

Título de la Práctica Profesional Supervisada:

Plan de Desarrollo y Gestión para una Industria Agroalimentaria Regional en el Valle Medio de Río Negro.



Universidad Nacional de Río Negro

Fecha: 14/10/2025

**Profesores: Dra. María Belen Buglione;
Ing. Alvaro Lopez; Cdra. María Lujan Grau.**

Alumno: Perez, Nelson Oscar.

**Carrera: Tecnicatura Universitaria en Procesos
Agroindustriales**

ÍNDICE:

Objetivo.....	4
Introducción	5
Desarrollo	6
Descripción de la industria a desarrollar	6
Radicación de la industria y habilitación.	6
Choele Choel	7
Luis Beltrán.....	10
Lamarque.....	12
Coronel Belisle.....	14
Chimpay	15
Información complementaria	15
Habilitación industrial	16
Código Alimentario Argentino.....	16
Normas para rotulación y publicidad de alimentos	16
Manipulación de alimento	17
Licencia comercial	17
Registro del Nacional de Establecimientos	18
Registro Nacional de Productos alimenticios (RNPA)	18
Inocuidad alimentaria: coordinación entre Uresa y SIFeGA en Rio Negro.....	19
Transporte de alimentos	19
Registro de importadores y exportadores.....	20
Autorización fitosanitaria para tránsito internacional	20
Gestión de residuos.....	21
Gestión de residuos peligrosos y no peligrosos	21
Tratamiento de residuos	22
Derecho industrial	23
Registro de marca.....	23
Patentamiento.....	24
Agrupamiento Comercial.....	25
Financiamiento.....	27
Plan de financiamiento	27
Capital propio.....	27
Programas nacionales	27

Bancos nacionales.....	28
Concursos y subsidios	29
Contrataciones.....	30
Licitaciones	32
Contratos.....	33
Conclusiones	35
Referencias.....	36
Anexos.....	38
Anexo solicitud de reserva de lotes.	38
Anexo contratos.	39

Objetivo

- Identificar las necesidades específicas del sector agroindustrial del Valle Medio en términos de servicios técnicos y profesionales.
- Proponer estrategias para fortalecer la vinculación entre la UNRN y el sector agroindustrial.
- Promover la profesionalización del sector agroindustrial mediante herramientas de gestión diseñadas para pequeñas y medianas empresas.

Introducción

En el siguiente informe se desarrollarán las bases técnicas y legales para la creación de una empresa dedicada al sector agroindustrial. Este estudio tiene como referencia el Valle Medio de Rio Negro, una región del norte patagónico argentino.

En el mismo se llevan a cabo los siguientes aspectos: legislación ambiental, derecho industrial, modelos organizacionales, promoción industrial, contratos y licitaciones.

El objetivo del trabajo es poder aplicar los conocimientos adquiridos en la materia en un caso práctico teniendo en cuenta el marco legal y normativo de nuestro país.

Específicamente se trabajó sobre los siguientes puntos:

- Radicación de la industria.
- Consideraciones para obtener el certificado de aptitud ambiental.
- Habilitaciones y requisitos adicionales.
- Residuos generados por la empresa y su tratamiento.
- Registro de su marca e invención por parte de la industria.
- Selección de modelo organizacional y contrato constitutivo.
- Contratación laboral.
- Licitación y contratos necesarios para la gestión.

Desarrollo

Descripción de la industria a desarrollar

La agroindustria apoya el crecimiento de la industria agrícola, lo que conduce al crecimiento económico de la región.

A continuación, se detallan otros beneficios de este tipo de empresas:

- ❖ Mejora la productividad de la agricultura: la agroindustria crea una operación más productiva y eficiente mediante el uso de maquinaria.
- ❖ Mejora los sistemas de seguridad alimentaria: al desarrollar formas innovadoras de cultivo, los componentes de la agroindustria pueden conducir a mayores niveles de seguridad alimentaria para una comunidad.
- ❖ De la empresa: la agroindustria implica el uso de prácticas sostenibles como la rotación de cultivos para producir alimentos.
- ❖ Baja el precio de los alimentos para los consumidores: a medida que los agricultores producen más cosechas, pueden venderlas a precios más bajos a los consumidores.
- ❖ Alivia la pobreza: gracias a la reducción de los precios de los alimentos y a la creación de puestos de trabajo, la agroindustria puede contribuir a reducir la pobreza, lo que conduce a una mayor calidad de vida para una comunidad o país.

Radicación de la industria y habilitación.

Con el propósito de enriquecer el análisis y contar con una mirada directa desde los municipios del Valle Medio, se realizaron entrevistas a personal de distintas áreas vinculadas a la temática industrial. En particular, se dialogó con responsables y referentes de los departamentos de Bromatología y Catastro, así como con personal encargado o con acceso directo a información sobre el funcionamiento y proyecciones del parque industrial. Estas instancias resultaron de gran valor, ya que permitieron no solo profundizar en aspectos técnicos y administrativos, sino también comprender las particularidades locales que influyen en los procesos de radicación de industrias. Cabe destacar la predisposición y la apertura demostrada por todos los entrevistados,

quienes atendieron con interés cada una de las inquietudes planteadas y aportaron datos significativos que enriquecen el presente trabajo.

La información aportada en estas entrevistas constituye un insumo fundamental para comprender los criterios locales en torno a la instalación de nuevas industrias. A Partir de estos aportes resulta pertinente destacar que la elección del lugar de establecimiento de una planta no puede limitarse únicamente a la disponibilidad de terrenos, sino que debe apoyarse en una cuidadosa evaluación de factores vinculados tanto a los insumos como al mercado de destino. En este sentido, aspectos logísticos y de transporte adquieren especial relevancia, ya que inciden de manera directa en la eficiencia de la producción.

A continuación, se detallan los requerimientos establecidos por algunos de los municipios del Valle Medio.

Choele Choel

Reglamento de Copropiedad y Administración del Parque Industrial y Tecnológico de Choele Choel (Ordenanza N° 38/2020).

El Parque Industrial y Tecnológico de Choele Choel se encuentra emplazado en la Ruta Nacional N° 22, kilómetro 995, con acceso directo desde la Ruta provincial N° 56. El predio está localizado en la zona designada como de uso industrial de la ciudad de Choele Choel, provincia de Río Negro.

El trazado inicial del Parque corresponde al plano de mensura N°268/94 y al plano N°749/14 aprobado por la Dirección de Catastro y Topografía de Río Negro en fecha 26 de septiembre de 2014. La superficie total abarca aproximadamente 279 hectáreas, propiedad de la Municipalidad de Choele Choel.

Para su desarrollo, el Parque se encuentra zonificado en distintos sectores destinado a administración, industrias agroalimentarias, metalmecánicas, PYMES, madereras, empresas de distribución, comercio de maquinarias agrícolas, industrias varias, área tecnológica con participación de la Universidad Nacional de Río Negro, servicios comunes y espacios verdes.

A continuación, un resumen práctico de los más importante para tramitar la adquisición de un terreno y avanzar con la construcción:

1. Autoridad de aplicación.

- a. La Comisión de Administración del Parque Industrial Tecnológico (CAPIT) es el órgano que gestiona las solicitudes, aprueba proyectos y controla obras.
 - b. Hasta que se conforme, la Municipalidad actúa como administradora.
- 2. Solicitud de compra de lotes.
 - a. Debe presentar una nota a la CAPIT, con:
 - i. Razón social, domicilio y CUIT.
 - ii. Actividad principal y secundaria.
 - iii. Actividad a radicar en el Parque.
 - iv. Construcciones previstas (primera etapa y posteriores) con cronograma tentativo.
 - b. La CAPIT resuelve en 15 días hábiles si otorga la prefactibilidad.
 - c. Aprobada la prefactibilidad el comprador tiene 20 días hábiles para concretar la adquisición.
- 3. Venta de lotes.
 - a. Se firma boleto compraventa con pacto de retroventa (garantiza que, si no se cumplen las obligaciones, el lote vuelve al Parque).
 - b. Modalidades de pago: contado (con descuento), en cuotas de hasta 5 años o planes especiales (con intereses si exceden 6 meses).
 - c. Anticipo mínimo: 5% del valor total.
- 4. Construcción obligatoria.
 - a. En el boleto debe figurar la superficie a construir y la actividad a instalar.
 - b. Requisitos:
 - i. Construir al menos el 5% de la superficie de la parcela.
 - ii. Mínimo 150 [m²] en una primera etapa; proyectos mayores a 500 [m²] pueden hacerse en etapas.
 - c. Presentación de proyectos:
 - i. Anteproyecto (planos básicos), la CAPIT exige 15 días.
 - ii. Proyecto definitivo (con aprobación municipal y de colegios profesionales), deben presentarse en 60 días desde la aprobación del anteproyecto. La CAPIT resuelve en 20 días.
 - d. Inicio de obra: dentro de 90 días corridos desde la aprobación definitiva.
- 5. Penalidades de incumplimiento.
 - a. Si no se presenta el proyecto en plazo, la venta queda sin efecto.

- b. El comprador pierde el 75% de lo abonado y se le devuelve el 25% en 18 cuotas.
- 6. Requisitos técnicos y constructivos (Anexo II).
 - a. Parcela mínima: 1000 [m²] (20 [m] de frente).
 - b. FOS: entre 0.05 y 0.50.
 - c. FOT: hasta 1.25.
 - d. Retiros obligatorios: 10 [m] en el frente/contrafrente y 5 [m] en los laterales.
 - e. Tipos de construcción: tradicional o naves metálicas industrializadas.
 - f. Se admite una vivienda por parcela para uso administrativo o de seguridad.
 - g. Obligación de prever:
 - i. Iluminación exterior suficiente.
 - ii. Tratamiento de efluentes y ruidos según normativa ambiental.
 - iii. Veredas mínimas de 1.20 [m] (perimetral) y 4 [m] (acceso principal).
 - iv. Estacionamiento dentro de la parcela.
 - h. Velocidad máxima interna: 30[km/h].

Con este panorama, el trámite para radicarse consiste en: presentar la solicitud, obtener la prefactibilidad, firmar el boleto con condiciones de pago y construcción, y luego cumplir con las presentaciones técnicas (anteproyecto y proyecto definitivo) hasta iniciar la obra.

Requisitos de habilitación comercial

Documentación a presentar según ordenanza N°27/04 y 11/2021

1. Si es titular del inmueble, copia del título de propiedad.
2. En caso de locación, presentar copia del contrato sellado por rentas con firmas certificadas ante autoridad policial o escribano.
3. Fotocopia de documento de identidad de la persona física.
4. En caso de sociedades comerciales, presentar copia del estatuto y última acta de distribución de cargos.
5. Presentar certificado de obras públicas donde conste que el local tiene los planos aprobados por esa secretaría y que puede funcionar en el rubro solicitado.

6. Inscripción en Afip-Inscripción en rentas.
7. Presentar certificado de libre de deuda sobre tasas retributivas y/o mejoras del local comercial, o en su defecto copia del convenio de pago y libre de deuda personal, ambos expedidos por la sección impositiva de este municipio.
8. Certificación de un profesional matriculado en Seguridad e Higiene, donde conste que el local se encuentra en condiciones para ser habilitado en el rubro solicitado. Protocolo seguridad e higiene Covid-19.
9. Certificado de Bomberos voluntarios sobre prevención de incendios.
10. Colocar cartelera ambiente libre de humo - Ordenanza N°37/09.
11. Tramitar carnet de manipulación de alimentos.
12. En caso de establecimientos industriales (decreto provincial N°378/92), presentar certificación de habilitación expedida por el Co.CA.PRI.
13. Dimensiones locales.

Luis Beltrán

La Ordenanza N° 62/23 de Luis Beltrán fija la nueva zonificación urbana para obtener el crecimiento y proteger el área productiva irrigada.

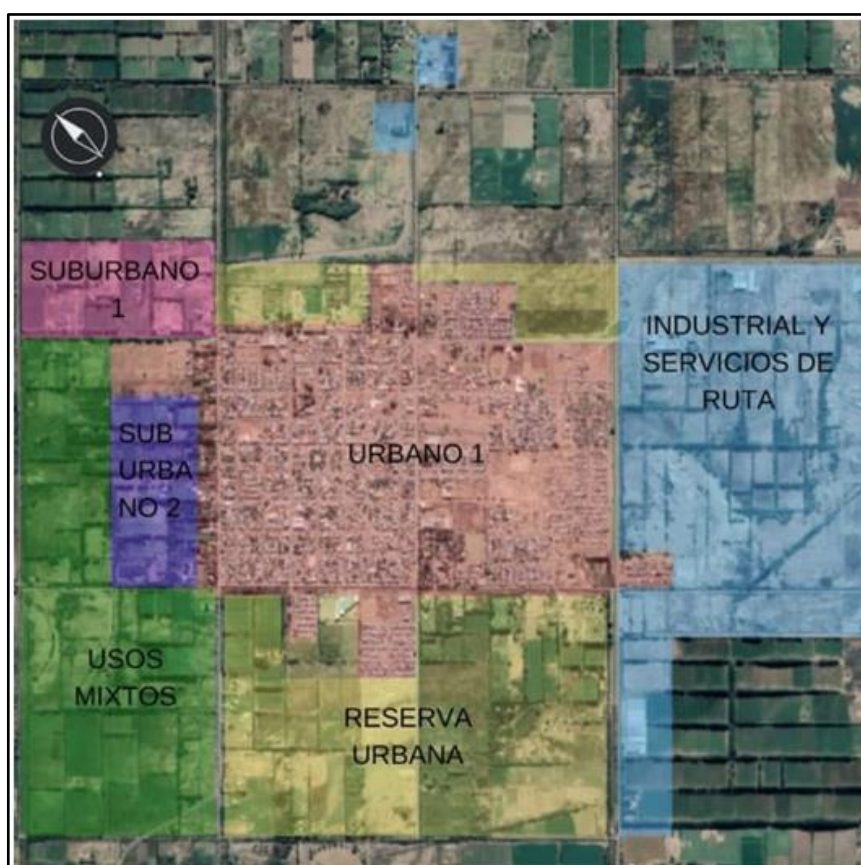
Entre los sectores definidos, el Sector Industrial y de Servicios se destina a industrias no contaminantes, galpones, depósitos y talleres, permitiendo además una vivienda para sereno o administrador. Las parcelas deben tener una superficie de 2000 [m²] y un frente no menor a 40 [m], con un FOS de 0.50. Se exige la provisión de alumbrado, agua potable, fuerza motriz y calles consolidadas, admitiéndose propuestas alternativas si algún servicio no está disponible.

El resto de la zonificación se organiza en sectores urbanos y suburbanos para viviendas, comercio y servicios, y un área de usos mixtos vinculada a la producción intensiva y extensiva.

El parque industrial se encuentra debidamente inscrito en el Registro Nacional de Parques Industriales (RENPI) y en los registros provinciales correspondientes, condición que garantiza su reconocimiento formal y lo habilita a acceder a programas de apoyo, financiamiento y beneficios específicos destinados al fortalecimiento de estas áreas productivas.

El predio destinado al Parque industrial se localiza en la Ruta provincial N° /, kilómetro 3.000, sección chacras, de la localidad de Luis Beltrán, Provincia de Río Negro (CP 8361). Su emplazamiento estratégico lo vincula directamente con las áreas productivas del Valle Medio, integrando a productores e industrias con las principales vías de circulación regional.

En la nueva zonificación urbana de la localidad (Ordenanza N° 62/23) se identifica expresamente el sector destinado a actividades industriales y de servicios, delimitando los usos permitidos y las condiciones técnicas de ocupación del suelo. A continuación, se incorpora al Parque Industrial, lo que permite visualizar su localización dentro del esquema general de crecimiento urbano de la localidad.



Nueva zonificación de la localidad de Luis Beltrán.

En cuanto a los requisitos para tramitar la adquisición de un terreno y avanzar con la construcción, son similares a los mencionados en el Parque Industrial de la ciudad de Choele Choel.

Finalmente, en el **Anexo solicitud de reserva de lotes**, se encuentra una planilla que se debe completar y entregar para realizar dicha reserva.

Requisitos para la habilitación del comercio:

- Nota solicitando habilitación municipal.
- Fotocopia de DNI.
- Constancia de inscripción en AFIP.
- Constancia de inscripción de recaudación tributaria (ingresos brutos).
- Contrato de locación o título de propiedad.
- Plano del local.
- Certificado de seguridad e higiene.
- Carnet de manipulación de alimentos.
- Certificado de Co.CA.PRI. (DPA de Rio Negro).
- Libre de deuda municipal.

Lamarque

Radicación: Ordenanza N°: 728/2012

El Parque Industrial de Lamarque, cuyo predio para su construcción se encuentra ubicado en la parcela identificada catastralmente como DC 07-C2-Sección N-Chacra 001- Pc 03, sobre Ruta 250 de esta localidad.

Administración del Parque Industrial.

- El Consejo de Administración es la autoridad encargada de aprobar solicitudes y controlar el uso de las parcelas.
- Está integrado por el Intendente, concejales y un representante de la Cámara de Productores Agrícolas del Dpto. Avellaneda.
- Toda gestión de compra, radicación o autorización de construcción debe pasar por este organismo.

Adquisición de un terreno.

- Los terrenos se adjudican a industrias nuevas o ya existentes que deban reubicarse.
- Para la compra se debe presentar una solicitud formal al Consejo de Administración, incluyendo:
 - Proyecto de la empresa o actividad a desarrollar.
 - Justificación técnica o económica.
 - Cumplimiento de requisitos ambientales y de seguridad.
- La venta de parcelas está regulada: se fijan precios, formas de pago y condiciones a través del Municipio.

- El adjudicatario debe firmar un convenio con el Municipio, donde se compromete a cumplir las obligaciones de radicación, obras y plazos establecidos.

Requisitos previos a la construcción.

- Antes de iniciar obras, se requiere la aprobación del plano de mensura y construcción por parte del Consejo de Administración y las oficinas técnicas municipales.
- La empresa debe cumplir con:
 - Normativa edilicia del Parque (alineaciones, retiros, usos permitidos).
 - Normativa ambiental, garantizando que la actividad sea compatible con el entorno.
 - Requisitos de seguridad e higiene industrial.

Obligaciones de la empresa adjudicataria.

- Construir las instalaciones en el plazo fijado en el convenio (si no se cumplen, el Municipio puede revertir la adjudicación).
- Abonar los costos de las obras internas de infraestructura (agua, energía, desagües, calles, etc.), según lo determine el Consejo de Administración.
- No transferir el lote sin autorización del Municipio.
- Mantener en regla las habilitaciones industriales y ambientales.

Sanciones y pérdidas de derechos.

- El incumplimiento de los compromisos asumidos (plazos, pagos, normas ambientales o de uso) puede generar:
 - Multas.
 - Suspensión de actividades.
 - Revocación de la adjudicación y pérdida del terreno.

En síntesis, para adquirir y construir en el Parque Industrial de Lamarque hay que presentar un proyecto al Consejo de Administración, firmar un convenio con el Municipio, cumplir con los requisitos técnicos, ambientales y de seguridad, y respetar los plazos de obra. La adjudicación se puede perder si no se cumplen estas condiciones.

Requisitos generales para la habilitación de comercios:

1. Nota de solicitud del titular o apoderado, dirigida al intendente municipal.
2. Fotocopia autenticada por la policía de:

- a. Documento nacional de identidad / acta de conformación de sociedad.
 - b. Inscripción de ingresos brutos.
 - c. Inscripción de DGI- AFIP (monotributo).
 - d. Título de propiedad o contrato de alquiler o contrato de comodato.
3. En caso de comercios de venta de alimentos, carnet de manipulador de alimentos vigente.
 4. Certificado de conexión de agua potable y cloacas de cooperativa de agua de la localidad.
 5. Libre de deuda de impuestos municipales. (sobre titular y local para habilitar).
 6. Plano de planta, servicios, visado de consejo de agrimensores, visado por obras públicas municipales.
 7. Certificado de seguridad e higiene del local, expedido por técnico en Seguridad e Higiene matriculado.
 8. El local comercial no deberá poseer comunicación directa con la vivienda particular donde esté ubicado, según lo establecido en el código de habilitaciones municipales Art. N°16, Inciso B.

Presentada la Solicitud de Habilitación con la documentación correspondiente, la Dirección de Bromatología procederá a realizar la Inspección del local o predio. Si se cumpliera con las condiciones exigidas por las reglamentaciones vigentes, se otorgará la respectiva habilitación.

Coronel Belisle

La instalación de una industria en la localidad se lleva a cabo mediante un procedimiento formal. El solicitante debe aclarar el rubro de la actividad y detallar el impacto ambiental que puede generar. Con esta información, el municipio evalúa la viabilidad del proyecto y define en qué zona de la ciudad puede establecerse. Este mecanismo se aplica debido a que la ciudad no cuenta con un parque industrial designado, por lo que no existe un espacio previamente delimitado para este tipo de actividades.

Requisitos generales para la habilitación de comercios:

- Memoria descriptiva del proyecto o actividad. Tec. Seguridad e Higiene.
- Cuestiones edilicias. Reglamentación municipal.
- Plano de planta: servicios de luz, agua, electricidad, gas y obras.

- Cuestiones de terreno, sello dirección de rentas (título, arrendatario o comodato).
- Contaminación, habilitación de ente que regule este aspecto actualmente.
- En caso de establecimientos industriales (decreto provincial N°378/92), presentar certificación de habilitación expedida por el Co.CA.PRI.

Chimpay

La instalación de una industria en la localidad se lleva a cabo mediante un procedimiento formal. El solicitante debe aclarar el rubro de la actividad y detallar el impacto ambiental que puede generar. Con esta información, el municipio evalúa la viabilidad del proyecto y define en qué zona de la ciudad puede establecerse. Este mecanismo se aplica debido a que la ciudad no cuenta con un parque industrial designado, por lo que no existe un espacio previamente delimitado para este tipo de actividades.

Requisitos generales para la habilitación de comercios:

1. Memoria descriptiva del proyecto o actividad. Tec. Seguridad e Higiene.
2. Cuestiones edilicias. Reglamentación municipal.
3. Plano de planta: servicios de luz, agua, electricidad, gas y obras.
4. Cuestiones de terreno, sello dirección de rentas (título, arrendatario o comodato).
5. Contaminación, habilitación de ente que regule este aspecto actualmente.
6. En caso de establecimientos industriales (decreto provincial N°378/92), presentar certificación de habilitación expedida por el Co.CA.PRI.

Información complementaria

Las certificaciones anteriormente mencionadas que exigen los municipios para poder habilitar la industria, están reguladas por normativas que establecen los criterios que se deben cumplir para asegurar el producto, entre las cuales podemos nombrar:

- Clasificación.
- Producción (manipulación, rotulado y registros RNPA).
- Comercialización.

- Transporte.

Habilitación industrial

En primer lugar, se requiere disponer de la habilitación industrial del Municipio, que se solicita una vez obtenido el Certificado de Aptitud Ambiental. Esta habilitación es el primer paso que nos permitirá obtener las siguientes habilitaciones. Así se declara en el Ley N° 5766, establece el Régimen de Promoción Económica e Industrial, aplicable en todo el territorio de la Provincia de Río Negro.

Código Alimentario Argentino

El Código Alimentario argentino (CAA) tiene, entre otras de sus funciones, asegurar definir los parámetros y requisitos que deben cumplir los alimentos en términos de composición, pureza, aditivos, envases, etiquetado y otros aspectos relacionados con su calidad. Como por ejemplo en la fabricación de tomates en conserva enlatados, se debe cumplir con las disposiciones enunciadas en los artículos 943 y 943 bis del CAA (Capítulo XI: "Alimentos Vegetales"), que son las que afectan al producto de "tomate pelado", bajo la clasificación "conservas de Origen Vegetal". Especifica que se entiende por tomates pelados el producto elaborado con los frutos maduros, frescos, sanos, limpios, de consistencia firme, lavados, pelados y sin pedúnculo envasados con su propio jugo sin diluir ni concentrar, adicionados o no de edulcorantes nutritivos (sacarosa, azúcar invertido, glucosa o sus mezclas), con o sin el agregado de cloruro de sodio en no más de 1%, con o sin el agregado de sales de calcio permitidas como agente de firmeza, hasta una cantidad no mayor de 0,045% de calcio en el producto terminado. Las especificaciones continúan tratando de abarcar todos los aspectos del producto final, por esto es muy importante conocer todo todos los aspectos de este código relacionado con la actividad a realizar.

Normas para rotulación y publicidad de alimentos

El CAA establece las normas para el etiquetado de los alimentos. En el capítulo V: "Normas para la rotulación y publicidad de los alimentos", se declara como información obligatoria:

- Denominación de venta de alimentos.
- Lista de ingredientes.
- Contenidos netos.

- Identificación del origen.
- Nombre o razón social y dirección del importador, para alimentos importados.
- Identificación del lote.
- Fecha de duración Preparación e instrucciones de uso del alimento, cuando corresponda.

Manipulación de alimento

Conforme lo dicta el CAA en su capítulo II:

1. Toda persona que realice actividades por la cual esté o pudiera estar en contacto con alimentos, en establecimiento donde se elaboren, fraccionen, almacenen, transporten, comercialicen y/o enajenen alimentos, o sus materias primas, debe estar provista de un Carnet de Manipulador de Alimentos, expedido por la autoridad sanitaria competente, con validez en todo el territorio nacional.
2. Cada jurisdicción implementará el sistema de otorgamiento del Carnet de Manipulador de conformidad con lo prescrito en el presente artículo.
3. Es responsabilidad del empleador garantizar las condiciones necesarias para que el manipulador de alimentos cumpla en forma adecuada la obtención del Carnet.

Este carnet tiene validez en todo el territorio de la República Argentina, lo que implica que, si un individuo que manipula alimentos obtiene su carnet en una jurisdicción y después se muda a otra, el carnet será igualmente reconocido. Su período de validez es de tres (3) años desde su emisión y debe ser renovado una vez que este plazo expire.

Esto es un requisito obligatorio para cualquier persona que esté en contacto con alimentos o pueda estarlo, y es fundamental para realizar actividades que involucren la manipulación de alimentos en establecimiento donde se preparen, fracciones almacenen, transporten, comercialicen y/o vendan alimentos o sus materias primas.

Licencia comercial

Antes de solicitar el registro de Producto o Establecimiento, es necesario obtener la Licencia Comercial. Esta licencia está relacionada con el permiso para llevar a cabo

actividades comerciales. Cada municipio posee un Departamento (Bromatología) o un responsable de Habilitaciones Comerciales, quienes declaran los requisitos necesarios para la solicitud.

Registro del Nacional de Establecimientos

Una vez que se ha obtenido el permiso comercial, se puede iniciar el proceso de obtención del Registro Nacional de Establecimientos (RNE). El RNE es un certificado que las autoridades sanitarias jurisdiccionales otorgan a una empresa elaboradora de productos alimenticios o de suplementos dietarios para sus establecimientos elaboradores, fraccionadores, depósitos, etc. Es una constancia de que la empresa ha sido inscrita en el registro nacional de establecimientos, que la habilita para desarrollar la actividad declarada. Además, es un requisito para el posterior registro de sus productos.

Registro Nacional de Productos alimenticios (RNPA)

El RNPA es un certificado que las autoridades sanitarias jurisdiccionales otorgan, para cada producto, a una empresa productora, elaboradora, fraccionadora, importadora o exportadora de productos alimenticios o de suplementos dietarios. Se solicita una vez que se obtiene el RNE.

Es importante destacar que en la industria alimentaria es obligatorio contar con un director técnico. Según SENSA: “A partir del 1 de enero de 2017, todos los establecimientos habilitados por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) y todas las personas físicas o jurídicas que se dediquen a la producción, elaboración, distribución, comercialización o almacenamiento de productos sobre los cuales el SENASA tenga competencia, deben contar con un director técnico, asesor técnico, responsable técnico u otro profesional con una denominación similar”. Este profesional debe estar registrado en el Registro Único Nacional de directores técnicos Agroalimentarios de este servicio nacional. Su función principal es aprobar y supervisar los procedimientos utilizados en el proceso de elaboración de alimentos.

Inocuidad alimentaria: coordinación entre Uresa y SIFeGA en Río Negro

En la provincia de Río Negro, la gestión de las habilitaciones y certificaciones vinculadas a la industria alimentaria se articula entre organismos provinciales y nacionales, con el fin de garantizar la inocuidad de los productos y el cumplimiento de la normativa vigente.

Por un lado, las Unidades Regionales de Epidemiología y Salud Ambiental (URESA), dependientes del Ministerio de Salud Provincial, cumplen un rol central en el territorio. Estas unidades se ocupan del relevamiento y control sanitario, la inspección de establecimientos elaboradores de alimentos, la realización de análisis bromatológicos y el otorgamiento de registros que habilitan la producción y circulación de mercaderías dentro y fuera de la provincia. Además, verifican las condiciones higiénico-sanitarias de las instalaciones, capacitan a manipuladores de alimentos y colaboran en detección temprana de riesgos que puedan afectar la salud pública.

De manera complementaria, a nivel nacional, la provincia se encuentra integrada al Sistema de Información Federal para la Gestión del Control de los Alimentos (SIFeGA), administrado por la ANMAT a través del Instituto Nacional de Alimentos (INAL). Este sistema digital permite gestionar trámites esenciales como el RNE y el RNPA. A través del SIFeGA, las empresas alimentarias pueden tramitar la autorización de sus plantas elaboradoras y la certificación de cada producto, garantizando su validez no solo en Río Negro, sino también en todo el territorio argentino.

De esta forma, mientras que URESA asegura la fiscalización y el acompañamiento técnico en el ámbito provincial, SIFeGA brinda la plataforma federal que unifica y valida los registros, habilitaciones y certificaciones a nivel nacional. La articulación de ambos mecanismos permite que el establecimiento alimentario radicados en Río Negro puedan comercializar sus productos en cumplimiento con las normativas provinciales y nacionales, fortaleciendo la confianza de los consumidores y la competitividad de la industria.

Transporte de alimentos

El Documento de Tránsito Vegetal (DTV), aprobado por SENASA mediante la Resolución 31/2015, es obligatorio para controlar el movimiento de productos,

subproductos y derivados de origen vegetal en todo el país. Todo ingreso o egreso de un establecimiento debe estar respaldado por este documento oficial, que se genera previamente a través del sistema SIGDTV en web SENASA y debe acompañar al producto durante todo su traslado. El DTV funciona como una declaración jurada y debe presentarse ante las autoridades cuando se solicite. El incumplimiento puede derivar en sanciones severas, incluyendo la destrucción de productos o medidas sanitarias extraordinarias.

Registro de importadores y exportadores

El Registro de Importadores y Exportadores (RIE) del SENASA, regulado por la Resolución 492/2001 y el artículo 27 del decreto 4238/68, tiene como función inscribir a personas físicas o jurídicas que realicen actividades de importación y/o exportación de animales, vegetales, productos, subproductos o derivados de origen animal o vegetal, incluyendo mercancías que contengan ingredientes de estos orígenes. Todo operador comercial que desee importar o exportar bienes sujetos a la jurisdicción del SENASA debe registrarse obligatoriamente en el RIE.

Autorización fitosanitaria para tránsito internacional

La autorización para la movilización de productos internacionales dentro del país se exige para prevenir la dispersión de plagas y enfermedades. El trámite lo realizan los agentes de transporte aduanero (ATA) en frontera mediante el Sistema de Gestión de Tránsitos Internacionales, y el personal del SENASA en los puertos de control verifica las medidas fitosanitarias, precintos y transporte, asegurando la protección sanitaria del país.

Son requisitos para la solicitud de Permiso Fito zoosanitario de Tránsito Internacional (PFTI), los siguientes ítems:

- Formulario de alta de Agente de Transporte Aduanero (ATA).
- Fotocopia de certificado fitosanitario emitido por el país de origen.
- Documentación aduanera MIC/DTA.
- Constancia de pago del arancel del tránsito.
- Solicitud de PFTI por autogestión, a través del SGTI del SENASA desde la plataforma AFIP.

Gestión de residuos

Cualquier proceso de fabricación enfrenta el desafío de gestionar una gran cantidad de residuos, que abarcan tanto residuos sólidos como líquidos. Los residuos sólidos, en su mayoría, se originan a partir de los envases provenientes de la materia prima que abarcan envases y embalajes. Por otro lado, los residuos líquidos surgen principalmente de las operaciones de limpieza de las instalaciones, de las máquinas y de algunos de los envases que contenían químicos utilizados en el proceso de producción.

Toda industria se debe encontrar comprometida con el medio ambiente buscando encontrar soluciones efectivas y sostenibles para abordar esta cuestión, adoptando prácticas de gestión de residuos que minimizan su impacto ambiental y promueven la sostenibilidad en todas las etapas de su proceso de producción, haciendo hincapié en producir alimentos que sean lo más sustentable posible.

Cabe destacar que con el fin de evitar cualquier riesgo para los trabajadores se deben utilizar los elementos de protección personal dentro de los cuales se destacan gafas de seguridad, guantes resistentes a la manipulación de productos químicos, batas de trabajo industrial, protección auditiva, redes para el cabello, cascos, botas de trabajo, entre otros.

Gestión de residuos peligrosos y no peligrosos

En cuanto a los residuos derivados de una agroindustria, se pueden analizar por separado:

❖ Residuos no peligrosos

- Agua purificada o de red, dependerá del uso que se le de, por lo general no era un componente peligroso y tampoco genera residuos especiales. Genera residuos sólidos no peligrosos derivados de los envases en que vienen.
- Además, en este tipo de industria se utilizan muchos agregados como conservantes, colorantes, saborizantes, estabilizantes, emulsionantes, antioxidantes, entre otros, que siempre y cuando no indiquen lo contrario, sus envases se deben tratar como no peligrosos.

- Otros residuos provenientes de la limpieza de las instalaciones y las máquinas.
- ❖ Residuos peligrosos: en esta categoría se incluyen todas aquellas sustancias que el fabricante identifique como peligrosas, ya sea por su composición propia o por su capacidad de reaccionar con otros compuestos aumentando así su nivel de peligrosidad. Generalmente se exige la hoja de seguridad de estos productos donde indica todos los recaudos a tener en cuenta a la hora de tratar con los mismos.

Tratamiento de residuos

Los residuos peligrosos nombrados deben ser enviados a un depósito de sustancias especiales. A estos se suman los envases contenedores de algunos residuos no peligrosos que exijan una separación y posterior tratado, siempre consultar la hoja de seguridad. Una hoja de seguridad (también llamada ficha técnica de seguridad) es un documento que acompaña a los productos peligrosos y brinda información detallada sobre sus características, riesgos y medidas de prevención. Su finalidad es proteger la salud de las personas y del medio ambiente, además de orientar sobre un uso seguro. Por ejemplo, una pintura inflamable tendrá en su hoja de seguridad la temperatura de ignición, los equipos de protección a utilizar y las recomendaciones de almacenamiento, como así también el tratamiento necesario en el envase para su posterior reciclado.

De las posibles opciones para el tratamiento de residuos, destacan las siguientes:

- Depósito específico para la gestión de sustancias especiales con planta de tratamiento de residuos peligrosos.
- Encargar la gestión de los residuos a compañías dedicadas a su tratamiento, donde previamente a ser despachados se deben almacenar en un depósito para los mismos evitando cualquier riesgo para los trabajadores y posible contaminación o mezclado con los demás residuos.
- Y finalmente los residuos sólidos que no son peligrosos, envases de agua u otros, se deben almacenar en un mismo lugar para luego ser facilitados a la empresa dedicada al reciclaje de plásticos.

Es importante señalar que una empresa debe ser responsable de los residuos generados, y que se terceriza el servicio no indica que no se debe realizar un seguimiento, asegurando que el tratamiento sea el adecuado.

El personal expuesto a los daños posibles por estos residuos, son los trabajadores que manipulan las materias primas y las ingresan al proceso, y aquellos que almacenan los residuos en un ambiente separado y deben trasladarlos hasta allí. Para los mismos, se destacó anteriormente que utilizan elementos de protección personal para el cuidado de su salud. A su vez, la empresa debe promover un plan de capacitación continua de personal informando a los trabajadores sobre cómo hacer un correcto uso de los EPP y los riesgos de no utilizarlos, como a su vez también los peligros inherentes a la incorrecta manipulación de los productos químicos y sus residuos.

Derecho industrial

Registro de marca

La marca es un signo distintivo mediante el cual los productores, comerciantes o proveedores de productos o servicios diferencian sus productos o servicios en el mercado. Para poder registrar dicha marca, se requiere certificar ante el INPI (Instituto Nacional de Propiedad Privada). Teniendo en cuenta el producto que la empresa comercializa, y su característica se usará una determinada marca. Lo primero es verificar ante el INPI que dicha marca ya no esté utilizada (Imagen). Por lo tanto, si la imagen no está registrada, se encuentra disponible para su certificación. Esto es de vital importancia ya que de esta forma, se impide que terceros comercialicen productos o servicios con la misma marca o una denominación similar, evitando posibles confusiones.

El segundo paso es solicitar la nueva marca, para esto se requiere cumplir con ciertos requisitos, los cuales son:

- Tener declarado un domicilio legal electrónico.
- Ser mayor de edad.
- Una clave fiscal nivel 2, para vincular el servicio del INPI a la cuenta de AFIP.
- Una copia del poder firmada por el apoderado declarando bajo juramento que es fiel a su original e instrumenta el mandato vigente.

- Una declaración jurada sobre las facultades del firmante, donde se detallen los instrumentos societarios, con datos de inscripción y expresión de que pueden realizar este acto.

Imagen: Buscador de marcas del sitio web INPI

Si se cumplen todos estos requisitos, es posible seguir con la solicitud mediante el relleno del Formulario de Marcas, donde se deben brindar los datos de la marca (tales como tipo y clase de marca, colores, logos, etc), las protecciones y la titularidad. Una vez completado este formulario, se lo firma electrónicamente y se pagan los aranceles correspondientes, se espera a que la marca sea concebida.

Patentamiento

Este procedimiento es diferente al anterior, protege una invención o desarrollo técnico que cumple con requisitos de novedad, aplicación industrial y actividad inventiva, con el objetivo de recuperar la inversión realizada. La solicitud debe de presentarse ante el INPI, organismo que regula la propiedad industrial según la Ley N°24.481. El trámite comienza accediendo al sistema de INPI y completando los formularios con los datos del solicitante y de la invención, acompañados de una memoria descriptiva, reivindicaciones y, de ser necesario, dibujos técnicos. Una vez concedida la patente, es obligatorio abonar los aranceles de mantenimiento.

Agrupamiento Comercial

En el dinámico escenario agroindustrial del Valle Medio de Río Negro, caracterizado por su producción frutihortícola y su ecosistema de pequeñas y medianas empresas procesadoras, donde los agrupamientos comerciales surgen como una estrategia clave para mejorar la competitividad, superar limitaciones de escala y acceder a mercados más exigentes. Esta región enfrenta desafíos como la estacionalidad, los costos logísticos y la competencia internacional, lo que hace indispensable la colaboración estructurada entre actores de la cadena de valor. Por esta razón es indispensable tener un conocimiento de la persona jurídica a seleccionar y así realizar un planeamiento idóneo para el tipo de industria a desarrollar.

Conforme a lo dispuesto por la Ley General de Sociedades Comerciales N°19.550 de la República Argentina, se establecen los elementos esenciales que debe reunir una sociedad para obtener reconocimiento legal. Según esta ley, para que exista una sociedad válida deben cumplirse los siguientes elementos esenciales:

1. Elementos de existencia (Art. 3 y 4).
2. Elementos de validez (Art. 11 y siguientes).
3. Contenido mínimo del contrato/estatuto (Art. 11 y 165).
4. Tipos societarios reconocidos (Art. 1 y 124).
5. Inscripción y publicidad (Art. 6 y 7).

Ahora bien, en lo que se refiera a la elección adecuada del grupo societario se recomienda conformar una Sociedad Anónima (SA) o una Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS), que en cuanto a sus características se adaptan mejor para establecer una PyME agroindustrial.

Por lo tanto, la elección del grupo societario a conformar depende de factores como flexibilidad, costos, gobierno societario y proyección de crecimiento. Aquí un análisis comparativo para ayudarte a decidir:

→ Flexibilidad normativa:

- ◆ SAS: mayor libertad en su organización. No está regulada por la ley de sociedades comerciales sino por su propia normativa (ley 27.349).

- ◆ SA: Sujeta a la ley de sociedades comerciales, con requisitos formales obligatorios. Recomendados para proyectos que buscan inversores institucionales.

→ Costos y trámites:

- ◆ SAS: económica y rápida, constitución en 24 horas vía web. Capital mínimo simbólico. Mínimas obligaciones contables, no requiere publicación de balances.
- ◆ SA: costosas, requiere escritura pública, publicación de balances y, en algunos casos, auditoría externa. Capital mínimo ajustable por BCRA.

→ Responsabilidad y riesgos:

- ◆ SAS: es más flexible que la SA, esto puede generar desconfianza en proveedores o bancos.
- ◆ SA: tienen mecanismos más estrictos para proteger acreedores.

→ Capacidad de crecimiento y atracción de inversores:

- ◆ SAS: ideal para PyMES que buscan agilidad. Permite emitir acciones sin valor nominal. Algunos inversores pueden verla como menos sólida.
- ◆ SA: estructura conocida y preferida por inversores tradicionales o extranjeros.

Es importante tener en cuenta que cada tipo societario previamente mencionado presenta ventajas y desventajas, cuya conveniencia dependerá en gran medida de los objetivos a largo plazo de la industria. En ese sentido, no resulta inadecuado iniciar el emprendimiento mediante la constitución de una SAS y, posteriormente, en caso de requerir una mayor inversión, optar por una transformación a SA, la cual ofrece una estructura más sólida y atractiva para potenciales inversores.

Información necesaria para conformar una SAS:

- Sociedad por Acciones Simplificadas
<https://www.argentina.gob.ar/justicia/derechofacil/leysimple/sociedad-por-acciones-simplificada-sas#ley>
- Sociedad Anónimas
<https://tramitesadistancia.gob.ar/tramitesadistancia/detalle-tipo?id=1360>

Financiamiento

La instalación de una industria, es un emprendimiento que implica la consideración y gestión de diversos factores críticos, entre los que se encuentran los costos asociados a la infraestructura, las obras civiles, los servicios y la línea de producción, entre otros. Además, requiere instalaciones especializadas y cuidadosamente planificadas, destinadas a garantizar la calidad de los productos y la eficiencia de los procesos. Por lo tanto, la inversión inicial en estos elementos es fundamental para establecer una base sólida y competitiva en la industria. En cuanto a la parcela y la infraestructura es necesario solicitar el precio directamente del municipio correspondiente al parque industrial en el que se establecerá la industria.

Plan de financiamiento

Capital propio

- El financiamiento inicial de la sociedad se estructura mediante aportes de fondos directamente por parte de los socios o accionistas de la empresa. Para llevarlo a cabo, se define un capital social inicial que será suscripto por los socios en proporciones acordadas. Luego, se establece cuánto de ese capital se integrará de forma inmediata y cuánto se completará dentro de un plazo legal (hasta dos años en el caso de sociedades anónimas en Argentina, según la Ley N°19.550). Este tipo de financiamiento permite comenzar la actividad con recursos propios, conservando el control y la propiedad en manos de los fundadores.

Programas nacionales

- Programa redes para emprender, aportes no reembolsables (ANR): el programa otorga aportes a proyectos que fortalezcan el ecosistema emprendedor regional. Puede postular redes de instituciones públicas, privadas o mixtas, y el monto varía según su clasificación. Los emprendimientos deben tener potencial de crecimiento e impacto productivo.
Requisitos:
 - Tener persona jurídica.

- Contar con un plan de dinamización que establezca objetivos estratégicos y líneas de acción, donde detalle las actividades y tareas con sus respectivos hitos.
- CreAR inversión PyME Federal: es un programa de créditos para PyMEs de diversos sectores que cuenten con un proyecto de inversión. Ofrece financiamiento de \$1 a \$250 millones, con hasta 60 meses de plazo y 6 de gracia. Está destinada a la compra de bienes de capita, construcción e inversión productiva.

Requisitos:

- Contar con certificado de PyME vigente.
- Estar incluido dentro del listado de CLAEs para industria, Agroindustria y servicios Industriales (CLAEs es el sistema de codificación que utiliza la AFIP para identificar y organizar las distintas actividades económicas que realizan las personas físicas y jurídicas. Cada actividad tiene un código numérico específico, y estar en el listado significa que esa actividad es reconocida oficialmente).

Bancos nacionales

- Banco Nación:
 - Compra de máquinas y equipos de fabricación nacional: es un programa de financiamiento para micro, pequeñas y medianas empresas de todos los sectores, con montos de \$1 a \$200 millones según calificación crediticia. Ofrece tasa fija en pesos y utiliza el sistema alemán de amortización con cuotas de capital constantes.
 - Régimen de inversión productiva: el programa está destinado a micro, pequeñas y medianas empresas de todos los sectores para financiar proyectos de inversión en producción o comercialización. El monto depende de la calificación crediticia y puede cubrir hasta el 100%. Usa el sistema alemán de amortización y debe cumplir con la com. “Línea de financiamiento para la inversión productiva” del BCRA.
- Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE).

Este banco proporciona financiamiento a empresas que buscan expandir sus operaciones, exportar productos y desarrollar proyectos de sostenibilidad.

- CreAr Inversión Pyme: crédito de hasta \$450 millones para PyMEs industriales, agroindustriales o de servicios industriales, destinado a inversión productiva. Ofrece una tasa fija del 59%, plazo de hasta 84 meses y 24 meses de gracia. Permite financiar un 20% del monto para capital de trabajo asociado.

Requisitos:

- Contar con certificado PyME vigente.
 - Pertenecer al listado de CLAEs incluidos en la Línea CreAR Inversión PyME.
 - (https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/listado_de_claes_incluidos_en_la_linea_crear_inversion_pyme.pdf)
- Leasing para inversión productiva de PyMEs: financiamiento destinado a la adquisición de bienes de capital. Cubre hasta el 100% del proyecto (incluido IVA), en pesos, con tasa bonificada del 59 % y plazo de hasta 60 meses.

Concursos y subsidios

- Programa Nacional de Financiamiento a Emprendedores (Pronafe): ofrece financiamiento y asistencia técnica a emprendedores y PyMEs que buscan desarrollar nuevos proyectos y mejorar su competitividad.
- Programa de Desarrollo de Proyectos de Inversión (PRODAI): es un programa que ofrece subsidios para la inversión en proyectos productivos y de servicios.

En conclusión, el financiamiento constituye un pilar fundamental para la puesta en marcha y consolidación de una industria. La diversidad de alternativas disponibles (desde capital propio hasta programas nacionales, entidades bancarias y distintas modalidades de subsidios o concursos), permite que cada proyecto encuentre la herramienta más adecuada según su escala, características y necesidades. La correcta elección y gestión de esas fuentes no solo facilita la inversión inicial, sino que también asegura la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo de la empresa.

Contrataciones

Al ser una PyME destinada a instalarse como una industria del tipo agroindustrial, deberá contar con un cierto número de empleados que permita un óptimo funcionamiento. Los empleados se recomiendan que integren las siguientes áreas:

- Finanzas y administración: la componen el director de la empresa, contadores y administrativos.
- Investigación y desarrollo: se componen de técnicos que se dedican a desarrollar o mejorar los procesos productivos.
- Producción: trabajadores encargados de la producción en masa del producto.
- Control de calidad: técnico responsable de la calidad del producto terminado y verificar que cumpla con los requisitos establecidos.
- Marketing y ventas: trabajadores dedicados a la publicidad, comercialización y ventas de los productos.
- Logística: se encarga de la distribución de los productos a los distintos puntos de venta.
- Recursos humanos: trabajadores dedicados a la capacitación, contratación y desarrollo del personal.
- Servicio al cliente: aquellos trabajadores que se encargan de atender y gestionar las consultas y reclamos de los clientes.

La contratación laboral para los trabajadores de la mayoría de las áreas, tales como administración, investigación y desarrollo, control de calidad y servicio al cliente, se recomienda realizar un contrato de tiempo indeterminado o permanente, dónde el trabajador es contratado por largo plazo y se renueva automáticamente una vez finalizado el tiempo de prueba el cuál es de tres meses, si ambas partes deciden seguir con el contrato.

En cambio, para los trabajadores de las áreas de producción, marketing y ventas, y logística, se recomiendan realizar los contratos laborales a través de un contrato a plazo fijo con plazo estipulado de 6 meses, debido a que estas áreas están ligadas directamente con la producción, el cual tiene un pico de ventas y producción durante la primavera y verano. De esta forma, se atienden los momentos donde más

trabajadores se necesita, y se evita mantener un número elevado innecesario de empleados en los periodos donde la demanda es baja.

A su vez, se debe tener en cuenta la realización de contratos de prestación de servicio con cooperativas de trabajo que brindan los servicios de limpieza y seguridad, en los cuales se establece que los trabajadores encargados de brindar dichos servicios son asociados de la cooperativa y no empleados directos de la empresa.

A la hora de seleccionar un nuevo personal para la empresa, se busca adecuar lo que pretende la empresa con las habilidades que las personas tienen para ofrecer. Para esto se analizan las herramientas que presentan los candidatos, que son el currículum vitae y la carta de presentación, y se fijan entrevistas con el fin de conocer al postulante y analizar si cumple con los requisitos necesarios para el puesto. Además, para el reclutamiento de ciertos puestos tales como de administración, investigación y desarrollo, o recursos humanos, se realizan pruebas de conocimiento, psicométricas y/o de personalidad, para evaluar su adecuación al puesto.

Respecto a la jornada laboral, es necesario establecer un plan adecuado, así como los periodos de descanso correspondientes. A su vez, se encuentra la posibilidad de realizar horas extras en caso de que se necesite, las cuáles serán abonadas con un 50 % de recargo, o con un 100% si se realizan en un día domingo o feriado.

En el ámbito laboral argentino, las relaciones entre empleadores y trabajadores se rigen por la Ley de Contrato de Trabajo (LCT) y los Convenios Colectivos de Trabajo (CCT), normas que, aunque complementarias, operan en distintos niveles de regulación. La LCT establece los derechos y obligaciones laborales mínimos aplicables a todos los trabajadores y empleadores en el país. Por su parte los CCT son acuerdos sectoriales negociados entre sindicatos y empleadores, que regulan condiciones específicas (salarios, beneficios, etc.) para una industria o empresa en particular. Aunque ambos puedan coincidir en ciertos aspectos, siempre prevalece la norma más favorable al trabajador.

Licitaciones

Las licitaciones son procesos competitivos y transparentes mediante los cuales se seleccionan propuestas para proyectos, bienes o servicios. En el ámbito privado, bastan dos partes dispuestas a negociar. En el sector público, se sigue un procedimiento formal para contratar empresas, priorizando la transparencia. La fase de licitación es clave en este proceso. En ambos casos, se valora la equidad, la calidad y el cumplimiento normativo. Estos principios aseguran una buena elección de proveedores y el uso eficiente de los recursos.

Para que una empresa pueda participar en licitaciones, tanto públicas como privadas, es fundamental que la misma se encuentre inscrita en el Registro Provincial de licitadores, regulado por la ley 6021. Este proceso de inscripción conlleva una serie de requisitos y documentación que deben ser presentados de acuerdo con las disposiciones legales vigentes.

En primer lugar, la empresa debe completar el formulario de inscripción proporcionado por la entidad responsable del registro. Además, es necesario presentar una copia actualizada del Contrato Social y/o Estatuto de la empresa. Esta documentación tiene como objetivo demostrar tanto la existencia legal de la empresa como su estructura jurídica.

La información financiera es un aspecto crítico en este proceso por lo cual la empresa debe proporcionar copias recientes de balances y estados contables. También se debe facilitar certificados de cumplimiento fiscal que confirmen que la empresa se encuentra al día con sus obligaciones tributarias y fiscales.

Otro aspecto importante es adjuntar documentación que acredite su experiencia, incluyendo: relación de trabajos previos, referencias de clientes y certificaciones de su equipo técnico. Estos requisitos buscan comprobar la idoneidad para el proyecto.

Finalmente, el proceso de licitación se estructura en tres fases principales:

1. Fase preparatoria: etapa fundamental donde la entidad organizadora establece las bases técnicas, jurídicas y administrativas del proceso. Incluye la realización de estudios previos, definición de requisitos, elaboración del pliego de condiciones y preparación de toda la documentación necesaria. Esta fase

busca garantizar la transparencia y competitividad y cumplimiento normativo desde el inicio.

2. Fase esencial: comprende la emisión de convocatorias y anuncios, la recepción y admisión de ofertas, la evaluación de propuestas, y finalmente, la pre-adjudicación y adjudicación de la licitación.
3. Fase Integrativa: esta fase engloba tanto la formalización del contrato de licitación, que incluye las bases de licitación, el pliego de condiciones, las especificaciones técnicas y otros documentos relacionados con la licitación, como también la ejecución del contrato.

Licitación pública: constituye una etapa fundamental en el proceso de adquisición de servicios o bienes por parte del sector público, con el fin de seleccionar a empresas privadas como sus potenciales proveedores. Esta fase se inicia con la divulgación de una convocatoria que habilita a las empresas a presentar sus propuestas, las cuales deben ajustarse a las especificaciones detalladas en el contrato publicado. Cabe destacar que cada empresa está autorizada a presentar únicamente una oferta en este proceso.

Licitación privada: es el procedimiento de contratista de obras públicas o de suministro de bienes o servicios, consiste con la invitación expresa y directa de determinados oferentes calificados, en número suficiente para asegurar precios competitivos y en ningún caso inferior a tres a fin de que se presenten a ofertas para la contratación, ajustándose a las especificaciones, condiciones y términos requeridos. La principal diferencia respecto de la licitación pública es que son de entorno cerrado. Es decir, la licitación privada es el proceso por el que diferentes empresas presentan propuestas para la venta de un bien o servicio a la empresa contratante.

Contratos

Para llevar a cabo una gestión exitosa de las diferentes licitaciones que pudiera obtenerse por parte de la empresa, debe tomarse en cuenta la realización de determinados contratos para garantizar el cumplimiento de las mismas. Para dar algunos ejemplos, se menciona y describe algunos contratos específicos, a saber; contrato de compraventa, de suministro y de leasing. La elección entre estos tipos de contratos está relacionada a los más comunes que se deben de realizar en una industria del tipo agroindustrial.

En el caso de contrato compraventa, este se justifica con la necesidad de la adquisición de bienes, ya sea maquinaria o elementos de transporte.

En lo que respecta al contrato de suministro, este es particularmente relevante debido a su vinculación con la venta de producto terminado o adquisición de insumos. Este tipo de contratos se caracteriza por la adquisición regular y continua de bienes que son esenciales para la operación y el cumplimiento de los objetivos de la empresa. Estos acuerdos establecen condiciones específicas relacionadas con la calidad de los productos, los plazos de entrega, así como otros aspectos cruciales que garantizan un suministro constante, exclusivo y confiable de estos productos.

Finalmente, con el objetivo de garantizar una entrega puntual y eficiente de productos en los distintos puntos de ventas, por lo tanto, se debe realizar la adquisición de un vehículo de transporte, y en este sentido se ha optado por establecer un contrato de leasing. Este acuerdo permitirá a la empresa disponer de tal bien sin la necesidad de comprarlo, es decir una parte entrega a la otra un bien específico para que lo use, a cambio de un pago periódico, y le ofrece la posibilidad de comprarlo por un precio acordado al finalizar el contrato.

El contenido de dichos contratos (modelos) con sus respectivas características y condiciones se encuentran en el apartado “Anexo Contratos”.

Conclusiones

El informe presentó un análisis detallado de los requisitos técnicos, legales y administrativos para la radicación de una empresa agroindustrial en el Valle Medio de Río Negro. Se destacó la importancia de la elección estratégica de la ubicación, el cumplimiento de normativas ambientales y sanitarias, la gestión de residuos, el registro de marca y la selección de una estructura societaria adecuada, como la SAS o SA, acorde a las necesidades de una PyME.

Cabe resaltar el papel fundamental de la formación académica de los técnicos y profesionales involucrados en este tipo de emprendimientos. Su conocimiento especializado no solo es esencial para interpretar y aplicar el marco normativo y técnico exigido, sino también para diseñar procesos eficientes, implementar sistemas de inocuidad alimentaria y gestionar recursos de manera sostenible. La articulación entre la formación teórica y la práctica resulta clave para transformar un proyecto en una empresa viable y competitiva.

En este sentido, el marco teórico sobre la conformación de empresas (que abarca desde la planificación estratégica y financiera hasta el cumplimiento legal), adquiere un valor práctico indispensable. La correcta integración de estos conocimientos permite no solo superar las barreras iniciales de instalación, sino también asegurar la operatividad, escalabilidad y sustentabilidad de la agroindustria en una región con alto potencial productivo como el Valle Medio de Río Negro.

En definitiva, el éxito de una empresa agroindustrial depende de la combinación de una base legal sólida, una gestión responsable de los recursos y, muy especialmente, del capital humano formado académicamente para enfrentar los desafíos técnicos y administrativos que este sector demanda.

Referencias

- ❖ Departamento Provincial de Aguas Rionegrinas.
<https://dpa.rionegro.gov.ar/normativa?utm>
- ❖ Ministerio de Economía Industria y Desarrollo Productivo. Instituto Nacional de la Propiedad Industrial. Registrar una marca.
<https://www.argentina.gob.ar/inpi/marcas/registrar-una-marca>
- ❖ INPI (Instituto Nacional de la Propiedad Industrial)
https://portaltramites.inpi.gob.ar/Instructivos/patentes/solicitar_una_patente_de_invencion.pdf
- ❖ Banco Nación, compra de máquinas y equipos de fabricación nacional.
<https://www.bna.com.ar/Empresas/Pymes/CreditoMaquinasFabNacional>
- ❖ Banco Nación, Régimen de inversión productiva.
<https://www.bna.com.ar/Empresas/Pymes/CreditoInversionProductivaINV>
- ❖ Banco Central de la República Argentina, “línea de financiamiento para la inversión productiva de MiPyME”.
<https://www.bcra.gob.ar/Pdfs/Textos/t-fimipyme.pdf>
- ❖ Banco Central de la República Argentina, Noticia, “*En dos años la Línea de Financiamiento a la Inversión Productiva otorgó \$3.585 miles de millones a más de 350.000 MiPyMEs*”.
<https://www.bcra.gob.ar/noticias/linea-financiamiento-Mipymes-350000-empresas.asp#:~:text=La%20L%C3%ADnea%20de%20Financiamiento%20a%20la%20Inversi%C3%B3n%20Productiva%20fue%20creada,proyectos%20de%20inversi%C3%B3n%20como%20para>
- ❖ Línea CREAR, Listado de CLAEs para Industria, Agroindustria y Servicios Industriales
https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/claes_federal_sept_2023.pdf
- ❖ Gobierno de la Nación, Programa redes para emprender, aportes no reembolsables (ANR).
<https://www.argentina.gob.ar/acceder-al-programa-redes-para-emprender>

- ❖ Gobierno de la Nación, Acceder a un crédito a través de Crear, inversión Pyme federal.
<https://www.argentina.gob.ar/servicio/acceder-un-credito-traves-de-crear-inversion-pyme-federal>
- ❖ Gobierno de la Nación, Registrar una PyME
<https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme>
- ❖ Gobierno de la Nación, Acceder a financiamiento para el desarrollo productivo de tu PyME.
<https://www.argentina.gob.ar/servicio/acceder-financiamiento-para-el-desarrollo-productivo-de-tu-pyme>
- ❖ Modelos de contrato de trabajo.
<https://www.argentina.gob.ar/justicia/derechofacil/leysimple/trabajo/modalidades-del-contrato-de-trabajo>
- ❖ Ley de contrato de trabajo.
<https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/ley-20744-25552/actualizacion>
- ❖ Sociedad por Acciones Simplificadas
<https://www.argentina.gob.ar/justicia/derechofacil/leysimple/sociedad-por-acciones-simplificada-sas#ley>
- ❖ Sociedad Anónimas
<https://tramitesadistancia.gob.ar/tramitesadistancia/detalle-tipo?id=1360>
- ❖ Requisitos para la habilitación de comercio.
<https://luisbeltran.gob.ar/bromatologia/requisitos-habilitacion-comercio/>
- ❖ Información catastral general.
<https://luisbeltran.gob.ar/catastro/certificacion-folios-planchetas/>
- ❖ Inspectoría Choele Choel.
<https://choelechoel.gob.ar/inspectorial/>

Anexos

Anexo solicitud de reserva de lotes.

PARQUE INDUSTRIAL LUIS BELTRÁN COMISIÓN PERMANENTE DE RADICACIÓN Y HABILITACIÓN DE INDUSTRIAS

Ruta provincial N°7 km 2,5 (Acc. Luis Beltrán)

Solicitud Reserva de Lotes

Sr:.....

LUIS BELTRÁN – (R.N.)

De mi mayor consideración, tengo el agrado de dirigirme a Ud. en carácter de con el fin de solicitarle se estudie la posibilidad de se me/nos reserve m2 de terreno en la zona del Parque Industrial con el objeto de iniciar actividades acordes. A tal fin se aportan los siguientes datos:

Nombre o razón social:

Domicilio legal:

Actividad actual:

Antigüedad:

Actividad a desarrollar:

Superficie cubierta a desarrollar: (m2)

Potencia estimada a instalar: (hp)

Consumo estimado de gas: (m3)

Consumo estimado de agua potable: (m3)

Consumo estimado de agua s/requerim. espec: (m3)

Personal a ocupar: Técnico:

Obreros calificados:

Obreros no calificados:

Breve desarrollo de industria a desarrollar y obras a realizar:

Tiempo estimado de iniciación de obras:

Tiempo estimado de finalización de obras:

Sin otro particular, saluda a Ud. muy atte.

Firma:

Aclaración:

DNI N°:

Anexo contratos.

CONTRATO DE LEASING

Entre _____ CUIT _____,
_____, con domicilio en _____, CIUDAD _____,
representada por el/los abajo
firmante/s, (el “DADOR”), por una parte y por la otra.
_____, representada por el firmante, (el “TOMADOR”),
han resuelto celebrar un contrato de leasing (el “Contrato”) de acuerdo a las
Cláusulas que a continuación se detallan. En adelante el DADOR y el TOMADOR se
denominarán conjunta e indistintamente las “Partes” e individualmente la “Parte”:

I. TÉRMINOS GENERALES.

1. Tomador:

1.1 Nombre:

1.2.Actividad:

1.3.Domicilio Legal:

2. Proveedor: (tal como dicho término se define más adelante):

2.1 Nombre: _____, CUIT _____

3. Vehículo: (tal como dicho término se define más adelante):

3.1 Descripción:

Marca:

Modelo:

Número de chasis:

Número de motor:

3.2. Precio total sin IVA:

3.3. Forma de pago al Proveedor: Contado

3.4. Domicilio de entrega:

3.5. Domicilio de guarda habitual del VEHÍCULO:

4. Leasing:

4.1. Vencimiento del Contrato: 36 meses

4.2. Clasificación de la operación: Asimilable a Operación Financiera

4.3. Cantidad de Cánones: 36

4.3.1. Canon Inicial:

4.3.2. Cánones Mensuales (sin incluir la opción de compra):

4.4. Monto del Canon Inicial (capital e interés):

4.5. Monto del Canon Mensual:

4.6. Vencimiento del primer Canon Mensual:

4.7. Valor Residual:

4.8. Precio de ejercicio de la Opción de Compra:

4.9. Vencimiento del ejercicio de la Opción de Compra: -

4.10. Tasas

4.10.1. Tasa fija nominal anual de interés compensatorio implícita: 5% (el "Interés Compensatorio Implícito") incluido en el valor del Canon Mensual fijado en el acápite 4.5; amortizable a través del sistema francés.

4.10.2. Tasa fija nominal anual de interés compensatorio: Ídem

4.10.1, que será aplicado sobre cualquier importe pactado en este Contrato (el "Interés Compensatorio")

4.10.3. Tasa fija de interés punitivo: equivalente al 50% (cincuenta por ciento) de la tasa de Interés Compensatorio Implícito (o sea, %) (el "Interés Punitivo").

4.10.4. Tasa efectiva anual: 12 %.

4.10.5. Tasa efectiva mensual: 1%.

4.10.6. Costo financiero total: 3%.

4.10.7. Costo financiero total sin tributos: 2,1%.

II. TÉRMINOS PARTICULARES

PRIMERA: OBJETO DEL LEASING

1.1. El DADOR da en leasing al TOMADOR y éste acepta recibir en leasing, un

con los siguientes accesorios: (el "VEHÍCULO"). Se deja constancia que el DADOR adquirirá el VEHÍCULO del Proveedor (tal como dicho término se define más adelante) en los términos del art. 1231, inc. a) del Código Civil y Comercial, especialmente para y con el único propósito de, darlo en leasing al TOMADOR, conforme las instrucciones especialmente impartidas por del TOMADOR al DADOR, adjuntas como Anexo "A" (las "Instrucciones").

1.2. El TOMADOR, se compromete a abonar al DADOR, todas las comisiones, cargos y costos, presentes y/o futuros concernientes y relacionados a la registración del Contrato y al flete, patentamiento y entrega del VEHÍCULO, con el ejercicio de la opción y cualquier otro acto directa o indirectamente relacionado con la ejecución del presente Contrato, de conformidad con lo establecido en la Cláusula Novena. El TOMADOR autoriza al DADOR a incluir tales conceptos con los Cánones Mensuales (tal como dicho término se define más adelante).

1.3. En los términos del art. 1379 del Código Civil y Comercial, se deja constancia de que el presente préstamo integra la cartera de consumo.

SEGUNDA: PLAZO; ENTREGA; ACEPTACIÓN

2.1. El plazo del leasing será de treinta y seis (36) meses consecutivos (el "Plazo") contados a partir del primer día del mes calendario siguiente a la Fecha de emisión de la factura del VEHÍCULO por parte del proveedor al DADOR (en adelante la "Fecha de Adquisición").

2.2. El TOMADOR reconoce que el DADOR cumplirá con las Instrucciones expuestas en el Anexo "A" mediante la adquisición del VEHÍCULO, que se tendrá por efectuada en la Fecha de Adquisición. En virtud de lo preceptuado por la Comunicación "A" 5460 del Banco Central de la República Argentina y únicamente para aquellos sujetos comprendidos en el ámbito de aplicación de dicha norma, se deja constancia que dentro de los 10 (diez) días hábiles contados a partir de la Fecha de Adquisición, el TOMADOR tendrá derecho a revocar la aceptación y dejar sin efecto el presente Contrato. Con excepción del Impuesto de Sellos y cualquier cargo, gasto o tributo que se hubiera efectivamente pagado con relación al Contrato tomando en cuenta la totalidad de su Plazo y/o el valor íntegro del mismo, dicha

revocación será sin costo ni responsabilidad alguna para el TOMADOR, en la medida en que no hubiere recibido la entrega del VEHÍCULO. Si el TOMADOR hubiere recibido el VEHÍCULO con anterioridad a la fecha de revocación, sólo se le cobrarán las comisiones, cargos, costos, tributos, intereses y demás conceptos que correspondan, proporcionales al tiempo de utilización del VEHÍCULO y las comisiones, cargos y costos necesarios para el registro de su devolución y cancelación del leasing. El VEHÍCULO será entregado directamente al TOMADOR por (i) el concesionario elegido por el TOMADOR; o, (ii) por el fabricante o importador; (todos ellos denominados indistintamente el "Proveedor"), en el lugar indicado en las Instrucciones.

2.3. El TOMADOR podrá inspeccionar el VEHÍCULO y extender una constancia de aceptación (la "Constancia de Aceptación"), de acuerdo al modelo del Anexo "B". Si el TOMADOR aceptare la entrega del VEHÍCULO y omitiere firmar o entregar la Constancia de Aceptación, o si ésta no fuese recibida por el DADOR por cualquier circunstancia, se interpretará sin admitir prueba en contrario que la recepción del VEHÍCULO por el TOMADOR implica su conformidad con las características y el estado del VEHÍCULO, en plena conformidad con las Instrucciones y descripciones expuestas en el Anexo "A".

2.4. Con excepción de la facultad de revocación reconocida en el apartado 2.2., si el TOMADOR rehusare u omitiere recibir el VEHÍCULO, el DADOR tendrá derecho a resolver el presente Contrato sin interpelación previa y reclamar del TOMADOR una penalidad equivalente al 20 % (veinte por ciento) del precio pagado por el DADOR al Proveedor, más la totalidad de las comisiones, cargos, costos e impuestos incurridos, así como los Intereses Compensatorios e Intereses Punitivos devengados hasta la fecha. El TOMADOR deberá cumplir el pago de la penalidad dentro de las veinticuatro (24) horas de ser requerido en tal sentido por el DADOR por cualquier medio fehaciente.

2.5. Si la entrega no pudiera realizarse por causa ajena al DADOR, dentro de un plazo de noventa (90) días contados a partir de la fecha de pago del DADOR al Proveedor, entonces el DADOR podrá exigir la inmediata resolución del Contrato y el reembolso por parte del TOMADOR de todos los importes que el DADOR hubiera pagado, por cualquier concepto, con causa en la celebración del Contrato, en especial el pago del precio de adquisición del VEHÍCULO y cualquier otro gasto efectuado a tal efecto.

Sobre todas las sumas desembolsadas por el DADOR, se aplicará el Interés Compensatorio.

...

Contrato de Suministro y Venta de Productos con Exclusividad Geográfica

En la ciudad de _____ quien
acredita identidad con CUIT N° _____ en su carácter de fabricante de protector
solar y con domicilio en la ciudad de _____ a quien en
adelante se lo denominará como “EL PRODUCTOR” y de otra parte,
_____ quien se identifica con el DNI N° _____ y con domicilio en la
ciudad de _____ a quien en adelante se denominará “EL VENDEDOR”, celebran
un contrato de suministro y venta de productos con exclusividad geográfica sobre los
bienes detallados más abajo y en las condiciones que a continuación se describen:

PRIMERA: Con el objeto que “EL VENDEDOR” se encargue por su cuenta, riesgo y orden propia de enajenar los productos elaborados por “EL PRODUCTOR”, éste se compromete a entregarlos al primero regularmente, a título oneroso y sobre la base de los precios, cantidades, calidades y periodicidad que más abajo se establece, facultándolo en exclusividad para que los comercialice al público en todo el ámbito de la República Argentina.

Los productos incluidos en este contrato son:

El precio de los mismos, será mantenido por “EL PRODUCTOR” como mínimo durante los primeros 12 meses, los que se contarán a partir de la suscripción de este documento, acordándose que cualquier incremento posterior, previa notificación al VENDEDOR en ningún caso podrá ser superior al treinta PORCIENTO (30 %) para los próximos veinte meses y de un cincuenta PORCIENTO (50 %) para el resto de la vigencia de este contrato.

“EL PRODUCTOR” se obliga a poner a disposición del VENDEDOR las siguientes cantidades mínimas de productos por año calendario, con los siguientes precios que de común acuerdo se convienen:

a un precio de \$(precio).

SEGUNDA: Es esencial a los fines de este contrato, la exclusividad de la venta de los productos a cargo del VENDEDOR en todo el ámbito territorial de la República Argentina, no pudiendo “EL PRODUCTOR” otorgar otros contratos y/o comisiones y/o autorizaciones

a otras personas y/o agentes durante la vigencia del presente, sobre los productos a que se refiere este documento.

La inobservancia de esta disposición, podrá ser tenida como causal de resolución por incumplimiento, a opción exclusiva del VENDEDOR. Si por el contrario, se optara por la prosecución del contrato, pese a la infracción apuntada, se podrán arbitrar los medios tendientes a la cesación de los hechos, actos o actividades que contradigan la exclusividad pactada.

TERCERA: “El VENDEDOR” podrá:

1. Hacer la publicidad necesaria respetando las normas generales y los intereses del PRODUCTOR, para promocionar los productos, pudiendo exhibirlos y presentarlos en eventos, ferias y rondas de negocios a posibles compradores.
2. Podrá ofrecer los productos a un valor superior al de compra al PRODUCTOR de dichos productos, siempre y cuando tal incremento no vaya en contra de las disposiciones legales sobre los precios máximos de venta, si los hubiera.

Los costos de publicidad y gestiones de promoción de los bienes, corren en su totalidad por el VENDEDOR.

CUARTA: “El VENDEDOR” se obliga a:

1. No ofrecer los bienes por un valor superior al permitido por las disposiciones legales sobre precios máximos de venta.
2. Informar al PRODUCTOR cualquier situación que deba ser comunicada por influir en una posible negociación de sus productos.

QUINTA: “El PRODUCTOR” se obliga a:

1. Vender los productos al valor acordado, en la calidad acordada y en la cantidad mínima convenida, según lo estipulado en este contrato.
2. Facilitar al VENDEDOR el acceso a los productos en un horario y días hábiles, o el que se hubiere acordado, para que pueda retirarlo.
3. Facilitar la documentación e información necesaria y real sobre los bienes propuestos para la venta.

SEXTA: El bien podrá ser ofrecido y vendido también por personas designadas por “El VENDEDOR”.

SÉPTIMA: Este contrato tiene una vigencia de treinta y seis (36) meses, que podrá ser prorrogado de mutuo acuerdo antes de su vencimiento por un período igual, menor o mayor al inicial; si vencido dicho plazo, “EL VENDEDOR” sigue ejerciendo actos propios de este contrato y “EL PRODUCTOR” no lo rechaza, se considerará prorrogado el contrato por la misma cantidad de tiempo que se acordó para el contrato inicial.

OCTAVA: “El PRODUCTOR” declara y garantiza que:

- a) Es libre de firmar el presente documento, de llevar a cabo y cumplir las obligaciones en él contempladas;
- b) Es el único propietario de los productos cuya venta en exclusividad se concede al VENDEDOR y que no ha concedido, a ninguna otra persona o entidad ningún derecho, licencia o privilegio, ni opción alguna relacionada con los productos objeto del presente durante el Período de Vigencia del Contrato,
- c) No ha suscrito ni suscribirá ningún otro compromiso contractual que pudiera impedir o perjudicar sustancialmente la ejecución de las obligaciones comprendidas en el presente contrato;

NOVENA: En ningún caso “El VENDEDOR” será responsable frente al PRODUCTOR ni a terceros, ya sea por contrato, responsabilidad extracontractual o de otro tipo, de los daños especiales, casuales o consecuentes derivados o en relación con los productos previstos en este Contrato.

DÉCIMA: Este Contrato se regirá por las leyes de la República Argentina, y toda controversia surgida de o en relación con el mismo deberá ser resuelta en conciliación previa ante un mediador matriculado y designado por las partes de común acuerdo. La decisión recaída en tal supuesto será definitiva e inapelable.

DÉCIMO PRIMERA. El presente Contrato no podrá ser alterado o modificado salvo en caso de acuerdo previo de las partes, por escrito y firmado por ambas.

Este acuerdo reemplazará y sustituirá todos los acuerdos, negociaciones y entendimientos anteriores entre las partes relacionadas con este tema. Tales acuerdos, negociaciones y entendimientos anteriores sobre la fecha de la firma del contrato serán nulos y sin efectos legales.

DÉCIMO SEGUNDO: Por el presente Contrato se acuerda que los términos y condiciones específicas del mismo, incluyendo, pero no limitándose a los términos financieros y de duración, son estrictamente confidenciales y no serán divulgados a o por un tercero en

ningún momento durante el Período de Vigencia del Contrato o tras la terminación del mismo, sin el consentimiento previo por escrito de la otra parte, o salvo que sea requerido por ley.

DÉCIMO TERCERA: Todas las notificaciones u otras comunicaciones exigidas o permitidas a presentar de conformidad con el presente Contrato se realizarán por escrito y serán válidas y satisfactorias si se entregan o remiten por correo o si se entregan personalmente, a la dirección de la otra parte que consta en este Contrato, o la que en el futuro se notifique de manera fehaciente.

DÉCIMO CUARTA: Si alguna disposición de este contrato llegase a considerarse inválida, por cualquier motivo, será sustituida por las partes mediante una rectificación adecuada que aproxime las expectativas de las partes y sus objetivos comerciales en el momento de la firma del presente Contrato. En tanto, las demás disposiciones seguirán siendo válidas.

DÉCIMA QUINTA: Las partes certifican que el presente Contrato no constituye ninguna forma de asociación, agencia o relación laboral entre ellas.

En prueba de conformidad se firman dos ejemplares, de un mismo tenor y a un solo efecto a los _____, retirando cada una de las partes su correspondiente original.

EI PRODUCTOR

EI VENDEDOR

BOLETO DE COMPRA VENTA AUTOMOTOR

Conste por el presente que entre el Señor: _____

como VENDEDOR y el Señor: _____

como comprador se conviene lo siguiente:

El señor: _____ vende un: _____ en las condiciones vistas .

Marca: _____	Modelo: _____	Tipo: _____	Año: _____
Motor Nº: _____	Chasis Nº: _____	Dominio: _____	

En la suma total de pesos: _____

Pagaderos de la siguiente forma: _____

Esta unidad se entrega en el estado de uso en que se encuentra y que el comprador declara conocer, al igual que todo lo concerniente a la marca, modelo, numeros de motor y/o chasis del referido vehiculo, que ha sido revisado y constatado y acepta de plena conformidad, haciendose responsable civil y criminalmente, a partir de la fecha y hora de efectuada esta venta por cualquier accidente, daño y/o perjuicio que pudiera ocasionar el vehiculo que es recibido en este acto con su documentacion completa y al dia. El comprador se compromete a efectuar la correspondiente transferencia de dominio del vehiculo dentro de los _____ dias de la fecha, de acuerdo a lo establecido al respecto por la ley 22.977 y sus normas complementarias, interpretativas y/o complementarias, estando a a su exclusivo cargo la totalidad de los gastos que demande la misma y los tramites y gestiones pertinentes, incluyendo la firma del formulario 08 o el que a tales fines lo subsista y/o reemplace y/o el otorgamiento de los poderes, todos ello en forma directa con el titular dominal. Transcurrido dicho plazo sin que realizara la transferencia el vendedor no se responsabiliza por los inconvenientes de cualquier indole que pudieran existir anteriores o posteriores a la fecha, que imposibilitan la efectivizacion de dicho tramite, incluyendo embargos y/o prendas o medidas judiciales de cualquier tipo sobre el vehiculo, al igual que deudas emergentes de patentes municipales y/o multas. Con absoluta conformidad del Comprador.-----/

En: _____ a los: _____ del mes de: _____ año: _____

se firman dos ejemplares del mismo tenor y a un solo efecto.

OBSERVACIONES: _____

COMPRADOR

Nombre _____

Dirección _____

Localidad: _____

Telefono: _____

Firma

VENDEDOR

Nombre _____

Dirección _____

Localidad: _____

Telefono: _____

Firma