor en la superficie plantada pero se debe realizar la advertencia de que en estos datos no se incluyen las ha. en estado de abandono o sin las labores culturales necesarias, que podrían llegar a más de 4.000 ha. Los datos del Censo Nacional Agropecuario 2018, todavía no disponibles, permitirán precisar con mayor exactitud la situación.

En el caso de la superficie destinada al cultivo de pera presento un aumento entre los años 2002 y 2008 en el caso de la provincia de Río Negro pero una caída entre los años 2008-2017 de 1.146 ha.

Para el caso del cultivo de manzana se observa una disminución en ambas provincias desde el año 2002 hasta el 2017 en 6.545 ha.

Unidades productivas

Analizando las variaciones en la cantidad de productores/ras según superficie neta implantada se observa una notable disminución entre los años 2008 y 2017, representada en 456 productores/ras menos. Esta variación se encuentra concentrada principalmente en los dos estratos inferiores representando un 94,95 % de la variación total. Con la principal disminución en el estrato de hasta 10 ha. que representa el 84,43% y un 10,52 % para el estrato siguiente de 10-20 ha.

Estrato de tamaño por superficie neta	2008	2017	Var. % 2017/2008	Variación en cantidad de productores	Contribución a la variación del total (%)
1-10 ha	1.390	1.005	-28	-385	84,43
10-20 ha	590	542	-8	-48	10,52
20-30 ha	225	230	2	5	-1,10
30-40 ha	113	105	-7	-8	1,75
40-50 ha	47	47	-	-	0
50-60 ha	32	22	-31	-10	2,19
60-70 ha	24	23	-4	-1	0,22
70-80 ha	14	7	-50	-7	1,54
80-100 ha	15	15	-	-	0
más 100 ha	48	46	-4	-2	0,44
	2.498	2.042	-130	-456	99,9929

Fuente: elaboración propia con información de SENASA.

Los cambios pueden observarse también en la superficie neta plantada ya que la disminución representa 6.888 ha. menos destinadas a la producción frutícola tanto en pepita como carozo.

Año	Productores/as	Superficie neta	Variación en S.N
2008	2.498	50.429	-6.888
2017	2.042	43.541	

Producción

Observando los valores de las toneladas producidas en ambas provincias se destaca una importante caída en los volúmenes de producción para ambas especies representada en 753.000 toneladas, las cuales el 56% representa a pera y el 44% a manzana.

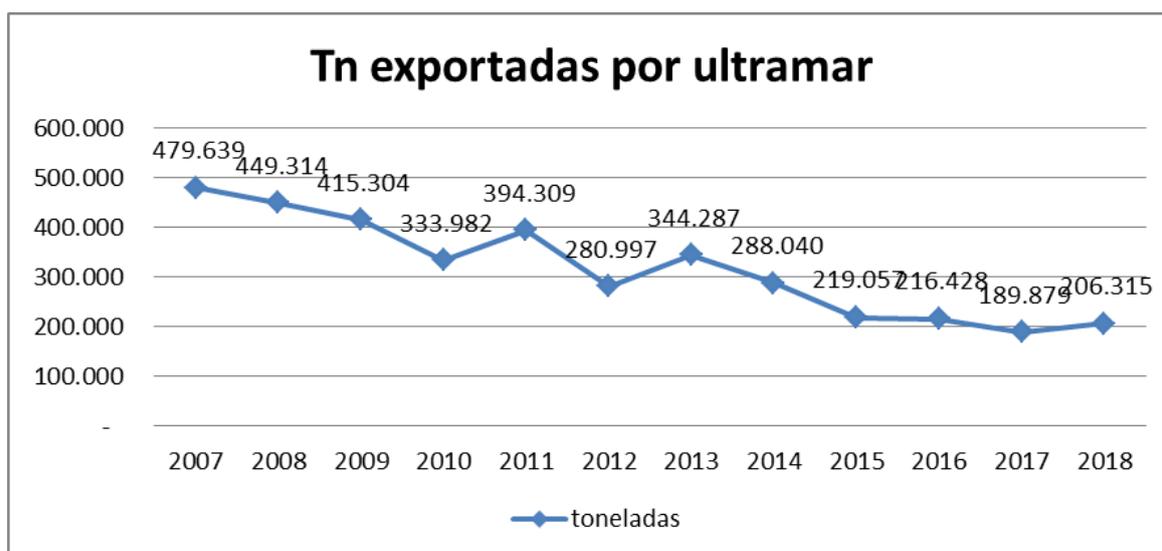
Producción de manzanas y peras en Río Negro y Neuquén en miles de Tn.

año	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018 (*)
Manzana	933	800	1.048	853	930	890	834	711	794	510
Pera	895	770	843	801	863	794	810	630	611	565
TOTALES	1.828	1.570	1.891	1.654	1.793	1.684	1.644	1.341	1.405	1.075

Fuente: Ministerio de Hacienda y (*) Secretaría de Fruticultura de Río Negro.

Exportaciones por ultramar

En cuanto a las exportaciones de pera y manzana por ultramar se observa una fuerte caída de las mismas.



Fuente: Ministerio de Hacienda y (*) Secretaría de Fruticultura de Río Negro.

La fruticultura regional diseñada y desarrollada por el capital transnacional inglés.

El desarrollo inicial de la fruticultura del alto Valle de los ríos Neuquén y Río Negro fue realizado por el capital inglés propietario en la Argentina de los ferrocarriles hasta la década de 1940.

Sobre finales del siglo 19 e inicios del siglo 20 se estructura la economía argentina en función de la inserción internacional determinada por su carácter dependiente, el cual es el de ser proveedora de materias primas, el modelo agroexportador e importador de productos manufacturados.

La distribución inicial de la tierra en la región del Alto Valle , como en el resto del país en general, se realizó sobre la base de la expulsión y genocidio de las poblaciones indígenas por la denominada conquista del desierto y la posterior distribución en pocas manos conformándose la gran propiedad terrateniente.

En las zonas que posteriormente se pusieron bajo riego de la confluencia de los ríos Limay y Neuquén y sobre el río Negro se distribuyó la tierra en grandes superficies, en virtud de la ley de Premios Militares y la ley Avellaneda de colonización. Entre ellas M. C. Ockier cita como propietarios de grandes extensiones a Manuel Marcos Zorrilla el cual se hizo propietario de 36.000 ha. de las cuales 17.200 ha. se situaban en el valle del río Negro posteriormente tierras irrigadas, el General Fernandez Oro con alrededor de 8.000 ha., unas 6.000 ha. distribuidas entre Plottier, Casimiro Gómez, Bouquet Roldán, del Castillo, correspondientes al valle inferior del Limay. A partir de la llegada del ferrocarril de capitales ingleses a la zona de la confluencia de ambos ríos (año 1899) se reconfigura la región en función de la planificación y desarrollo determinado por este grupo económico.

Las obras de riego alrededor del año 1910 fueron financiadas y construidas por contrato del gobierno Nacional con la empresa Ferrocarril del Sud de capital inglés.. Se valorizan enormemente las tierras de la región y a partir de allí La Compañía de Tierras del Sud, empresa creada por los ferrocarriles ingleses, adquiere 40.000 ha. conocida como colonia La Picasa, la cual inicia en 1913 la subdivisión y venta en fracciones de unas 10/15 hectáreas de promedio (Ockier M.C.; 1986).

Instalan una Estación Experimental de difusión tecnológica en el año 1918, en lo que es hoy la Facultad de Ciencias Agrarias en Cinco Saltos, distribuyen las plantas de manzanas importadas desde Inglaterra, brindan asesoramiento técnico y financiación de insumos, constituyen en 1928 la “AFD” (Argentine Fruit Distributors S.A), comercializadora de frutas, que instala cinco plantas de empaque sobre las líneas del ferrocarril, y es la exportadora que le compra la fruta a los productores, la embala, y comercializa, centralmente hacia la exportación.

La fruticultura regional surge como producto de la planificación del capital inglés y desde su inicio se conformó sobre la base de pequeños productores primarios completamente subordinados a los eslabones de empaque o acondicionamiento, transporte y comercialización, constituidos por un único agente, de capitales ingleses, hasta mediados del siglo. Y en el caso de la zona de Cinco Saltos y Cipolletti el capital inglés actuó incluso como terrateniente al ser los propietarios de miles de hectáreas que subdividieron y vendieron conformando así el pequeño productor frutícola característico de la región.

Hacia los años 1946/47 la estructura agraria de la región en la producción se caracterizaba por la existencia de más de un 73 % de las explotaciones de menos de 20 ha. y el estrato de 0 a 5 ha. representaba el 54 % de las mismas (Bandieri, Blanco;1995). Se conformó la estructura tradicional del pequeño productor “independiente”, proveedor de materia prima, manzanas y peras al capital concentrado, que controla los otros eslabones de la cadena: acondicionamiento, conservación, transporte y comercialización. A su vez teniendo como destino principal la exportación a Europa en contra estación y posteriormente a Brasil en el segundo semestre del año.

Retiro del capital inglés y hegemonía de capitales nacionales en el sector concentrado de la cadena.

En el año 1948 con la nacionalización del ferrocarril se inicia el retiro de los capitales ingleses de la actividad y el surgimiento de un conjunto de agentes que ocupan el lugar dejado en las etapas de empaque, conservación y comercialización. Por un lado capitales originados en la comercialización de los mercados mayoristas de frutas y hortalizas de los grandes centros urbanos desembarcan con más fuerza, se desconcentra en gran medida el monopolio en la comercialización y acondicionamiento, algunos productores crecen en escala y por diversas asociaciones se integran en los distintos eslabones pero centralmente la mayoría de los pequeños y medianos productores se mantienen como vendedores de primera venta o proveedores ahora de un conjunto de empresas de capitales nacionales. (De Jong, Tiscornia L.; 1995).

Durante la década del 1960 se transforma la actividad a partir del desarrollo de los frigoríficos, el transporte en camiones, a expensas del ferrocarril, y con la incorporación de tecnologías en la producción. La Argentina se constituye en la principal exportadora de manzanas y peras del hemisferio sur y crece el mercado brasileño. Es la mayor etapa

de expansión de la fruticultura también sobre la base de políticas desarrollistas de la época que permitieron vía créditos subsidiados la expansión de la actividad, en particular en el empaque y conservación frigorífica y en la mecanización en la producción.

En esta etapa se fortalece el desarrollo cooperativo y de diversas asociaciones de productores primarios que les permitió integrarse verticalmente en el empaque o acondicionamiento, conservación y comercialización.

A partir de la década de 1970 comienza el ascenso de competidores como proveedores de frutas de contra estación a Europa en el hemisferio sur tales como Sudáfrica, Chile, y Nueva Zelanda. Los costos internos crecen, en particular por la existencia cada vez más frecuente de periodos inflacionarios y se aceleran procesos de concentración tanto en la producción como en el resto de los eslabones de la cadena.

Por un lado desde los capitales concentrados de las etapas de empaque y comercialización se incursiona en la producción propia y desembarcan en la región nuevamente capitales externos de origen europeo que compiten en el sector más concentrado de la cadena con los capitales nacionales que tuvieron su auge en la década del 50 y 60.

Nueva transnacionalización

A partir de la década de los ochenta se reingresa en un proceso de transnacionalización del sector del capital concentrado de la fruticultura.

La firma emblemática de la época fue Expofrut, que se conforma en 1987, de capitales europeos que se asocian a capitales regionales y conforman una integración no solo de la producción propia de manzanas y peras, sino abarcando el empaque, conservación, exportación y con la importación y distribución en el mercado europeo.

Ya en 1990 Expofrut asciende al primer lugar en el ranking de exportadores, concentrando para el año 1998 el 38,87% de las exportaciones de ultramar. A su vez en 1995 desembarca en la zona la compañía norteamericana DOLE Food Company Inc., que disputa la comercialización de frutas con una estrategia claramente diferenciada. Solo se concentra en la comercialización, no incursiona en la producción propia y reedita el rol de la conformación inicial del capital inglés. También a mediados de la

década del 90 se conforma Salentein Fruit, de capitales de origen Holandés, que rápidamente se ubica en los primeros lugares del ranking de exportadores. Con una estrategia diferente a la norteamericana DOLE, la empresa holandesa realizó fuertes inversiones en tierras para pasar de susinicios de manejar el 5% al 60% de producción propia. Posteriormente se produce en el año 2008 la adquisición de la firma Moño Azul, tradicional empresa monopólica de capitales nacionales, por parte de capitales italianos bajo la firma GF Group.

En el año 2004, Expofrut concentra el 27 % de las exportaciones de ultramar, y entre las diez primeras empresas exportadoras se ubica Salentein Fruit con un 4,6 % y Moño Azul con un 8,5 %.(Landriscini G., Preiss O, 2007).

La transnacionalización se da en el marco de un proceso general de concentración de la exportación en las primeras 10 empresas que concentran en el año 2004 el 88 % de las exportaciones de ultramar, sobre un total de 55 empresas exportadoras (Landriscini G, Preiss O, 2007).

El caso de Expofrut en particular es explicado a partir de los procesos de globalización generales en la década del 2000 que implican que los intermediarios frutícolas en el mercado europeo se transforman en “firmas combinadas” que buscan su integración productiva en áreas de producción de contra estación. A principios de la década del 2000 Expofrut declara poseer más casi 3.000 ha. en producción de manzanas y peras y ya en 1997 se convierte en el socio principal de la empresa concesionaria del puerto de aguas profundas de San Antonio Oeste, principal punto de salida de las exportaciones de ultramar (Landriscini G, Preiss O, 2007).

Durante la década del 2000 el espectro de las primeras firmas exportadoras está conformado por un grupo de empresas transnacionales integradas, caso Expofrut, Salentein Fruit, Moño Azul y una empresa exportadora no integrada de capitales extranjeros como Dole, un conjunto de empresas integradas nacionales y los denominados Traders, asociaciones de empresas integradas regionales para la exportación.

Se consideró como una tendencia de la época, la reconfiguración en el capital concentrado de la actividad frutícola centrada en el capital transnacional, en un segundo plano la mayor gravitación de asociaciones para exportar como Traders de capitales

regionales y en general la disminución de la influencia de los capitales nacionales y la crisis profunda de la pequeña y mediana producción frutícola.

Cambios recientes

A partir de la década del 2010 se producen cambios sustanciales en el sector de las principales empresas exportadoras.

La principal empresa exportadora, Expofrut comienza un proceso de ventas de sus activos y prácticamente se retira de la actividad comercial frutícola.

La empresa Salentein Fruit, de capitales de origen Holandés, vende sus activos y se retira de la actividad.

La empresa Moño Azul que había sido adquirida por capitales europeos, vende sus activos y se retira. Dole, de capitales Norteamericanos, si bien permanece disminuye su participación en la comercialización.

El siguiente cuadro de las principales firmas exportadoras da cuenta de estas modificaciones.

Ranking	1998	Capitales	2004	Capitales
1°	EXPOFRUT SA	Europeos	EXPOFRUT SA	Europeos
2°	MOÑO AZUL	Nacional	PAT. FRUITS TRADE SA	Nacional
3°	PAI S.A.	Nacional	PAI S.A.	Nacional
4°	TRES ASES S.A.	Nacional	MOÑO AZUL S.A.	Nacional
5°	GORDON MC DONALD	Nacional	ECOFRUT SA	Nacional
6°	FRUTASUR SRL	Chilena	TRES ASES S.A.	Chilena
7°	BERMIDA	Nacional	MONTEVER SA	Nacional
8°	MAASTRICHT SA	Europeo	SALENTEIN FRUIT S.A.	Europeo
9°	ZETONE Y SABBAG	Nacional	KLEPPE S.A.	Nacional
10°	GASPARRI HNOS.	Nacional	G.MC DONALD HJOS SA	Nacional
Concentración del volumen de exportación por ultramar (%)	79,41		88,11	

Ranking	2008	Capitales	2014	Capitales	2018	Capitales
1°	EXPOFRUT SA	Europeo	EXPOFRUT ARG. S.A.	Europeo	PAT. FRUITS TRADE SA	Nacional
2°	PAT. FRUITS TRADE SA	Nacional	PAT. FRUITS TRADE SA	Nacional	PAI S.A.	Nacional
3°	PAI S.A.	Nacional	PAI S.A.	Nacional	MOÑO AZUL S.A.	Nacional
4°	ECOFRUT SA	Nacional	MOÑO AZUL S.A.	Europeo	STD FRUIT ARG. S.A.	EEUU
5°	SALENTEIN FRUIT S.A.	Europeo	ECOFRUT SA	Nacional	ECOFRUT SA	Nacional
6°	TRES ASES S.A.	Nacional	TRES ASES S.A.	Nacional	TRES ASES S.A.	Nacional
7°	MOÑO AZUL S.A.	Europeo	KLEPPE S.A.	Nacional	COSUR SA	Nacional
8°	MONTEVER SA	Nacional	MONTEVER SA	Nacional	KLEPPE S.A.	Nacional
9°	VIA FRUTTA SA	Nacional	VIA FRUTTA SA	Nacional	BOSCHI HNOS S.A.	Nacional
10°	KLEPPE S.A.	Nacional	BOSCHI HNOS S.A.	Nacional	EXPOFRUT ARG. S.A.	Europeo
Concentración del volumen de exportación por ultramar (%)	88,72		92,39		80,76	

A contramano de las predicciones el proceso de transnacionalización del capital concentrado en la fruticultura se interrumpe.

Tiene que ver con los cambios en los mercados europeos centralmente y con las modificaciones en las condiciones económicas estructurales en la Argentina que hacen que ya no sea viable la estrategia de integrar las cadenas de los comercializadores europeos con la incorporación en los países de áreas de producción de contra estación (Landriscini G., Preiss O., 2007). En los últimos años se han incrementado las disputas comerciales entre las principales potencias, fundamentalmente entre los EEUU y Rusia y China. Producto de las sanciones de los EEUU sobre Rusia se ha disminuido el comercio de productos desde algunos países europeos a Rusia. En particular algunos operadores de la región mencionan el caso de Polonia, un gran productor y exportador de frutas de pepita que tenía como destino y principal mercado a Rusia, y que ha debido redireccionar su oferta hacia Europa con el consiguiente aumento de la oferta en este mercado.

Por otro lado ha crecido la influencia y competitividad de países del hemisferio sur relegando a la Argentina como proveedora de contra estación. Las exportaciones argentinas a Europa tuvieron como característica en los últimos años la fuerte disminución de la oferta de manzanas y el crecimiento de la pera y esta última especie ha tenido crecientes dificultades de comercialización.

El otro aspecto relevante son los cambios en las condiciones económicas de la Argentina en los últimos años. Si bien se han registrado importantes devaluaciones, el aumento de costos internos ha sido muy importante. Se suman cambios como los

incrementos en las retenciones, las disminuciones de los reintegros a las exportaciones y las distintas estrategias de adecuación a los procesos inflacionarios. El costo laboral en la fruticultura tiene una alta incidencia. Algunos actores mencionan que las empresas nacionales y de menor tamaño encuentran estrategias de disminución de los costos laborales, centralmente en los aportes patronales, que no desarrollan las empresas multinacionales o que tienen mayores dificultades para hacerlo.

En relación a los costos comparados con los países competidores se registran la mayor asimetría y por lo tanto disminución de la competitividad argentina en lo relacionado a los costos en el empaque, logística y comercialización. Algunos insumos monopolizados como los envases de cartón tuvieron incrementos atados directamente a la devaluación del peso y por lo tanto aumentando su incidencia en los costos totales.

Las condiciones de ganancias extraordinarias que justificaban la inversión en la producción y comercialización local han disminuido sustancialmente y por lo tanto provocado el retiro de los capitales europeos de la producción y comercialización en nuestra región.

Por otro lado un grupo de las grandes empresas integradas, tales como Cervi, Kleppe y Moño Azul, ahora adquirida por capitales regionales, han consolidado su presencia centralmente al estar más ligadas al mercado brasileño, y/o al mercado interno y a la producción propia de manzanas que ha tenido mucho mejores precios que la pera en los últimos años.

En el caso de dos de esas empresas han dejado de comprar fruta a terceros y comercializan solo su propia producción y puede estimarse que en conjunto poseen casi 6.000 ha. en producción de frutales de pepita, más del 10 % de la superficie total plantada en ambas provincias.

La fruticultura regional se encuentra sometida a importantes transformaciones.

Hay una disminución de la superficie plantada muy marcada, a lo que debe sumarse una cantidad relevante, se estima en más de 4.000 ha., un 10 % aproximadamente del total, en estado prácticamente de abandono al no realizarse las prácticas culturales imprescindibles.

Por lo tanto hay una caída muy fuerte en la producción total, y en las exportaciones en particular a ultramar. Se acelera el proceso de concentración en todos los eslabones.

En la producción primaria disminuye la cantidad de productores, especialmente en los estratos de menor superficie.

Se acelera la concentración en el empaque o acondicionamiento, conservación y comercialización. Aumenta la proporción de la superficie en producción controlada por las empresas integradas. En la coyuntura se fortalecen empresas integradas que solo trabajan con producción propia y con el mercado brasileño y mercado interno. Se retiran los capitales transnacionales ligados a Europa centralmente y tienden a consolidarse en un papel hegemónico empresas integradas nacionales y las denominadas Traders en la comercialización.

Bibliografía

ALVARO, M. B. (2013). *Estrategias de reproducción social en la producción familiar capitalizada. Los chacareros del Alto Valle del Río Negro*. Buenos Aires. Argentina: La Colmena.

BANDIRERI, S. BLANCO, G. (1994). *Comportamiento histórico del subsistema frutícola regional*, en De Jong, G.; Tiscornia, L. y otros. *El Minifundio en el Alto Valle del Río Negro: estrategias de adaptación*. Neuquén, Argentina. Editorial Universidad Nacional del Comahue.

BENDINI, M.; TSAKOUMAGKUS (2003). *Región agroexportadora, complejo agroalimentario y producción familiar: controles y resistencias*, en Bendini, M. y Steimbregger, N. *Territorios y Organización social de la Agricultura*. Cuaderno N° 4 del GESA. Buenos Aires, Argentina. Editorial La Colmena.

BOLTSHAUSER, V.; VILLARREAL, P. (2007). *Área irrigada de la provincia de Río Negro. Caracterización socio- económica y técnico productiva*. INTA Alto Valle- Secretaría de Fruticultura Provincia de Río Negro.

DE JONG G.; LANDISCRINI, G.; TISCORNIA L. y otros. (1986). *Diagnóstico del Subsistema Frutícola del Alto Valle del Río Negro y Neuquén*. Universidad Nacional del Comahue, Argentina.

DE JONG, G.; TISCORNIA L. y otros. (1994). *El Minifundio en el Alto Valle del Río Negro: Estrategias de Adaptación*. Neuquén. Argentina. Editorial Universidad Nacional del Comahue.

LANDRISCINI, G.; PREISS, O. (2007). *La concentración económica en la fruticultura del Alto Valle del Río Negro*. En *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias*. Cuaderno GESA N° 6. Buenos Aires. Ed. La Colmena.

OCKIER, M. C. (1988). *Propiedad de la tierra y renta del suelo: La especificidad del Alto Valle del Río Negro*. Documento de Trabajo N°1 del Centro de Investigaciones de Historia Económica y Social. Buenos Aires, Argentina.

RADONICH, M.; STEIMBREGGER N. (2007). *Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias*. Cuadernos GESA N° 6. Buenos Aires. Ed. La Colmena.

Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA), Anuario Estadístico 2008 – Centro Regional Patagonia Norte. Argentina 2008.

Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA, Anuario Estadístico 2017 – Centro Regional Patagonia Norte. Argentina 2018.

VECCHIA, M. T. (2011). *Concentración Económica y control territorial en el complejo frutícola de la norpatagonia. La trayectoria de una empresa regional.*(Tesis de maestría). Universidad Nacional del Comahue, Neuquén. Argentina.