





PROYECTO DE INVESTIGACION DE CATEDRA

INFORME FINAL

AÑO 2018

TITULO DEL PROYECTO: Las formas de comercialización en Esquel

DIRECTOR: Mauro Cesetti Roscini DOCENTE: Cintia Goicoechea

DOCENTE: Silvina Ávila

ALUMNOS INTEGRANTES DE LA UNIDAD EJECUTORA

- Aguilera Laura Eliana 37663935
- Bazan Agata Casandra 30833330
- Carinao Norberto Orlando 36860321
- Meza Leandra Gimena 40207619
- Pereyra Agustina Belén 39355567
- Santillán Angelo Sebastian 38300144







Gutiérrez Milena Soledad 38800448

SEDE/DELEGACION ACADEMICA: Esquel

FACULTAD: Ciencias Económicas

TITULO: Las formas de comercialización en Esquel

Palabras Claves (Hasta 4): Emprendedores. Comercialización. Desarrollo. Esquel

Fecha de Inicio: 01 / sep /2018 Fecha de Finalización: 28 /feb /2919 En meses: 4

RESUMEN (Máximo 400 palabras)

En el Desarrollo Económico Local la decreciente participación de los productores locales en el consumo de la localidad representa un punto crítico. En esa línea, los Proyectos de Investigación de Cátedra realizados por las cátedras de Perspectiva y Geografía Económica han puesto la mirada en identificar las causas de esa situación y las posibilidades de una mejora. Así, la estructura de comercialización concentrada en grandes centros comerciales apareció como limitante para el despliegue comercial de los pequeños emprendedores, en particular para el rubro alimentario.

A partir de ello, se problematizó esta situación con los estudiantes y se definieron 2 estrategias investigativas: a) comprender y analizar el rol de las distribuidoras en la estructura comercial local y b) identificar y analizar las experiencias emprendedoras exitosos comercialmente. Complementariamente, se articuló con la cátedra de Derecho Constitucional y Administrativo para abordar otro aspecto señalado como limitante de la comercialización: la legislación vigente

Los resultados permiten identificar distintos modelos de comercialización viables para emprendedores, pero demandantes de capacidades de gestión distintas de las capacidades de producción. Esto debería acompañarse con legislación que, aún con meritorias novedades de los últimos años, mantiene normas restrictivas para el desarrollo emprendedor. En ello, el estado y la misma universidad pueden aportar para potenciar algunos emprendimientos y







una mayor retención local de los ingresos.

3) DESCRIPCION DEL PROYECTO:

3.1 - Fundamentación (Máximo 400 palabras)

Explique sucinta y explícitamente cuáles son las motivaciones por las cuales se considera el tema de interés, tomando como guía los puntos siguientes: Motivaciones relacionadas con la importancia del tema para la disciplina en que se desarrolla. Motivaciones en relación a su interés para la región. Motivaciones en relación a la formación de recursos humanos.

El creciente interés en iniciativas de Desarrollo Local/Territorial ha motivado el desarrollo de estudios Mesoeconómicos, es decir, no de los condicionantes que dependen de la Macroeconomía o las políticas nacionales, ni de la Microeconomía o estrategias empresariales individuales, sino en aquellos procesos y dinámicas económicas que pueden modificarse en el territorio por la coordinación de los actores locales (Alburquerque, 2005).

Una parte de esos factores tiene que ver con la habilitación comercial y bromatológica para elaborar y vender alimentos, pero además de ello los emprendedores señalaron (en el PIC 2016) dificultades en la accesibilidad comercial. En esa línea, la estructura de comercialización se ha revelado como fuerte limitante para una mayor participación de los emprendedores del lugar en el consumo local. Esas dificultades se vinculan a su "engranamiento" con la estructura comercial o bien lon la generación de otras formas de vinculación con la demanda; y son los elementos que deben resolver pequeños elaboradores local para una mayor participación en el comercio de la localidad, y con ello su consolidación emprendedora y, a su vez, una mayor retención endógena del ingreso local. Sin embargo, no se conoce acabadamente los factores y dinámicas determinantes de la estructura y la distribución comerciales de la localidad.

3.2 - Objetivos del Proyecto: (Máximo 200 palabras)

Formulación de un objetivo general y dos objetivos particulares asignados con letras.

Objetivo: Describir las formas que adopta el fenómeno de la estructura comercial de alimentos para el consumidor local, con especial interés en la posibilidades y límites para los elaboradores locales frente a la producción extra-regional a gran escala

En particular se quiere

- generar conocimiento teórico sobre la distribución comercial, su dinámica y los criterios que definen su eficiencia en localidades pequeñas como Esquel, en particular para las dos formas identificadas en trabajos anteriores: la distribución a cargo de "las distribuidoras locales" y la realizada por los elaboradores locales exitosos
- identificar la normativa existente en la ciudad de Esquel que regula, favoreciendo o obstaculizando, la actividad emprendedora de manipulación de alimentos.
- aportar insumos para diseñar mecanismos que faciliten la sustitución con productos locales de la producción extra-regional a gran escala.







3.3 - Antecedentes

Avances y estado del Arte del tema seleccionado. Se recomienda la utilización de Bibliografía actualizada.

Ya en 2016 se abordó desde un Proyecto de Investigación de Cátedra el posicionamiento competitivo de los elaboradores locales frente a la producción industrial a gran escala extra-regional, dentro del consumo local. Ese trabajo señaló que la mayor dificultad de los emprendedores locales no es la calidad ni el precio del producto sino su accesibilidad comercial.

En el PIC realizado en 2017 hemos observado que en los comercios pequeños y medianos de Esquel es muy escasa la presencia de productos elaborados en Esquel. Interesa comprender los factores que explican los desafíos que deben superar los elaboradores locales para tener una mayor participación en el consumo local

Sabemos que la comercialización es una parte del modelo de negocio (Lean Canvas) y sabemos, a partir del PIC 2016) que muchos emprendedores locales, muy calificados en tanto productores, tienen importantes déficit como comercializadores (y en sus estrategias de comercialización). Sabemos que una estructura comercial local concentrada en grandes cadenas de supermercados (García Americo, 2007) y que ello tiene no sólo un efecto negativo en el comercio de una localidad (reduciendo el nicho atendible por los pequeños comerciantes locales), sino también un efecto concentrador "hacia atrás" pues las grandes cadenas se proveen no de elaboradores locales sino de la industria de gran escala extra-local.

3.4 - Metodología: cualitativa y cuantitativa

(Describa la metodología a seguir en cada etapa del trabajo y en relación a los objetivos).

Se trata de una investigación de tipo cualitativa que aporta insumos para modelizar formas de comercialización en la ciudad de Esquel.

Se realizaron entrevistas en profundidad en el ámbito del aula a referentes del sector comercial y emprendedor, en base a un formulario-guía diseñado con los estudiantes.

La selección de los referentes se realizará en base un relevamiento territorial de los productos locales (marcas) más presentes en los comercios pequeños y medianos. Esa tipología de comercios surge del mapeo de la estructura comercial realizado en el PIC 2017

Adicionalmente, se realizó un relevamiento y lectura crítica de la normativa vigente que regula la actividad emprendedora vinculada a la elaboración de alimentos

3.5 - Actividades a desarrollar

- 1. Sesión de trabajo áulico para problematizar la "participación de los emprendedores locales en el consumo de Esquel". Anticipaciones y conocimiento previo de los estudiantes. El estado del arte: revisión de las contribuciones de los PIC 2016 y 2017 sobre la temática. Formulación del problema, la pregunta de investigación y el objeto de estudio
- 2. Sesión de trabajo áulico para definir metodología de abordaje, acuerdos para su implementación y responsabilidades en el equipo.
- 3. Elaboración de instrumentos de relevamiento (ver Anexo 4)







- 4. Relevamiento en el territorio (visita a comercios pequeños y medianos) de las marcas de emprendedores más presentes en la oferta comercial (identificación de casos exitosos)
- 5. Entrevista en profundidad en el aula a una distribuidora local acerca de su trayectoria, su función en la estructura comercial y su visión sobre otras formas de comercialización (ver en Anexo 2 el registro fotográfico)
- 6. Encuesta estructurada a 4 emprendimientos exitosos acerca de sus estrategias de comercialización (ver su sistematización en Anexo 1)
- 6. Entrevista en profundidad en el aula a un emprendimiento local exitoso (destacada presencia en la oferta comercial local) acerca de su trayectoria, sus estrategias comerciales y su visión sobre otras formas de comercialización
- 7. Relevamiento de la normativa vigente que regula la comercialización local (ver Anexo 3)
- 8. Análisis de la normativa vigente
- 9. Sesión de trabajo áulico para puesta en común de resultados y elaboración de conclusiones
- 10. Redacción de informes parciales y final

3.6. - Conclusión/ Reflexiones finales

A) Conclusiones elaboradas con los estudiantes en en el aula tras la puesta en común de los resultados, en relación a los modelos de comercialización:

- 1. La presencia de productos locales en los comercios de Esquel va de la mano principalmente de distribuidoras. Para los emprendedores que adoptan esta forma, la modalidad los instala en lo que saben y les gusta (elaborar) y delega la comercialización en otro.
- 2. Sirve decir que la modalidad de comercialización de productos alimentarios a través de distribuidoras demanda algunos requisitos hoy inaccesibles para la amplia mayoría de quienes están elaborando alimentos.
- 3. Otra forma que adoptan algunos casos exitosos es el reparto a comercios. Ello impone un modelo de negocio basado en volúmenes relativamente importantes y clientes predominantemente comercializadores (no consumidores finales)
- 4. Además de estos canales indirectos, los emprendedores no descartan la venta directa a consumidores finales (para algunos es más importante en su volumen de ventas, para otros no). En esa línea, algunos han redefinido un diseño/tamaño de producto acorde (bidón de Las Margaritas) y otros no, aunque sí adoptaron estrategias de llegada al consumidor final (frasquito de dulce de Momis en la calle)
- 5. Las ferias constituyen una estrategia muy utilizada en emprendedores informales, pero las entrevistas muestras que se sostiene la participación en ferias aún en emprendedores más consolidados
- 6. En el plano de la comercialización fuera de la ciudad, también son las distribuidoras la modalidad de "exportación" extra-local







- 7. El caso de la distribuidora entrevistada permite ver, a partir de su presencia en la región patagónica que, no sólo en Esquel, en LAS ciudades las distribuidoras (y los super) estructuran el comercio local
- 8. Si la modalidad de "reparto propio a comercios" funciona para un emprendimiento (con un modelo de negocio estructurado contemplando esa modalidad), se asume que también podría funcionar para un colectivo de emprendedores. Esta posibilidad habilita a diseñar un "emprendimiento dedicado a la distribución", sea individual o bien cooperativo
- B) Conclusiones elaboradas por la docente Silvina Ávila tras su análisis de la normativa vigente:
 - 9. La normativa vigente y sus recientes modificaciones reflejan que la actividad de emprendedores alimentarios atraviesa problemas.
 - 10. Las normas jurídicas para ser instrumentos dinamizadores de un cambio no sólo deben estar vigentes (en cuanto a que han sido sancionadas mediante los mecanismos establecidos por una ley general) sino también deben ser eficaces; entendiéndose por este concepto el grado de aceptación y acatamiento de los sujetos a dicho marco regulatorio.
 - 11. Un abordaje multisectorial, en el que diversos actores intervengan constituyen una base favorable a partir de la cual pueden comenzar a proyectarse programas constructivos y duraderos de trabajo.

3.7.- Posibilidades de transferencia

(Explique las posibilidades de transferencia de los resultados, en lo posible documentadas) Esta investigación de cátedra es continuidad de una línea de trabajo que ya lleva 3 años orientada a aportar elementos para el rediseño de políticas públicas y estrategias emprendedoras para ampliar la presencia de productos locales en el consumo en Esquel.

En esa línea, como en años anteriores, se remitirán las conclusiones a la Secretaría de Producción y Empleo y al CAPEC (Centro de Apoyo a la Producción de Esquel y la Comarca), quien tiene vinculación con emprendedores asociados e individuales.

3.8. – El Director informará sobre dificultades y/o facilidades encontradas en el desarrollo del Proyecto de cátedra.

El equipo de cátedra se encuentra, tras muchos años ya de investigaciones de cátedra, sumamente sinérgico. Eso sin dudas es un elemento facilitador.

La innovación de este año fue la articulación con otra cátedra, lo cual nuevos desafíos facilitados por la enorme disposición de la profesora Silvina Ávila.

Se ha mantenido como en otros años un corpus metodológico básico que garantiza una de las intenciones formativas de nuestras investigaciones de cátedra: el contacto de los estudiantes con emprendedores y, así, fortalecerles en su posicionamiento como profesionales de las ciencias económicas. Ello implicaba adoptar la forma de encuestas semi-estructuradas para entrevistar a al menos 5 empresarios. Por las particularidades del objeto de investigación, en este año, debimos alterar levemente esa modalidad: se realizaron 2 entrevistas en profundidad en el aula, con participación







colectiva de estudiantes, y complementariamente, cada estudiante (en trabajo en parejas) realizó una encuesta.

3.9.- Director recomienda su publicación si/no Fundamentación.

Desaconsejo su publicación en el actual estado de desarrollo. El objetivo primordial de las investigaciones de cátedra es formativo: consolidar a los estudiantes en distintas capacidades y contenidos, complementarios a su formación teórica.

Como parte de ello, tanto el diseño del proyecto como la discusión y conclusiones son el resultado de un proceso colectivo que involucra a los estudiantes y, didácticamente, a su medida. Ello da por resultados nuevos datos y elementos de sumo interés, pero su formulación y profundización realizados en tiempos determinados por la cursada, desaconsejan su publicación en el estado actual de desarrollo.

En cambio, sí invitan a elaborar, ya fuera del marco del proyecto de investigación de cátedra, documentos de trabajo y papeles de divulgación que amplifiquen lo que este trabajo aporta al debate del desarrollo económico local.

3.10.- Valoración de los estudiantes de la experiencia de iniciarse en la investigación

La evaluación de los estudiantes recogió la valoración del contacto con "la economía real", con los procesos de diseño y desarrollo de negocios concretos y exitosos, lo mismo que apreciar distintos perfiles de emprendedores.

Respecto de las dificultades que hallaron en su desempeño investigativo, se señalaron únicamente las complicaciones para coordinar acciones en el territorio: coincidir entre estudiantes para realizar el relevamiento, concertar entrevista con emprendedores, o sea, las mismas "complicaciones" por las que algunos docentes no sacan el proceso formativo del aula. Adicionalmente, señalaron algunos que no siempre hallaron buena disposición (particularmente, en el caso de los relevamientos en comercios), aspecto que los moviliza a desarrollar capacidades de vinculación y comunicación, tan necesarias también para su futura labor profesional.

Firma:

Aclaración: Mauro Cesetti Roscini



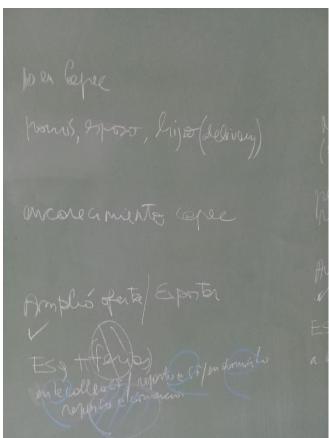




ANEXO 1: Puesta en común de encuestas a emprendimientos

Caso 1: LM Caso 2: M



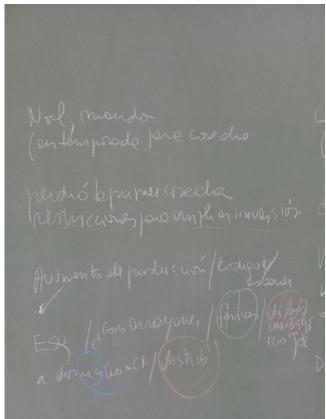


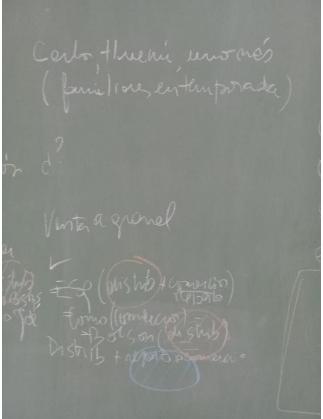






Caso 3: PSB Caso 4: VA









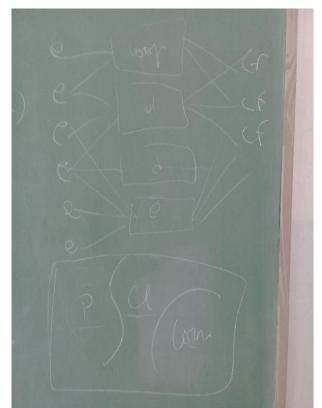


ANEXO 2. Registro fotográfico

2.1. Visita de Héctor Serra a la entrevista en el aula (28 septiembre 2018)



2.2. Modelización de las formas de comercialización (ejercicio aúlico) 2 noviembre 2018









ANEXO 3. Relevamiento de normativa vigente referida emprendimientos alimentarios Por Silvina Ávila

Análisis de la legislación local vigente en la ciudad de Esquel -Pto f). Mecanismos de Investigación-

*INTRODUCCIÓN

En el marco del objeto de estudio de la presente investigación se orientó la actividad en la búsqueda de la normativa existente en la ciudad de Esquel que regula la actividad de manipulación de alimentos.

Así se cotejó que, el Estado Municipal, recientemente en el año 2017, ha generado los instrumentos legales respecto a esta actividad a través de las Ordenanzas Nº 106/17 "Reglamento y Buenas Practicas para la elaboración local de Alimentos" y Nº 107/17 "Regulación Food Truck/vehículos Gastronómicos".

Tales normas evidencian un interés del Estado Municipal -en el esquema de una política pública promotora de empleo y generación de productos con sello local- de generar herramientas básicas para facilitar la inserción de elaboradores locales en el mercado local de alimentos.

La confección de un Manual de Buenas Prácticas y un marco reglamentario son indicadores que definen una voluntad estatal de intervenir en un segmento del mercado de alimentos.

En el Manual diseñado en la Ordenanza 106/17 se observa la presentación de conceptos técnicos referidos a la manipulación de alimentos, el impacto en la salud de los clientes, la organización del trabajo, etc; utilizando un lenguaje sencillo y accesible que permite internalizar que aspectos se deben tener en cuenta previo al desafío que implica comercializar un producto

La puesta en conocimiento de diferentes técnicas de manipulación permiten controlar los riesgos que pongan en peligro la salud de los consumidores y ejercitando las facultades de control que tiene







la autoridad municipal en cuanto al control y prevención aplicables a la producción, procesamiento y transporte de dichos alimentos.

La Ordenanza N° 106/17, en el instrumento de información –Manual- realiza una descripción de las enfermedades transmitidas por los alimentos (ETA) lo que dan cuenta de la importancia para el elaborador de asumir con responsabilidad la producción y oferta de un producto comestible que sea inocuo para el consumidor.

En un segundo apartado de la norma se incorpora un Reglamento con indicaciones prescriptivas y de cumplimiento obligatorio para aquellos que se presentan frente a la autoridad municipal a obtener asesoramiento y una autorización para una eventual comercialización.

A continuación y, a modo de síntesis se describen aspectos generales de esta parte reglamentaria:

Autoridad de Aplicación: Se crea la figura de "Unidad de Gestión", en adelante (U.G), conformada por Secretaría de Producción y Empleo, la Secretaría de Promoción Social, y el Departamento de Bromatología municipal.

Otros organismos articuladores: Secretarías de Promoción Social y de Producción y Empleo actúan en la implementación de mecanismos de promoción de los productores implementando instancias de formación en gestión de emprendimientos y comercialización, articulando estrategias y procedimientos adecuados para incluir positivamente a todos los productores que reúnan las condiciones establecidas para participar en los beneficios del régimen de producción de pequeña escala.

MARCO NORMATIVO NACIONAL: La autoridad de aplicación respetará los standar4es y s directrices del Código Alimentario Argentino (CAA)







REGISTROS: la autoridad de aplicación (U.G) administrará dos (2) registros:

Tipo de registro	Requisitos
A.Productores de Alimentos en Pequeña Escala	-Poseer Alta en el Registro Municipal de Emprendedores y Productores de la Economía Social y Solidaria (ReMEPESS) establecido mediante la Ordenanza Nº198/15. -Obtener el Certificado Oficial de Curso de Manipulador de Alimentos Ord. 198/15 (Libreta Sanitaria y Carnet de Manipulador de Alimento.
B Salas de Producción de Alimentos en	-Poseer Alta en el Registro de Productores de Alimentos en
Pequeña Escala	Pequeña Escala,
B Salas de Elaboración de Alimentos de Gestión Comunitaria	-Poseer Titular Infraestructura productiva para más de un elaborador -Supervisión técnica de alguien calificado para tal fin (según el criterio de la Autoridad de Aplicación), un Manual de Buenas Prácticas de Manufactura, y un Reglamento en el que se establezcan las condiciones de elaboración (sistema de turnos, canon o cuota, limpieza, etc.).

DOCUMENTACIÓN A CARGO DEL ELABORADOR Y/O RESPONSABLE DE UNA SALA DE PEQUEÑA ESCALA O COMUNITARIA:

-Libro de Inspecciones (foliado y rubricado por la autoridad bromatológica) disponible ante la autoridad, que contenga como mínimo los siguientes datos

- 1) Nombre y apellido del responsable de la Sala de Elaboración.
- 2) Número de habilitación comercial de la Sala de Elaboración.
- 3) Nómina de productos que pueden ser elaborados en la misma.

TRANSPORTE DE ALIMENTOS

El transporte de alimentos debe cumplir lo reglado en la Ordenanza 109/00, según el/los tipo/s de alimento/s que requieran ser trasladados.

EXPENDIO DE COMIDA MEDIANTE CARRITOS MÓVILES O FIJOS:







Aplicable a aquellas producciones, que requieran que el proceso de cocción o elaboración final, se realice en el punto de venta

-Deben tener Habilitación Comercial de venta ambulante de alimentos en lugares públicos o privados. Se prohíbe a los adjudicatarios de las paradas hacer cualquier tipo de construcción anexa al carro habilitado, ya sea fija o móvil. La Venta de Bebidas Alcohólicas, se adecuará a la legislación vigente.

REGIMEN SANCIONATORIO

- 1. Por falta de presentación, deteriorio, daño intencional y/o pérdida del Libro de Inspecciones existen sanciones progresivas hasta la clausura definitiva
- 2. Incumplimiento de: 21. los acuerdos entre el Municipio y el elaborador y/o responsable de una Sala; 2.2 operar rubros no autorizados y 2.3 adulteración de cualquier procedimiento que comprometa la seguridad y/o salud pública se puede llegar hasta la clausura del establecimiento. Sin perjuicio de ello por otras infracciones puede intervenir el tribunal de falta de la Municipalidad de Esquel

En cuanto a la Ordenanza 107/17 que regula el sistema de expendio de bebidas y comidas mediante vehículos gastronómicos, Food Trick# y/o carritos, a continuación se ofrece a modo de síntesis los aspectos más relevantes de dicha norma.-

OBJETO DE REGULACION: vehículo autopropulsado/remolcado especialmente acondicionado (denominados "food trucks" o carritos de comida) que permite la cocción, elaboración, preparación, expendio de alimentos y bebidas mediante la instalación en su interior de todos aquellos equipos necesarios para la preparación y comercialización de comidas rápidas.

SUJETOS QUE TRAMITAN LA HABILITACION COMERCIAL	REQUISITOS
Personas Físicas	-Ser mayor de 18 añosCertificado de Libre deuda MunicipalConstancia de inscripción como contribuyente de los Ingresos Brutos en la Municipalidad de Esquel, o Convenio MultilateralContar con Libreta Sanitaria expedida por la Municipalidad de EsquelSer propietario del vehículo gastronómicoCertificado de curso de formación gastronómica aprobado, expedido por un Instituto de Gastronomía autorizado, o certificado de haber realizado los cursos de buenas prácticas para la elaboración de alimentos, expedido por la Municipalidad de Esquel
Personas Jurídicas	-Certificado de Libre deuda Municipal de la sociedad y sus miembros.







-Acreditar actividad vinculante con la que establece la presente ordenanza.

-Constancia de inscripción como contribuyente de los Ingresos Brutos en la Municipalidad de Esquel, o Convenio Multilateral.

-El socio activo y/o encargados deberán tener formación gastronómica comprobable expedida por un Instituto Gastronómico autorizado y haber realizado el curso de las Buenas Prácticas de Manufactura otorgado por la autoridad sanitaria municipal, Departamento de Bromatología

-El socio activo deberá contar con la Libreta Sanitaria expedida por la Municipalidad de Esquel.

-Ser propietario del vehículo gastronómico.

-Registro de Habilitación de Vehículos Gastronómicos y otorgará los permisos de uso precario, pudiendo establecer otros requerimientos que surjan en particular de cada uno de los casos.

TIPO DE AUTORIZACION PARA EL PETICIONANTE: habilitación general para ejercer la actividad – personal e intransferible- por un año pudiéndose renovar dentro de los 60 (sesenta) días anteriores al vencimiento del mismo

TIPO DE AUTORIZACION PARA EL VEHICULO: Permiso de uso precario

AUTORIDAD DE APLICACION: Secretaria de Gobierno

REGISTROS: los habilitados quedarán inscriptos en el Registro de Habilitación de Vehículos Gastronómicos

OBLIGACIONES A CARGO DEL PERMISIONARIO:

- 1. Tramitar y obtener las habilitaciones municipales correspondientes.
- 2. Portar de forma visible la constancia de la habilitación general y el certificado de
- 3. Permiso Particular de Uso Precario;
- 4. Tener la Libreta Sanitaria al día de todo el personal que se desempeñe en cada "Food Truck".
- 5. Cumplir con toda la legislación laboral vigente y de seguridad social respecto a los empleados del vehículo gastronómico;
- 6. Cumplir con los requerimientos del Código Alimentario Nacional y normas locales.
- 7. Mantener el espacio público donde opera el vehículo gastronómico en condiciones estéticas de conservación ambiental y de higiene exigidas por la Autoridad de Aplicación.
- 8. Respetar los horarios de comercialización e itinerancia de la habilitación expedida por el DEM.
- 9. El permisionario está obligado a contar con seguro de responsabilidad Civil, debiendo la Municipalidad de Esquel figurar como co-asegurado o adicional asegurado.
- 10. Los alimentos deberán ser servidos en material descartable y 100% reciclable.







- 11. Todas las personas que se encuentren dentro del vehículo gastronómico deberán poseer certificado de aprobación del curso de manipulación de alimentos expedido por la Municipalidad de Esquel y/u organismo competente.
- 12. Ofrecer alimentos y bebidas aptos para el consumo por personas celíacas, debiendo estar identificados conforme a la Ordenanza Nº 104/16; ofrecer al menos una de las siguientes:
 - -Alimentos y bebidas aptos para el consumo por personas diabéticas;
 - Alimentos y bebidas bajos en sodio;
 - ó Frutas y verduras.

-OBLIGACIONES/REQUISTOS DEL VEHICULO GASTRONOMICO

*En materia de seguridad:

- 1. Matafuegos vigentes
- 2. Botiquín de primeros auxilios

*En materia de inocuidad alimentaria:

- 1. Equipamiento interior hecho de materiales resistentes, inalterables y de fácil limpieza y desinfección en las partes que están en contacto con los alimentos.
- 2. Superficies lisas, impermeables y de fácil desinfección y limpieza.
- 3. Heladeras y/o freezer para conservar los alimentos
- 4. Piletas con desagües que permitan la correcta higienización de los utensilios
- 5. Un sistema propio de generación eléctrica incorporado.
- 6. Sistema de Ventilación para prevenir excesos de vapor, humo o calor.
- 7. Uso de tablas de material PVC para los distintos alimentos, diferenciadas por color.
- 8. Tanque de almacenamiento de agua potable.
- 9. Contar con provisión de agua caliente.
- 10. Tanque de almacenamiento de agua residual.
- 11. Procedimiento escrito de lavado de mano, a la vista.
- 12. Elementos para la higiene de manos (jabón líquido, alcohol en gel, toallas de papel descartables, bolsas de residuos descartables)
- 13. Elementos de limpieza rotulados y sectorizados. Cestos para la disposición de los guantes, gorros y cofias.
- 14. Receptáculos para el almacenamiento y separación de residuos, con tapa y bolsas descartables dentro del camión y receptáculos para residuos instalados fuera del puesto, en el área de atención al público, que permita la separación de residuos, con sus respectivas indicaciones de acuerdo a la ordenanza vigente.
- 15. No utilizar elementos decorativos en el puesto que se consideren contaminantes para los alimentos.
- 16. Vidrio o acrílico protector en todos los exhibidores de comidas.







-PROHIBICIONES

INFRACCIONES

- 1. La instalación de carteles, toldos, mesas y sillas en el espacio exterior, excepto en eventos privados y / o públicos con previa autorización municipal.
- 2. Estacionar y operar en lugares que no sean los autorizados.
- 3. Estacionar y operar a una distancia menor a quinientos (500) metros de un establecimiento gastronómico habilitado.
- 4. El uso de bocinas y/o altoparlantes de gran estridencia.
- 5. Excederse en el horario establecido para la comercialización.
- 6. La venta, alquiler, préstamo y/o transferencia del permiso del uso.
- 7. Arrojar desperdicios o efluentes a la vía pública.
- 8. La venta de cigarrillos y/o productos que no estén autorizados dentro del permiso concedido.
- 9. la venta de bebidas alcohólicas, se adecuará a la legislación vigente.
- 10. Los Vehículos Gastronómicos no podrán estar estacionados en la vía pública, cuando los mismos no se encuentren realizando alguna actividad.

-CUADRO DE INFRACCIONES Y SANCIONES

1.Falta de aseo, higiene y limpieza en vendedores, instalaciones y/o equipamiento. 2.Falta de aseo, higiene y limpieza en el predio conllevan las autorizado para realizar la actividad comercial. 3.Venta de productos distintos de los autorizados. 4.Uso de bocinas o altoparlantes de gran estridencia.

- 5. Instalación del puesto en un sitio distinto al autorizado y/o el uso u ocupación de la superficie del espacio público, que exceda la superficie del vehículo gastronómico habilitada.
- 6.No exhibir el permiso ante el requerimiento de la autoridad municipal.
- 7.Incumplir con las condiciones establecidas por el Manual de Buenas Prácticas Alimentarias para elaboración expedido por la Municipalidad.
- 8.El ejercicio de la actividad por persona distinta de la autorizada.
- 9. Arrojar desperdicios o efluentes a la vía pública.

SANCIONES APLICABLES POR EL TRIBUNAL DE FALTAS

Primera falta: notificación formal, donde se informarán por escrito las penalidades que conllevan las subsiguientes violaciones y se entregará copia de la Ordenanza para su conocimiento, salvo en los casos que se verifiquen riesgos ciertos para la salud de las personas a saber: 1) venta de alimentos no autorizados. 2) Incumplir condiciones establecidas por el Manual de Buenas Prácticas Alimentarias para la elaboración expedido por la Municipalidad. En estos dos supuestos se aplicará la sanción prevista para el caso de terceras faltas o la caducidad del permiso según la gravedad que revista.

Segunda falta: multa equivalente a 600 módulos.

<u>Tercer falta y siguientes</u>: multa equivalente a MIL DOSCIENTOS (1200) módulos. Las reiteradas faltas pueden generar la caducidad de la Habilitación, cuya rehabilitación







	no podrá intentarse hasta transcurridos dos años. También se aplicará esta sanción cuando se compruebe falseamientos de datos o condiciones para obtener el permiso.
--	--

-Panorama local y regional

No escapa al presente análisis normativo que el mismo debe ser abordado con una mirada global a fin de determinar la presencia de factores que han incidido en su sanción y los efectos reales que tienen sobre los aspirantes a elaborar y comercializar sus productos con un sello local.

La localidad de Esquel, dentro de la denominada comarca andina, se constituye desde hace años en un lugar de importante atracción turística y de importante flujo de tránsito nacional e internacional. Así, en determinadas épocas del año (en especial enero-febrero y julio-agosto) concurren gran cantidad de personas y con ello aumenta el consumo de alimentos. Tanto los turistas nacionales como extranjeros son propensos a consumir productos de origen local.

Por otro lado, en la provincia de Chubut existe un política pública desde el estado provincial de promocionar las denominadas Fiestas Populares de acuerdo un cronograma consensuado con los municipios y distintas áreas de organismos provinciales (Instituto de Asistencia Social, Ministerio de Turismo, Secretaría de Cultura y Banco del Chubut S.A, a modo de ejemplo).

En el presente año 2017, las Fiestas Populares de la Comarca Andina involucró a distintos municipios, a saber:

ENERO

- * 6, 7 y 8/1: Fiesta del Salmón del Pacífico (Carrenleufú)
- * 6,7 y 8/1: Fiesta Regional de la Naturaleza y el Aire Puro (Río Pico)
- * 7 y 8/1: Fiesta de Gato y Mancha (Alto Río Senguerr)
- *7 y 8/1: Fiesta del Capón (Trevelin)







*13,14 y 15/1: Fiesta de la Fruta Fina (El Hoyo)

*13, 14 y 15/1: Fiesta de la Cordillera (Aldea Atilio Viglione)

*18, 19, 20, 21 y 22/1: Semana Aniversario de Gualjaina.

*20, 21 y 22/1: Fiesta del Artesano (Epuyén) *20, 21 y 22/1: Fiesta de la Esquila (Río Mayo)

*27, 28 y 29/1: Fiesta del Ternero Cordillerano (Trevelin)

*28 y 29/1: Fiesta del Carrero (Esquel)

*28 y 29/1: Fiesta del Acordeón y la Guitarra (Lagunita Salada)

FEBRERO

*3, 4 y 5/2: Fiesta del Asado (Cholila)

*3, 4 y 5/2: Fiesta del Caballo (Gobernador Costa)

*10, 11 y 12/2: Fiesta del Tren a Vapor (El Maitén)

*11 y 12/2: Fiesta de la Tortilla al Rescoldo (Sierra Colorada-Trevelin)

*11 y 12/2: Fiesta del Calafate (Tecka)

*12/2 al 25/2: Semana Aniversario de Esquel.

*17, 18 y 19/2: Fiesta del Bosque (Lago Puelo)

*18 y 19/2: Fiesta de los Cipreses (Trevelin)

*25 y 26/2: Fiesta de las Bellezas (Puerto Patriada)

*25 y 26/2: Fiesta del Jinete Reservado (Esquel)

Frente al avance de otros municipios que desde hace muchos años cuentan con marcos regulatorios, la localidad de Esquel estaba demorada en cuanto al dictado de una normativa que permitiera una inserción en el mercado local y también en un atractivo escenario regional.

Así, tanto en Esquel como en otras comunidades se requiere la puesta en marcha de un sistema de control de alimentos en estas épocas estacionales que favorezcan el consumo de productos locales y que los consumidores respondan positivamente al atractivo de encontrar alimentos seguros, que se vendan en lugares sujetos a control.

A título informativo y, dado que excede el marco del presente proyecto, se menciona que existe la posibilidad que los productos elaborados por productores esquelenses puedan ser comercializados fuera de su jurisdicción, aplicándose otra normativa.

Para el caso de la provincia de Chubut, las autoridades provinciales intervienen para el denominado "Tránsito Federal".







En estos casos la autoridad competente - Departamento Provincial de Bromatología. Dirección de Salud Ambiental. Subsecretaría de Programas de Salud. Ministerio de Salud- registra y habilita para que el elaborador tenga libre circulación y comercialización de alimentos envasados en la provincia de Chubut.

Se inscribe y registra al peticionario en el Registro Provincial de Producto (RPADB) y, para el caso de los establecimientos se inscribe y registra el inmueble en el Registro Provincial de Establecimientos (REDB).







Anexo 4. Instrumento-guía para relevamientos

Cuando inicio la actividad, que lo incentivó?

Como está compuesto el equipo emprendedor?

Desde que inició con el emprendimiento hasta la actualidad, tuvo algún obstáculo? Desde que inicio con el emprendimiento hasta la actualidad realizo modificaciones, en el producto, proceso, etc

Aumento el nivel de producción, desde sus comienzos hasta el momento?

Cual es su nivel de producción actual? ¿aumento o disminuyo la venta de sus productos en comercios? ¿Cómo comercializa sus productos?

Vende en pack (bulto) cerrados o por unidad?

Sus productos se comercializan solo en Esquel, o a nivel regional, provincial, o nacional

Tiene perspectiva de crecimiento, de escalar en la producción?

Como realiza la distribución?

En caso que diga que la hacen ellos mismos, si pensó en hacerla a través de distribuidores. Si /no. Por que?

Si la hacen ellos mismos:

Como organiza la distribución: -por pedidos / -visitas regulares (cada cuanto?)

Los comercios que quieren vender sus productos deben reunir algún requisito, condición en particular?

los comercios Le exigen a usted alguna condición particular para vender sus productos?

Ustedes le exigen a los comercios condiciónes para vender sus productos?

Dejan a consignación sus productos o hacen la venta de los mismos.

A cuantos locales distribuye, rubros, tamaño, localización geografic(barrio- centro)

Por semana que cantidad de productos distribuye

Como se establece la relación comercial con los comercios, son ustedes los que ofrecen el producto,

o los vienen a buscar a ustedes?

Como es la logística de reparto

¿Cómo se generó la relación comercial con los comercios?

> En caso que realicen la distribución a través de distribuidoras

Cuantos distribuidores distribuyen sus productos?

El distribuidor le exige alguna condición particular a ustedes para vender sus productos?

Ustedes le exigen a los distribuidores condiciones para vender sus productos?

Como es la logística de reparto

A cuantos locales distribuye; rubros, tamaño, localización geográfica (barrio- centro)

Por semana que cantidad de productos distribuye

¿Cómo se generó la relación comercial con los distribuidores?

Como se establece la relación comercial con los distribuidores, son ustedes los que ofrecen el producto, o los vienen a buscar a ustedes?

Cuales son sus canales de comunicación, como se da a conocer? Vende a consumidores finales? Como les distribuyen?