

Título del trabajo: PRIMERAS EXPERIENCIAS DE COMERCIALIZACIÓN CONJUNTA ENTRE PEQUEÑOS PRODUCTORES OVINOS DE LA COMUNIDAD ABORIGEN DE LAGUNA FRIA, PROVINCIA DEL CHUBUT.

- Autores: Pazos, Agustín; Carcamo, Miguel; Galer, Ana

Agencia de Extensión Rural Virch – EEA INTA Chubut – Argentina

- Notificar a: apazos@chubut.inta.gov.ar
apazos2001@hotmail.com

PRIMERAS EXPERIENCIAS DE COMERCIALIZACIÓN CONJUNTA ENTRE PEQUEÑOS PRODUCTORES OVINOS DE LA COMUNIDAD ABORIGEN DE LAGUNA FRIA, PROVINCIA DEL CHUBUT.

Pazos, Agustín
Cárcamo, Miguel
Galer, Ana Paula

En la provincia del Chubut el sistema productivo principal es la explotación ganadera ovina, caracterizada por el uso extensivo del suelo, la escasa inversión de capital y la reducida ocupación de mano de obra permanente. Dentro de este sistema, la esquila constituye la tarea que más mano de obra demanda, realizada durante cada temporada por fuerza de trabajo masculina de relativa baja calificación y sometidos a condiciones precarias de trabajo.

En este trabajo se muestra una experiencia de venta conjunta de lana de una Comunidad Aborigen, con específica referencia al caso de los pequeños productores ovino-caprinos del Paraje de Laguna Fría, situado en la meseta central de la provincia. La producción de lana y pelo los vincula con la tarea de la esquila, mediante prácticas tradicionales como la esquila a tijera con el animal maneado y la venta de lana sin acondicionar. A partir de tres años de capacitaciones brindadas con nuevas técnicas de esquila, clasificación y acondicionamiento, apropiadas para estos productores, se mejoró la presentación del producto. La siguiente etapa fue organizarse para mejorar las condiciones de venta. Asimismo, se fomenta la organización de los jóvenes para la conformación de una comparsa de esquila comunitaria.

El concretar esta actividad entre productores y técnicos de distintas instituciones permite avanzar en el trabajo conjunto, afianzar la organización comunitaria y obtener nuevos conocimientos que constituyen un aporte más al ingreso de los pobladores de la meseta.

Este trabajo de intervención se enmarca dentro del enfoque de Desarrollo Territorial de INTA, desde el cual se propicia mirada integral de la realidad, poniendo énfasis en la participación y autonomía de los productores a la hora de crear alternativas de solución.

1. Orígenes y antecedentes

En la provincia del Chubut el sistema productivo principal es la explotación ganadera ovina, caracterizada por el uso extensivo del suelo, la escasa inversión de capital y la reducida ocupación de mano de obra permanente. En los últimos años, la explotación ovina con destino a la producción de lana se encuentra en medio de una crisis enraizada en un contexto internacional de bajos precios relativos. Dentro de este sistema, la esquila constituye la tarea que más mano de obra demanda, realizado durante cada temporada por fuerza de trabajo masculina de relativa baja calificación y sometidos a condiciones precarias de trabajo. (Galer, 2009).

En este contexto, existen 3.245 Productores Ovinos, de los cuales el 70% son Pequeños Productores (con menos de 1000 animales por productor). El 64.6% de éstos Pequeños Productores se encuentran ubicados en la Comarca denominada Meseta Central, al centro-norte de la provincia.

A nivel poblacional, la Meseta Central es una de las zonas más despobladas del territorio, con una densidad de 0,1 hab. / km², conformada por pequeñas aldeas rurales, además de diversos puestos de estancias, parajes menores y cascos aislados.

La Comarca Meseta Central está conformada por departamentos, entre ellos Gastre y Telsen. Éste último tiene una superficie de 19893 Km² y una densidad poblacional de 0,09. Las localidades más pobladas son Telsen y Gan Gan.

La tendencia a la emigración de los pobladores rurales del interior chubutense se manifiesta en el escaso incremento demográfico que se observa en la localidad de Gan Gan durante el período intercensal 1991-2001¹. Es un área con muy pocos servicios básicos con lo que el aislamiento es determinante.

En el área del departamento Telsen, el 27% de los hogares presentan Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) y representan el 30% de la población total. (Censo Nacional de Población y Vivienda, 2001)

El área, es una de las regiones más áridas de la provincia, con promedio de precipitación anual inferiores a los 200 mm, concentradas en otoño invierno por nevadas. El agua de lluvia se acumula en espejos poco profundos formando depósitos donde luego fluye en cañadones o faldeos; así se forman algunos mallines (pequeño valle o pradera cenagosa) con abundantes pastizales, aptos para pastoreo de ganado. En los bordes de los cañadones afloran vertientes o manantiales, cuya agua es apta para el consumo.

Dicha zona, se encuentra en el área Agroecológica Sierras, mesetas y planicies centrales, con estepas arbustivas de muy escasa cobertura, no mayor del 50%, y con arbustos enanos o plantas en cojín y escasas gramíneas.²

En el presente trabajo se describirán las características de una Comunidad Aborigen de la Meseta Central del Chubut, en el marco del Proyecto de intervención del INTA Minifundios EEA Chubut. Asimismo, se desarrollara específicamente la experiencia de una Capacitación en Esquila Prolija para jóvenes de la Comunidad, cuyo objetivo es mejorar la presentación y condiciones de venta de los lotes de lana y entrenarlos en las labores de esquila.

Características de la Comunidad Aborigen de Laguna Fría

Laguna Fría es un paraje ubicado en el departamento de Telsen, en el cual 22 familias aborígenes constituyen una Comunidad de pequeños productores, dispersos entre si a una distancia que varían entre 25 km entre la primer y última familia. Entre productores vecinos hay una distancia entre 5-10 Km (Nieto, *et. al*, 2008). Como medio de transporte para visitarse entre ellos usan el caballo y en algunas ocasiones bicicleta.

¹ Censo Nacional de Población y Vivienda 2001 <http://www.indec.gov.ar>

² Datos aportados por técnicos de la Estación Experimental Agropecuaria Chubut, 2008

Esta Comunidad Aborigen está organizada con personería jurídica, tienen un Presidente, Vicepresidente y vocales, los cuales son elegidos cada cuatro años. La Comunidad tienen una superficie total de 13 leguas.

Para su subsistencia dependen fundamentalmente de la actividad rural, si bien algún miembro de la familia realiza actividades extraprediales en forma ocasional o temporal y reciben asistencia de planes sociales.

La principal actividad productiva es la ganadería ovina para la obtención de lana, donde la majada media es entre 200 y 500 ovinos. También realizan como actividad ganadera la producción caprina para pelo y carne, de la cual el pelo de chivo es para la venta y la carne fundamentalmente para consumo, reposición y venta de crías sólo cuando tienen excedentes. Los hatos medios de la zona son de 70 animales, en su mayoría madres. Muy pocos pobladores están integrados al Programa MOHAIR³, a través del cual mejoran la producción caprina y comercializan el pelo. La producción ovino-caprina la venden en centros de acopio privados (barracas) de Gan Gan o llegan a la zona compradores de Trelew o Gan Gan. Para el transporte de su producción no tienen vehículos con lo cual dependen de que las barracas vayan en busca de su producción o deben pagar un medio de transporte (lo que disminuye la ganancia).

Complementan además con la producción de huertas familiares y cría de animales de granja principalmente para autoconsumo. En los últimos años los pobladores tienen dificultades con la huerta debido a problemas climáticos, fuertes vientos que impiden la contención del nylon de los invernáculos, poca agua o problemas con su acceso. Las huertas al aire libre, se ven castigadas por los fuertes vientos y la baja humedad ambiental, lo que provoca senescencia de plantas o floración prematura.

También poseen yeguarizos, los cuales son utilizados como animales de trabajo. Su posesión tiene cierto valor simbólico y demarca prestigio social, de acuerdo a las pautas culturales de la étnia Mapuche –Tehuelche.

Otra fuerte característica étnica de tradición ancestral, es que realizan artesanía textil. Ligado a las actividades domésticas de las mujeres, utilizan huso y/o rueca para hilar la lana y por medio del telar mapuche, elaboran prendas textiles para los integrantes de su familia o para la venta. Una dificultad que se les presenta, es que la lana de raza merino no les resulta la más adecuada para la actividad del hilado. Por otra parte, para la comercialización de los productos tienen que trasladarse a las localidades más pobladas, distantes de su paraje.

La participación de INTA

Desde el año 2007, un equipo de extensionistas de la EEA Chubut, con sede en la Agencia de Extensión Rural del Valle Inferior del Río Chubut (Virch), pone en marcha un proyecto de intervención en la zona antes descrita (situada a 350km de la sede de dicha Agencia).

Este proyecto se formuló haciendo hincapié en el enfoque participativo y territorial. Se consideraron y propiciaron procesos *“desde abajo hacia arriba”*, para el rescate de información sobre la población, sus necesidades e intereses. Todo esto, a partir de visitas prediales, talleres participativos y reuniones realizadas junto a la Comunidad.

Los objetivos planteados en este proyecto, se basaron en la promoción del desarrollo territorial rural, la innovación tecnológica y organizacional, el desarrollo de capacidades de todos los actores del sistema y el fortalecimiento de la competitividad sistémica local en un ámbito de equidad y sustentabilidad.

Para el cumplimiento de tales objetivos se planteó una estrategia de participación coincidente con el marco institucional del INTA, que apuesta a fortalecer vínculos y articulaciones con diferentes instituciones/organismos con sus respectivos programas y proyectos de desarrollo rural.

³ MOHAIR- Programa del Ministerio

2. La experiencia: Comercialización conjunta de lana

Características productivas desde donde partimos:

Desde hace varios años la ganadería ovina de la provincia del Chubut, se ve afectada por escasas precipitaciones durante las épocas de crecimiento del pastizal natural. Estas intensas sequías, agravan la situación de la actividad ganadera en general, pero en mayor medida afecta a aquellos productores con características de minifundio. A esta sequía, se sumó el año pasado la caída de ceniza volcánica proveniente del volcán chileno Puyehue.

En su mayoría, los productores de la Comunidad Aborigen de Laguna Fría, comparten un mismo predio entre dos o tres familias. Dichos predios poseen únicamente alambrado perimetral pero no cuentan con divisiones internas, lo que dificulta el manejo individual de la hacienda en pastoreo. Poseen majadas de 200 a 500 ovinos, cuya señalada⁴ es prácticamente nula. Estos bajos índices se deben a que las crías y muchas veces sus madres mueren por problemas de escasa alimentación por malas condiciones climáticas o por predadores.

Como se mencionó anteriormente, el paraje de Laguna Fría es un área muy aislada. Está conectada con la ciudad de Trelew a través de una ruta provincial no pavimentada, la cual es intransitable en época invernal debido al hielo y barro. En cuanto a las comunicaciones, los pobladores se conectan a través de dos radios de amplitud modulada (AM), con mensajes al poblador rural dos o tres veces al día. De la misma forma, cuentan con poca infraestructura de servicios básicos y son pocos los productores que poseen la infraestructura adecuada para el manejo ganadero y la realización de las tareas de clasificación/acondicionamiento de lana.

La temporada de esquila en Chubut comienza con la esquila preparto en el mes de agosto. La esquila general se realiza una vez que las ovejas parieron sus crías (septiembre-octubre). La temporada concluye en enero-febrero. Tradicionalmente la esquila se realiza con los animales maneados (sujetados por sus patas) y se realiza primero a la categoría madres, para hacer una segunda esquila con las demás categorías. Desde hace algunos años, el PROLANA Chubut⁵ inició las actividades de capacitación, habilitación, registro e inspección de los equipos de esquila PROLANA. Muchos contratistas se sumaron a esta propuesta y prestan el servicio de esquila desmaneada y de acondicionamiento de la lana en estancia. (Galer, 2009).

En el caso de los productores de Laguna Fría, la época de parición de sus ovejas es durante el mes de octubre-noviembre, y hoy en día hay productores que realizan esquila pre-parto y otros post-parto. Dentro de la comunidad hay productores de diferentes características. Unos que participan activamente de las tareas de trabajo conjunto y de las capacitaciones y otros más individualistas. Estos últimos, colocan la lana obtenida en bolsones sin ningún tipo de selección o acondicionado previo y sin enfardarla, debido a que no poseen prensa. Este tipo de embalaje y venta de la lana en bolsones se denomina "venta al barrer" y es característico de establecimientos con escasa infraestructura. La comercialización de estos bolsones es desfavorable para los pequeños productores, debido a que quedan económicamente dependiendo de la voluntad e intereses de los intermediarios, sin ningún poder de negociación. Generalmente, los intermediarios o compradores pagan por volumen sin exigir calidad ni diferenciación del producto. Al no poseer datos fehacientes de la calidad y cantidad de la lana producida en sus establecimientos, obtienen precios de venta muy bajos.

Es por ello, que una de las líneas de trabajo del Proyecto de intervención del INTA, consistió en gestionar ante diversos organismos líneas de financiamiento o de subsidio para mejorar la infraestructura y capacitar a estos pobladores en la clasificación/acondicionamiento de su lana y en aspectos organizativos/comerciales. Aparicio, *et. al.* (1999) reconoce que *...los cambios tecnológicos*

⁴ El dato de "señalada" es el cociente entre los corderos señalados y ovejas servidas.

⁵ PROLANA - Programa Nacional de Asistencia para el Mejoramiento de la Calidad de la Lana. En Chubut, la autoridad de aplicación es Ministerio de Industria, Agricultura y Ganadería. Es un programa de buenas prácticas de esquila, acondicionamiento y clasificación de la lana en estancia. Surge en la década del '90 para asistir al productor lanero para la obtención de un producto de calidad, mejorar la presentación de su lote de lana y las condiciones de venta. Dentro del mismo se diseñó un programa denominado "Esquila Prolija", orientado a mejorar la presentación y condiciones de venta de los lotes de lana de los Pequeños Productores Minifundistas de la Provincia del Chubut

asociados con la producción ovino-ganadera hacen hincapié en la forma de esquila, almacenamiento, presentación del producto y mejoramiento genético.

Durante el periodo 2009-2011 se articuló con el PROLANA para poder brindarles capacitaciones en esquila prolija y acondicionamiento de lana. Esta línea de trabajo, tuvo la finalidad de aportar a la mejora en la comercialización de su producción y la obtención de mejores ingresos para las familias de estos pequeños productores.

Este último punto, es en el cual se centrará la descripción de esta experiencia de comercialización conjunta de lana de un grupo de productores de la Comunidad Aborigen de Laguna Fría, con el acompañamiento de los instructores del PROLANA y extensionistas del INTA EEA Chubut.

3. Experiencia en comercialización conjunta

En los primeros meses del año 2009, a partir de la demanda y necesidad de una capacitación en esquila prolija para jóvenes de la Comunidad de Laguna Fría, se decidió realizar una propuesta conjunta entre técnicos de INTA, vinculados al proyecto de Minifundios de Laguna Fría y el referente de PROLANA a nivel provincial.

Esta demanda surgió durante la realización de un taller de evaluación participativa del primer año de intervención técnica por parte de INTA en la zona. En esa misma oportunidad, se planificó junto a productores las actividades para el año 2009. Entre ellas, los jóvenes plantean la necesidad de mejorar las tareas de esquila, para lo cual se les propone capacitarse en esquila Prolija y acondicionamiento de lana. Asimismo, estas capacitaciones podrían estimular a la conformación de una comparsa de esquila comunitaria y la venta conjunta de lana; tratando de esta forma de mejorar los ingresos que habitualmente obtienen y de seguir fortaleciendo la organización comunitaria.

En el año 2010 se intento realizar una experiencia de venta conjunta, pero la intervención de agentes externos hizo que el lote perdiera su identidad, entrara a la venta lana que no estaba acondicionada y lanas de productores de otras zonas. Estos problemas fueron discutidos en la comunidad y se planteo realizar una nueva experiencia, donde se hicieron acuerdos previos entre los productores y técnicos de las distintas instituciones para realizar dicha actividad.



Foto1: productores compartiendo la esquila.

Un punto importante a definir era la cantidad de animales que entrarían en esquila y qué productores pondrían a disposición lana para la venta. Por eso se planteo como condición, que la última capacitación en esquila PROLIJA en Laguna Fría, se realizaría en aquellos establecimientos que luego pondrían su lana para la venta conjunta. Teniendo en cuenta que luego de 3 años de capacitaciones, se podría armar la comparsa de esquila comunitaria.

- **Acuerdos entre los actores vinculados –**

Productores	Cedieron sus animales, instalaciones y pusieron a disposición sus establecimientos en general. Allí se alojaron durante varios días, los aprendices de esquila, los capacitadores del PROLANA y el personal transitorio contratado por el productor. También pondrían la lana cosechada para venta conjunta.
PROLANA	Los instructores de esquila asignados al área de la Meseta central, se comprometieron a dictar la capacitación en Esquila prolija y acondicionamiento de lana. Pusieron a disposición un vehículo, una prensa hidráulica e insumos varios para la capacitación. También se comprometieron a colaborar en el armado de los lotes de lana.
INTA	Se comprometió en los aspectos organizativos, traslado de productores y la colaboración durante toda la capacitación. Participaron 3 técnicos con un vehículo. Aportaron alimento para todos los participantes durante la capacitación y el camión de INTA para el traslado de la lana al centro de acopio.

La esquila:

A mediados de octubre del 2011 se realizó la capacitación en esquila y acondicionamiento PROLIJO. Los productores que fueron beneficiados con la esquila habían comprometido sus lanas para la venta, pero a este esquema se sumaron otros que esquilan a tijera pero aplicaron el acondicionamiento propuesto.



Foto 2: productores y técnicos de las instituciones durante la esquila

La primera tarea fue acopiar toda la lana en un centro de acopio que nos permitiera enfardar e identificar los fardos. Para ello el INTA puso a disposición su camión para llevar la lana desde los campos hasta el centro de acopio de Las Plumas, gestionado por el PROLANA.

Una de las dificultades que se presentó fue la necesidad económica de dos productores con los comerciantes locales que hicieron que vendan en forma individual y anticipadamente.

Igualmente se pudo avanzar con el resto de productores que se habían comprometido y con otros que se sumaron al esquema de venta conjunta de lana luego de realizada la esquila.

A mediados de diciembre se comenzó el trabajo de cierre de fardos y armado del lote final para venta conjunta. Lo primero que se hizo fue pesar toda la lana de cada uno de los productores; para que al momento de la venta se pueda realizar una correcta liquidación.

Luego se comenzó a cerrar los fardos y a enfardar. Algunos de esos fardos estaban compuestos por la lana de varios productores por el pequeño volumen de lana de algunas categorías. A cada fardo se le colocó una tarjeta PROLANA.

El lote de lana quedó conformado por los siguientes productores:

PRODUCTORES	TIPO DE LANA	Nº de FARDO	PESO
Paulina Cual	VBAM	1	167
Paulina Cual	VBAM	2	224
Paulina Cual	VBBM	3	134
P. Cual / E. Morales	VBAM	4	205
Paulina Cual	VBAM	5	162
Suc. Riquelme	VBAM	6	211
Suc. Riquelme	VBAM	7	163
Suc. Riquelme	VBAM	8	130
Suc. Riquelme	VBB-INFM	9	159
E. Morales	VBAM	10	212
Antonio Huisca	VBAM	11	162
Patricio Huichulef	VBAM	12	197
Patricio Huichulef	VBAM	13	189
Patricio Huichulef	VBAM	14	199
Orlando Huisca	VBAM	15	167
Orlando Huisca	VBAM	16	188
Cual-Riquelme-O. Huisca-Morales	BGAM	17	150
Cual-Riquelme- A y O Huisca-Morales	GR-PAM	18	161

3180 Total

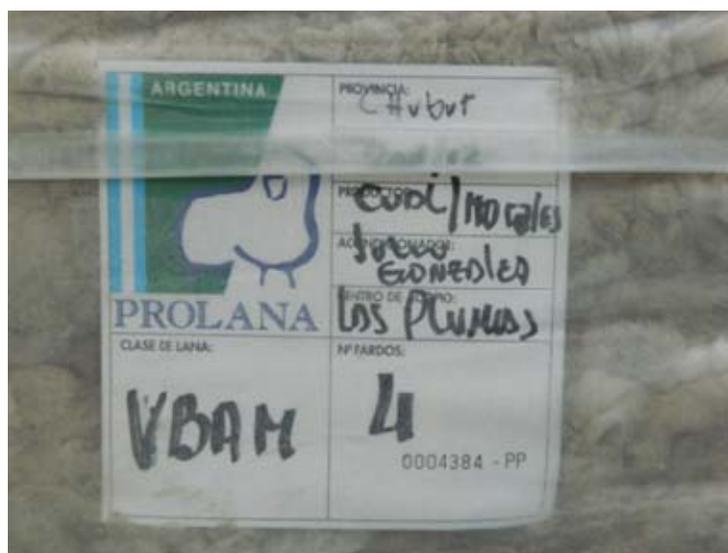


Foto 3: tarjeta Prolana identificando el fardo 4 de venta conjunta.

Una vez terminadas la pesada y los romaneos, se realizó el calado del lote de lana y la toma de muestra de puño. Se tomo el reglamento Prolana y se realizaron 6 pinchaduras por fardo ya que son 16 fardos de lana Vellon. Por otra parte se tomaron 4 muestras de puño para mediciones adicionales.

Los resultados de los analisis arrojaron un promedio de finura de 20.6 mic y 37,2% de rinde al peine. El largo de mecha fue de 78,33 mm y la resistencia a la tracción de 20,01 N/Ktex. Estos bajos valores de resistencia y rinde fueron por la continuidad de la sequia y por la erupción del volcán Puyehue.

Si bien un lote de lana se valora en su venta por distintos atributos, el diámetro medio de fibras y el rinde al peine son las características de mayor impacto. Lo que se observa es que tienen una lana fina y un bajo rinde; por lo tanto un bajo valor de su producto. Técnicas de manejo como un ajuste de carga y la esquila pre-parto pueden mejorar los kilos de lana por animal y los valores de rinde al peine.



Foto 4: El técnico de Prolana e INTA en el trabajo de armado de las muestras y calado.

Organización de la venta

Una vez obtenidos los resultados del laboratorio de lanas, se comenzó la siguiente etapa que fue la de la venta propiamente dicha. Para ello se eligieron representantes de la comunidad. Los representantes tuvieron la función de acordar el precio de venta y organizar la liquidación individual de cada uno de los productores participantes de la venta.

En diciembre de 2011 y antes de que cierre el mercado de la lana durante enero, una empresa realizó una oferta por el lote, pero los representantes decidieron esperar la evolución del mercado luego del receso de enero. El trabajo en ese momento pasaba por consultar el mercado según las características de la lana que ellos tenían y ver si la oferta era apropiada.

Al reabrirse el mercado en febrero de 2012, varios tenían necesidades económicas y eso hizo que los mismos representantes realicen consultas a las distintas empresas de la cotización de su lote de lana. En ese momento desde el INTA se les comentó como estaba evolucionando el precio y se planteó que seguramente el mercado no iba a pagar valores más altos que los que se estaban ofreciendo en ese momento. La oferta fue de \$13 por kilo de lana "al barrer" pagando un 50% del total al aceptar la oferta y el 50% restante a los 30 días. En la zona, aquellos productores que optaron por vender en forma individual, obtuvieron precios que no superaron los \$8 o \$9 por kilo. El diferencial de precio obtenido con lanas de la zona y vendidas en forma individual fue de entre \$4 y \$5 por kilo.

Una vez aceptada la oferta, el INTA fue quien se encargó de acompañar a la firma compradora a retirar la lana al centro de acopio y de repesar todos los fardos a fin de que corroborar que no hubiera diferencias entre lo escrito en el romaneo y lo pesado por el comprador.

Por último, uno de los representantes de los productores, Adelino Cual; fue quien se encargó de cobrar y realizar la liquidación individual con el resto de los productores participantes de la venta.

Conclusiones:

En este trabajo se muestra una experiencia de venta conjunta con algunos miembros de la Comunidad Aborigen del Paraje de Laguna Fría.

A partir de este trabajo que lleva 3 años entre capacitaciones, esquilas y venta conjunta; estos productores ovino-caprinos de la meseta central adquirieron herramientas para mejorar la presentación final de su producción.

Estas nuevas técnicas de esquila, clasificación y acondicionamiento, no sólo mejoran la presentación del lote de lana, sino que les permitió a los productores optimizar las condiciones de venta.

El haber podido concretar esta actividad de manera articulada y el lograr acuerdos previos de trabajo entre los diferentes actores, permite avanzar en el planteo de trabajos conjuntos.

Bibliografía:

- **Aparicio, Susana y Benencia, Roberto. 1999.** "Empleo rural en la Argentina. Viejos y nuevos actores sociales en el mercado de trabajo" En Empleo Rural en tiempos de flexibilidad. Ed. La Colmena, Buenos Aires. 1999.
- **Berenguer, Paula. 2001.** "Las transformaciones del trabajo en la esquila: nuevos perfiles y relaciones de los actores". Cap.9 En Aparicio, S. y Benencia, R. (coord.) Antiguos y nuevos asalariados en el agro argentino. Buenos Aires. Ed. La Colmena.
- **Galer, Ana Paula. 2009.** "El trabajo en la esquila y la pluriactividad en la Meseta central del Chubut". Monografía presentada como evaluación del curso de posgrado "El Trabajador en el Agro" - Maestría en Desarrollo Rural – EPG/UBA.
- **INDEC – Datos del Censo Nacional de Población y Vivienda 2001**
- **Nieto, M; .Martinek, L; Galer, A.; Cárcamo, M.; Pazos, A.; Riedel, J. 2008.** "Estrategias de los Productores Minifundistas del centro-norte de la Provincia de Chubut: Diversificación productiva en la Comunidad Mapuche-Tehuelche de Laguna Fría" Resultados preliminares. Presentado en Congreso ALFATER Octubre 2008
- **PROLANA. 2006.** Manual de Esquila Tally Hi con tijera mecánica 1 y 2. Publicación del MIAG- Ministerio de Industria, Agricultura y Ganadería, Provincia del Chubut.