

LEY PROVINCIAL N.º 2827-M · RE.PRO.MIN.

GUÍA PRÁCTICA PARA PROVEEDORES MINEROS DE SAN JUAN

Cómo aprovechar la Ley Provincial N.º 2827-M para ingresar y crecer en la
cadena de valor minera

CONTENIDO

	Aviso legal y alcance de esta guía
	Prólogo
CAPÍTULO 1	¿Qué cambia con la Ley 2827-M?
CAPÍTULO 2	¿Quiénes están alcanzados por la ley?
CAPÍTULO 3	Las obligaciones de las mineras y sus grandes contratistas: por qué cambia la forma de comprar
CAPÍTULO 4	El RE.PRO.MIN.: la puerta de entrada al mercado minero
CAPÍTULO 5	¿Mi empresa califica como proveedor local? Los requisitos, uno por uno
CAPÍTULO 6	Empresas no radicadas en la provincia: las tres vías de entrada
CAPÍTULO 7	Los beneficios de estar inscripto: qué gana el proveedor certificado
CAPÍTULO 8	Sanciones y riesgos: el certificado se gana, se mantiene y se puede perder
CAPÍTULO 9	Hoja de ruta: qué hacer hoy, esta semana y este trimestre
CAPÍTULO 10	Los diez errores que dejan a una empresa afuera
CAPÍTULO 11	Oportunidades sectoriales: dónde está el negocio
CAPÍTULO 12	Cómo puede ayudar CIAF
ANEXO A	Autodiagnóstico: ¿está su empresa lista para el RE.PRO.MIN.?
ANEXO B	Checklist documental: el legajo de inscripción
ANEXO C	Cronograma de adecuación en 90 días
ANEXO D	Matriz de riesgos y oportunidades

Aviso legal y alcance de esta guía

El presente documento ha sido elaborado para CIAF Consultora Integral por el CPN Juan Manuel Sánchez Guimaraes (Matrícula Profesional CPCE San Juan C-3182), con fines exclusivamente informativos y de orientación general. No constituye asesoramiento profesional contable, jurídico ni tributario respecto de ningún caso particular, ni reemplaza el análisis específico que cada empresa debe realizar sobre su propia situación con la asistencia de profesionales matriculados.

Esta guía se basa en el texto de la Ley N.º 2827-M sancionada por la Cámara de Diputados de la Provincia de San Juan el 2 de julio de 2026. A la fecha de elaboración de este documento, la ley se encuentra **pendiente de promulgación por el Poder Ejecutivo Provincial y de publicación en el Boletín Oficial**, requisito este último del que depende su entrada en vigencia conforme a su artículo 30. Asimismo, la norma remite en numerosos aspectos a una **reglamentación que aún no ha sido dictada** y que definirá cuestiones operativas de primera importancia: los procedimientos y plazos de inscripción en el RE.PRO.MIN., la vigencia de los certificados, el contenido detallado de las declaraciones juradas y reportes, las adecuaciones aplicables a los planes exigidos a los proveedores, los procedimientos diferenciales para PyMEs y el funcionamiento de los órganos que la ley crea, entre otras.

En consecuencia, las interpretaciones, plazos y recomendaciones contenidos en esta guía deben leerse como una **anticipación estratégica basada en el texto legal sancionado**, sujeta a las precisiones que introduzcan la promulgación, la eventual observación parcial, la reglamentación y los criterios que adopte la Autoridad de Aplicación. CIAF Consultora Integral actualizará este material a medida que dichos hitos se produzcan.

Ninguna decisión societaria, laboral, tributaria o de inversión debería adoptarse exclusivamente sobre la base de este documento. Ante cualquier duda sobre la situación concreta de su empresa, lo invitamos a contactarnos para un diagnóstico personalizado.

Prólogo

San Juan ante su mayor ciclo de inversión minera

La provincia de San Juan atraviesa el momento de mayor proyección minera de su historia. A la operación consolidada de proyectos auríferos de larga trayectoria se suma hoy una cartera de proyectos de cobre de escala mundial en distintos estadios de avance, varios de ellos incorporados al Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI), que en conjunto comprometen inversiones por decenas de miles de millones de dólares durante las próximas dos décadas.

Cada uno de esos proyectos, en sus etapas de exploración avanzada, construcción y operación, demandará miles de puestos de trabajo directos e indirectos y un volumen de compras de bienes, obras y servicios sin precedentes para la economía provincial: movimiento de suelos y obra civil, transporte y logística, metalmecánica, mantenimiento, alimentación y catering, servicios ambientales, tecnología, instrumentación, servicios profesionales y una extensa cadena de rubros complementarios.

La pregunta que define el futuro económico de la provincia no es si esa demanda existirá, sino **quién la va a abastecer**.

Una ley que redefine las reglas de acceso

En este contexto, la Cámara de Diputados de San Juan sancionó el 2 de julio de 2026 la Ley N.º 2827-M, que establece un régimen integral de desarrollo de empleo y proveedores locales para toda la actividad minera provincial, en reemplazo de la anterior Ley N.º 1208-M, que queda abrogada.

La nueva ley no es una declaración de buenas intenciones. Es un sistema de obligaciones concretas, metas cuantificadas, registros, reportes, auditorías y sanciones que alcanza a las empresas mineras y también a sus contratistas de mediana y gran envergadura. Y, como contracara, es un sistema de **oportunidades reglamentadas** para las empresas locales: por primera vez, la participación de proveedores sanjuaninos en las compras mineras deja de depender únicamente de la política comercial de cada operadora para convertirse en un objetivo legal medible, con un porcentaje de referencia del 60% de las contrataciones anuales, y con un registro oficial —el RE.PRO.MIN.— como puerta de acceso.

Para las empresas que ya proveen a la minería, la ley redefine las condiciones para seguir haciéndolo y para que sus ventas computen en las metas de sus clientes. Para las que aspiran a ingresar, define con claridad inédita qué requisitos deben reunir y qué ventajas obtienen al cumplirlos.

La ventana de oportunidad es ahora

Entre la sanción de la ley y su plena operatividad mediará un período de promulgación, publicación, reglamentación y puesta en marcha del RE.PRO.MIN. Ese intervalo, que muchos empresarios percibirán como una razón para esperar, es exactamente lo contrario: **es el plazo del que disponen las empresas para adecuarse antes de que la competencia por los certificados comience**.

Varios de los requisitos que la ley exige para calificar como proveedor local no se resuelven con un trámite: exigen antigüedades de residencia, domicilio y facturación de 12 o 24 meses, composiciones societarias determinadas, porcentajes de empleo local sostenidos en el tiempo y vehículos radicados

en la provincia. Quien comience hoy a ordenar su estructura llegará a la apertura del registro en condiciones de inscribirse de inmediato. Quien espere a que el registro exista, descubrirá que algunos requisitos ya no llegan a cumplirse a tiempo.

Esta guía fue elaborada por CIAF Consultora Integral con un objetivo eminentemente práctico: explicar, en lenguaje empresarial y con ejemplos concretos, qué exige la Ley 2827-M, a quiénes alcanza, cómo funciona el RE.PRO.MIN., qué oportunidades y riesgos genera, y —sobre todo— qué acciones concretas puede iniciar hoy una empresa para posicionarse en la cadena de valor minera de San Juan.

CAPÍTULO 1

¿Qué cambia con la Ley 2827-M?

Del compromiso ambiental disperso al régimen uniforme

El desarrollo de empleo y proveedores locales no es un tema nuevo en la minería sanjuanina. La provincia contaba con un antecedente normativo —la Ley N.º 1208-M, que la nueva norma abroga expresamente— y, en la práctica, los compromisos de contratación local se canalizaban principalmente a través de los Informes de Impacto Ambiental (IIA) y las Declaraciones de Impacto Ambiental (DIA) de cada proyecto. Cada operadora asumía metas y programas propios, con alcances, indicadores y mecanismos de seguimiento que variaban de un proyecto a otro.

Ese esquema produjo avances reales, pero con tres limitaciones estructurales: la heterogeneidad de compromisos entre proyectos, la ausencia de un registro oficial que definiera con precisión qué es un proveedor local, y la debilidad de los mecanismos de verificación y sanción.

La Ley 2827-M reemplaza ese modelo por un **régimen único, uniforme y obligatorio** para toda la actividad minera desarrollada en territorio provincial, en todas sus etapas: prospección, exploración, construcción, explotación, procesamiento, comercialización, cierre y post cierre de minas, comprendiendo la totalidad de las actividades del artículo 249 del Código de Minería.

Los elementos que definen el cambio son cinco:

1. Metas cuantificadas de referencia. La ley fija por primera vez porcentajes objetivos: una contratación de trabajadores locales equivalente al **80%** de la nómina promedio anual del proyecto (directa e indirecta), y una participación de proveedores locales del **60%** del monto total anual de adquisiciones y contrataciones. Son metas progresivas, adecuadas a las etapas de cada proyecto, y admiten justificación técnica cuando no exista oferta local en condiciones de mercado; pero constituyen el estándar contra el cual se medirá a cada operadora y a sus grandes contratistas.

2. Planes obligatorios con carácter de declaración jurada. Las empresas mineras —y los contratistas alcanzados— deben presentar un Plan de Desarrollo de Empleo Local y un Plan de Desarrollo de Proveedores Locales, con objetivos anuales, incrementales y verificables, actualizarlos cada dos años y reportar periódicamente su grado de cumplimiento. Los planes se integran a la DIA y son de implementación obligatoria.

3. Un registro oficial único: el RE.PRO.MIN. La ley crea el Registro de Proveedores Mineros de San Juan como registro público, de consulta libre, que identifica, clasifica y certifica a los proveedores locales. Su efecto práctico es contundente: **solo las contrataciones realizadas con proveedores inscriptos y con certificado vigente computan para la meta del 60%**. El proveedor no registrado, aunque sea genuinamente sanjuanino, resulta invisible para el sistema.

4. Fiscalización y régimen sancionatorio. La Autoridad de Aplicación —el Ministerio de Minería— queda facultada para auditar la trazabilidad económica, el empleo efectivo, la composición societaria y la consistencia documental de los sujetos alcanzados. Los incumplimientos se sancionan con apercibimientos, intimaciones, multas de hasta 200.000 unidades tributarias y, para los proveedores, suspensión o cancelación de la inscripción en el registro.

5. Incentivos por cumplimiento. Como complemento de las obligaciones, la ley premia a las mineras que alcancen simultáneamente las metas de empleo y compras locales con un certificado de crédito fiscal aplicable contra impuestos provinciales, transferible —por única vez— a proveedores inscriptos en el RE.PRO.MIN.

Antes y ahora: dos lógicas de contratación

	Esquema anterior	Ley 2827-M
Fuente del compromiso	DIA de cada proyecto (Ley 1208-M como marco general)	Régimen legal uniforme para toda la actividad
Metas	Variables según proyecto	80% empleo local / 60% compras locales, como referencia progresiva
Definición de "proveedor local"	Criterios propios de cada operadora	Requisitos legales objetivos (art. 12) verificados por el Estado
Acreditación	Informal o contractual	Certificado oficial RE.PRO.MIN., condición para computar
Sujetos obligados	Empresas mineras	Mineras + contratistas medianos y grandes
Seguimiento	Reportes ambientales heterogéneos	DDJJ periódicas, auditorías, indicadores públicos
Consecuencias del incumplimiento	Difusas	Multas de hasta 200.000 UT, suspensión y cancelación registral

Los cuatro objetivos estratégicos de la ley

Detrás del entramado técnico, la Ley 2827-M persigue cuatro objetivos declarados en su artículo 1:

1. Desarrollo sostenible y diversificado de las comunidades de influencia. Que la riqueza generada por los proyectos mineros se traduzca en desarrollo económico permanente de los departamentos donde se localizan y de la provincia en su conjunto, sobre la base de modelos colaborativos y sustentables.

2. Aumento y cualificación del empleo privado registrado. No se trata solo de que haya más sanjuaninos trabajando en la minería, sino de que accedan progresivamente a puestos de mayor calificación, mediante planes de formación que la propia ley exige incluir en los Planes de Empleo Local.

3. Mayor participación y agregado de valor de proveedores locales. La ley distingue expresamente entre el proveedor industrial —que transforma materias primas o ensambla productos en la provincia— y el meramente comercial, y ordena ponderar favorablemente al primero en los procesos de contratación. La señal es clara: el modelo premia a quien agrega valor en San Juan.

4. Previsibilidad, transparencia y competitividad en las contrataciones. Las mineras deberán anticipar sus rubros y cronogramas de compras, comunicar oportunidades a los proveedores registrados y a las cámaras empresarias, e informar los resultados a los oferentes no seleccionados para que puedan mejorar su competitividad. El mercado de compras mineras, históricamente opaco para quien no estaba adentro, pasa a tener reglas de visibilidad.

Estos objetivos se interpretan, además, bajo los principios que la propia ley enumera en su artículo 2 —bien común, igualdad de oportunidades, progresividad, sostenibilidad, libre competencia, libertad de comercio y de industria lícita—, un equilibrio deliberado: fomento de lo local sin cupos rígidos ni restricciones al mercado, mediante preferencias, transparencia y desarrollo de capacidades.

| Una oportunidad que excede el cumplimiento legal

Para las empresas mineras, la Ley 2827-M es fundamentalmente un régimen de cumplimiento. Para las empresas proveedoras —actuales y potenciales— es fundamentalmente un régimen de oportunidades.

Las operadoras y sus grandes contratistas necesitarán, para cumplir sus propias metas, un universo amplio, competitivo y certificado de proveedores locales. Cada empresa sanjuanina que se inscriba en el RE.PRO.MIN. no solo gana visibilidad: se convierte en parte de la solución al problema de cumplimiento de sus potenciales clientes. Esa es una posición negociadora cualitativamente distinta de la que existía hasta hoy.

Pero esa posición hay que ganarla. Los requisitos para calificar como proveedor local son exigentes y de naturaleza esencialmente contable, societaria y laboral: composición del capital con trazabilidad hasta el beneficiario final, porcentajes de empleo local sostenidos, radicación de vehículos —propios y alquilados—, domicilios, habilitaciones y antigüedades mínimas. Y el certificado, una vez obtenido, no es un logro permanente sino una condición que se audita y se puede perder.

En los capítulos que siguen desarrollamos, uno por uno, quiénes están alcanzados por la ley, cómo funcionará el RE.PRO.MIN., qué requisitos debe reunir su empresa, qué caminos existen para las empresas no radicadas en la provincia y cuál es la hoja de ruta concreta para llegar preparado a la apertura del registro.

CAPÍTULO 2

¿Quiénes están alcanzados por la ley?

La Ley 2827-M construye su sistema sobre siete definiciones precisas (artículo 3). Entenderlas no es un ejercicio académico: de la categoría en la que encuadre su empresa —o sus trabajadores, o sus socios— dependen las obligaciones que asume, los requisitos que debe acreditar y las preferencias de las que puede beneficiarse.

El mapa de sujetos

Proyectos mineros. Todo conjunto de cateos y minas donde se desarrolle actividad minera en San Juan, en cualquiera de sus etapas —prospección, exploración, construcción, explotación, cierre y post cierre, procesamiento y comercialización—, comprendiendo todas las actividades del artículo 249 del Código de Minería. El alcance amplio importa: la ley no rige solo para las grandes minas en operación, sino también para proyectos en exploración y en construcción, que es precisamente donde se concentra la mayor demanda de bienes y servicios de los próximos años.

Empresas mineras. Las personas humanas o jurídicas —nacionales o extranjeras, públicas, privadas o mixtas— titulares de derechos u operadores mineros que realizan esas actividades, por sí o por terceros, en territorio provincial. Son los sujetos centrales de las obligaciones de la ley.

Contratistas de empresas mineras. Quienes prestan servicios, ejecutan obras o proveen bienes a las empresas mineras dentro del territorio argentino, en cumplimiento de un contrato u orden de compra suscripto de manera directa con ellas. Nótese el criterio: lo que define al contratista es el vínculo contractual directo con la minera, sea o no una empresa local.

Comunidades de influencia. Los departamentos de San Juan donde se localiza el área de influencia directa de cada proyecto, según lo aprobado en su Declaración de Impacto Ambiental. El área puede ampliarse a departamentos con influencia indirecta, siempre que esos impactos estén declarados en el IIA y reconocidos expresamente en la DIA. Esta definición es dinámica y propia de cada proyecto: un mismo departamento puede ser comunidad de influencia para un proyecto y no serlo para otro.

Proveedores locales de comunidades. Los proveedores de bienes, obras y servicios radicados dentro de la comunidad de influencia de un proyecto, que cumplan los requisitos del artículo 12 dentro de esa comunidad.

Proveedores locales provinciales. Los radicados en el resto de los departamentos de la provincia, que cumplan esos mismos requisitos dentro de San Juan.

Trabajadores locales. Las personas humanas domiciliadas y radicadas en San Juan que trabajan en relación de dependencia en un proyecto minero, de manera directa con la minera o indirecta a través de contratistas y proveedores. Se clasifican, igual que los proveedores, entre trabajadores de comunidades de influencia y trabajadores provinciales, con exigencias de antigüedad de residencia diferentes (24 y 12 meses respectivamente, como veremos en el Capítulo 3).

La extensión clave: los contratistas medianos y grandes quedan obligados como las mineras

Aquí aparece una de las disposiciones más significativas —y menos advertidas— de la ley. El artículo 24 establece que los contratistas y proveedores directos de las empresas mineras, con domicilio legal en Argentina, que **categoricen como empresas medianas o grandes**, deben cumplir las mismas obligaciones que las mineras: informar sus proyectos voluntarios de desarrollo comunitario y presentar sus propios Planes de Desarrollo de Empleo Local y de Desarrollo de Proveedores Locales.

Tres precisiones sobre este punto:

a) La categorización se rige por la normativa PyME nacional. La condición de micro, pequeña, mediana o grande empresa se determina conforme a las Leyes Nacionales N.º 24.467 y N.º 25.300 y sus normas reglamentarias —el mismo régimen que se utiliza para el certificado MiPyME—, según la actividad principal del sujeto.

b) Se computa el conjunto económico, no la sociedad aislada. Por remisión del artículo 27, la categorización considera las situaciones de control y vinculación societaria del artículo 33 de la Ley General de Sociedades N.º 19.550 y la normativa nacional tributaria y comercial aplicable, de modo de encuadrar al **conjunto económico en su totalidad**. La consecuencia práctica es directa: una sociedad formalmente pequeña, pero controlada por un grupo empresario de mayor envergadura, quedará categorizada —y por lo tanto obligada— según la dimensión del grupo. Las estructuras de "empresa chica del grupo grande" no sirven para eludir las obligaciones de la ley.

c) El alcance se limita a las operaciones con mineras en San Juan. Las obligaciones del contratista se entienden exclusivamente respecto de sus contratos de bienes, servicios y obras con las empresas mineras contratantes en la provincia. Además, queda excluido el aprovisionamiento de bienes y servicios importados que las mineras realicen de manera directa.

Las empresas mineras, a su vez, deben **exigir a sus contratistas obligados las constancias de cumplimiento** emitidas por la Autoridad de Aplicación. Esto significa que el cumplimiento de la Ley 2827-M se convertirá, de hecho, en un requisito documental dentro de los procesos de contratación de las operadoras: el contratista mediano o grande que no pueda exhibir sus constancias tendrá un problema comercial, no solo regulatorio.

Cuadro de sujetos y obligaciones

Sujeto	Principales obligaciones	Principales derechos y oportunidades
Empresa minera	Planes de Empleo y de Proveedores Locales (DDJJ, actualización bienal); reportes de avance; informar proyectos voluntarios de desarrollo comunitario; exigir constancias a contratistas obligados	Crédito fiscal por cumplimiento (art. 25); sustitución de requerimientos socioeconómicos de las DIA vigentes (art. 26)
Contratista mediano o grande (por conjunto económico)	Las mismas de la minera, limitadas a sus operaciones con mineras en San Juan	Continuidad comercial: sus constancias de cumplimiento serán exigidas por sus clientes

Sujeto	Principales obligaciones	Principales derechos y oportunidades
Proveedor local (de comunidad o provincial)	Cumplir y mantener los requisitos del art. 12; presentar su propio plan de desarrollo de proveedores (con las adecuaciones que fije la reglamentación); veracidad de la información declarada	Certificado RE.PRO.MIN.; preferencias en la ponderación de ofertas; beneficios del art. 15; posibilidad de recibir crédito fiscal transferido
Trabajador local	Acreditar domicilio, residencia efectiva y antigüedad; idoneidad y requisitos del puesto	Preferencia en el orden de valoración para la contratación
PyMEs mineras o contratistas	Podrán acceder a procedimientos diferenciales, abreviados o excepciones que fije la reglamentación (art. 27)	Menor carga administrativa relativa

Una aclaración importante para los proveedores

Si su empresa es un proveedor local —una PyME sanjuanina que vende bienes o presta servicios a la minería—, la ley no le impone las metas del 80% y 60% que rigen para mineras y grandes contratistas. Sus obligaciones son otras: **reunir y mantener los requisitos del artículo 12 para estar en el RE.PRO.MIN.** (que incluyen, entre otros, un 80% de empleo local en la nómina afectada a contratos mineros y la presentación de su propio plan de desarrollo de proveedores, adecuado a su escala según defina la reglamentación) y sostener la veracidad de todo lo declarado, bajo el régimen sancionatorio que veremos en el Capítulo 8.

La distinción es central para dimensionar correctamente el esfuerzo de adecuación: el proveedor no debe construir el aparato de planificación de una minera, pero sí debe alcanzar un estándar de orden societario, laboral, tributario y documental que hoy muchas empresas no tienen. Ese es exactamente el trabajo de preparación que conviene iniciar ahora.

CAPÍTULO 3

Las obligaciones de las mineras y sus grandes contratistas: por qué cambia la forma de comprar

Este capítulo describe las obligaciones de las empresas mineras y sus contratistas obligados. Aunque su empresa no esté alcanzada por estas obligaciones, le conviene conocerlas en detalle: **cada obligación de la minera es, vista desde el proveedor, una oportunidad espejo**. Saber qué debe hacer su cliente es saber dónde ubicarse.

3.1. El Plan de Desarrollo de Empleo Local

Cada empresa minera debe presentar, con carácter de declaración jurada, un Plan de Desarrollo de Empleo Local adaptado a las características, etapas y necesidades operativas de su proyecto (artículo 5).

El plan debe fijar objetivos concretos, progresivos, verificables y medibles para alcanzar una contratación de **trabajadores locales equivalente al 80% de la nómina promedio anual** del proyecto, computando tanto el personal directo de la minera como el indirecto de sus contratistas.

Su contenido mínimo (artículo 6) incluye:

- **Objetivos anuales, porcentuales e incrementales**, diferenciados por categoría laboral y nivel de calificación, y por etapa del proyecto.
- **Detalle de contrataciones previstas** por categoría (operarios, técnicos, administrativos, profesionales, jerárquicos), género y residencia (comunidad de influencia directa e indirecta, resto de la provincia, resto del país, extranjero).
- **Diagnóstico de capacidades disponibles** en la comunidad de influencia y en la provincia, identificando perfiles requeridos y brechas de disponibilidad local.
- **Fundamentación expresa** cuando los compromisos progresivos sean inferiores al 80% de referencia, detallada por categoría afectada, con revisión obligatoria en cada actualización bienal.
- **Acciones de formación y capacitación** para reducir las brechas identificadas, ejecutables por la propia minera, por instituciones públicas o privadas, o en conjunto.
- **Procedimientos de comunicación transparente** y de valoración de perfiles que prioricen la contratación conforme a este orden: 1) trabajador de la comunidad de influencia directa; 2) de la comunidad de influencia indirecta; 3) del resto de la provincia; 4) del resto del país; 5) del extranjero.

El plan integra la Declaración de Impacto Ambiental, es de implementación obligatoria y se actualiza cada dos años, en coincidencia con las actualizaciones del IIA.

Qué debe acreditar el trabajador local (artículos 7 y 8). Domicilio real en la comunidad de influencia o en la provincia registrado en el DNI, y residencia efectiva acreditada mediante certificación de autoridad competente o constancia de servicio público activo a su nombre en ese domicilio. La antigüedad de residencia continua e inmediata anterior a la contratación debe ser de **24 meses para trabajadores de comunidades de influencia y 12 meses para trabajadores**

provinciales. La preferencia local no exime, en ningún caso, de las condiciones de idoneidad, capacitación, experiencia y aptitud psicofísica de cada puesto.

Lectura para el proveedor: estos mismos requisitos y antigüedades son los que su empresa deberá verificar en su propia nómina para cumplir el requisito de 80% de empleo local del artículo 12. Los legajos de personal —DNI con domicilio, constancias de residencia, fechas— pasan a ser documentación con relevancia registral. Conviene auditar la nómina ahora, no cuando el trámite lo exija.

3.2. El Plan de Desarrollo de Proveedores Locales

En paralelo, cada minera debe presentar —también como declaración jurada— un Plan de Desarrollo de Proveedores Locales, destinado a alcanzar una participación de proveedores locales equivalente al **60% del monto total anual de adquisiciones y contrataciones** vinculadas al proyecto, computando las compras directas de la minera y las indirectas a través de sus contratistas (artículo 9).

Dos reglas de cómputo definen todo el sistema:

1. **Solo computan las contrataciones con proveedores inscriptos y con certificado vigente en el RE.PRO.MIN.** Sin certificado, la venta existe comercialmente pero no existe para la meta legal del cliente.
2. **Pueden excluirse de la base de cálculo** las contrataciones sin oferta local disponible en condiciones razonables de calidad, capacidad técnica, cantidad, oportunidad o precio de mercado, con justificación técnica fundada. Cuando la minera contrate fuera del registro por falta de oferta local, deberá además acompañar un plan de acciones para desarrollar proveedores locales del rubro, salvo imposibilidad técnica o económica de provisión local.

El contenido mínimo del plan (artículo 10) obliga a las mineras a:

- Fijar **objetivos anuales, porcentuales e incrementales** por etapa, diferenciados por categoría y tipo de proveedor, distinguiendo comunidad de influencia y resto de la provincia.
- Indicar **cantidad de proveedores locales y montos estimados a pagar, por rubro**, en relación con los totales a contratar.
- **Fundamentar expresamente** los compromisos inferiores al 60% de referencia, rubro por rubro, con revisión bienal obligatoria.
- **Dar previsibilidad:** identificar los rubros con y sin disponibilidad local de abastecimiento, los que presentan oportunidades de desarrollo futuro, y una estimación temporal de fechas probables de solicitud de adquisiciones.
- Establecer **procedimientos de comunicación transparente** de las oportunidades de cotización a los proveedores inscriptos en el RE.PRO.MIN. y a las cámaras empresarias legalmente constituidas del sector.
- Implementar **procedimientos de ponderación de ofertas** que prioricen: 1) proveedor de la comunidad de influencia directa; 2) de la influencia indirecta; 3) del resto de la provincia; 4) del país; 5) del extranjero. Y, entre proveedores locales de bienes, ponderar el **mayor agregado de valor del proveedor industrial frente al meramente comercial**.
- **Informar los resultados negativos** a los proveedores locales no seleccionados —con los resguardos de confidencialidad del caso—, brindándoles información para mejorar su competitividad.

- Incluir **programas de capacitación y asistencia técnica** para proveedores locales, impulsar asociaciones y transferencia tecnológica con grandes proveedores, y fomentar clústeres locales.
- **Priorizar proveedores comprometidos con estándares ambientales y sociales:** gestión de residuos, eficiencia hídrica, economía circular, reducción de huella de carbono, equidad en el empleo.

3.3. Lo que esto significa en la práctica: el nuevo proceso de compras mineras

Puesto en secuencia, el sistema que la ley construye transforma el proceso de compras de la minería sanjuanina:

Antes, el proveedor dependía de conocer al comprador, de enterarse de una necesidad por canales informales y de la política de cada operadora.

Ahora, la minera deberá publicar por anticipado qué rubros comprará y cuándo; convocar a los proveedores registrados y a las cámaras; ponderar las ofertas con preferencia local escalonada y premio al agregado de valor; justificar documentadamente cada compra que haga fuera del registro; explicar al proveedor local no seleccionado por qué no ganó; y reportar todo esto a la Autoridad de Aplicación bajo declaración jurada, con auditorías posibles y sanciones en caso de incumplimiento.

Para el proveedor preparado, cada eslabón de esa cadena es información y acceso: sabrá **qué** se va a comprar, **cuándo**, **con qué criterios se pondera** y **por qué perdió** cuando pierda. Ninguna de esas cuatro cosas estaba garantizada hasta hoy.

Un solo requisito de entrada concentra todo: el certificado vigente del RE.PRO.MIN. De su funcionamiento, categorías y efectos nos ocupamos en el próximo capítulo.

3.4. Los plazos de los planes de las mineras ya están corriendo (artículo 29)

Desde la entrada en vigencia de la ley corren los plazos para que las empresas mineras —y sus contratistas obligados— presenten o adapten sus Planes de Desarrollo de Empleo Local y de Desarrollo de Proveedores Locales:

Situación	Plazo
Mineras y contratistas obligados con planes ya presentados en el marco de una DIA aprobada	60 días corridos para adaptarlos a la ley y presentarlos a la Autoridad de Aplicación
Mineras y contratistas obligados operando sin planes para la etapa vigente	90 días corridos para presentarlos
Nuevos proyectos o cambio de etapa/fase	90 días corridos desde la obtención de la DIA respectiva
Proyectos voluntarios de desarrollo comunitario en ejecución	90 días corridos para informarlos

La Autoridad de Aplicación podrá otorgar prórrogas fundadas según los parámetros que fije la reglamentación.

Lectura para el proveedor: estos plazos obligan a las mineras, no a usted. Pero implican que, dentro de los primeros meses de vigencia de la ley, todas las operadoras y grandes contratistas de San Juan estarán elaborando o adaptando sus planes de proveedores, es decir, **mapeando la oferta local disponible rubro por rubro**. Ese mapeo definirá qué compromisos asumen y qué rubros declaran sin oferta local. La empresa que en ese momento sea visible —registrada, documentada, presentada ante los equipos de abastecimiento— entra al mapa. La que no, queda del lado de los rubros "sin oferta local", con la paradoja de que la propia justificación de su cliente potencial la deja afuera del plan por los próximos dos años.

CAPÍTULO 4

El RE.PRO.MIN.: la puerta de entrada al mercado minero

Qué es y quién lo administra

La ley crea, en el ámbito del Ministerio de Minería de San Juan, el **Registro de Proveedores Mineros de San Juan (RE.PRO.MIN.)** como registro **único, oficial, público, de consulta libre y actualizado** de los proveedores locales vinculados a la actividad minera provincial (artículo 11).

Su objetivo es identificar, registrar, clasificar, certificar, organizar y **visibilizar** la oferta local de bienes, obras y servicios. La palabra clave es la última: el registro no es un archivo administrativo, es una vidriera. La ley ordena dotarlo de una plataforma digital con interoperabilidad, trazabilidad, simplificación administrativa y publicidad activa, con validaciones automáticas contra organismos tributarios, laborales, societarios, registrales y ambientales, provinciales y nacionales.

Sobre esa plataforma, la Autoridad de Aplicación debe publicar los proveedores certificados y sus perfiles, las oportunidades de provisión que podrían procurarse localmente, y los planes de las mineras con sus avances. También debe implementar plataformas complementarias que agrupen demandas comunes de la industria, para que los proveedores identifiquen volúmenes críticos y puedan asociarse para ofertar en condiciones competitivas.

Dos advertencias derivadas de esa interoperabilidad, en las que insistiremos a lo largo de esta guía:

- **La información declarada será cruzada automáticamente.** Domicilios fiscales, nóminas registradas, radicación de vehículos y composición societaria son datos que ya obran en ARCA, DGR, registros societarios y de automotores. La inconsistencia entre lo declarado y lo registrado no dependerá de que un inspector la descubra: la detectará el sistema.
- **El registro es público y de consulta libre.** Sus clientes potenciales —y sus competidores— verán su certificado, su categoría y su residencia. Estar bien categorizado es parte de la estrategia comercial.

Verificados los requisitos legales, la Autoridad de Aplicación emite un **certificado de proveedor local con indicación de residencia y categoría**, según el procedimiento, plazos y vigencia que fije la reglamentación.

Por qué el certificado lo es todo

Conviene repetir la regla central del sistema, porque de ella deriva todo lo demás: **para las metas del 60% de compras locales de mineras y grandes contratistas, únicamente computan las contrataciones con proveedores inscriptos y con certificado vigente en el RE.PRO.MIN.**

Las consecuencias comerciales son directas:

1. El proveedor sin certificado no le sirve al cliente para cumplir su plan, aunque sea sanjuanino de tercera generación. En igualdad de condiciones —e incluso con leves desventajas de precio compensables— el comprador preferirá siempre al certificado.

2. El certificado no es un trámite de una sola vez: la ley exige **mantener** los requisitos, y su pérdida (suspensión o cancelación) implica la caducidad de los beneficios obtenidos. El cumplimiento es continuo.
3. La vigencia del certificado tendrá el plazo que fije la reglamentación, lo que anticipa renovaciones periódicas con re-verificación de requisitos.

Las categorías del registro (artículo 13)

El RE.PRO.MIN. clasifica a los proveedores en dos dimensiones. La primera es **territorial**: proveedor local de comunidad de influencia (con indicación del departamento) o proveedor local provincial. La segunda es **sectorial**, con cuatro tipos:

Categoría	Definición	Qué se considera "establecimiento operativo"
Industrial de bienes	Actividad principal: manufactura industrial de bienes	Lugar donde se realiza un proceso industrial de transformación de materias primas o ensamblado de partes para obtener un producto final y diferenciado. Excluye el mero fraccionamiento que solo cambia envases sin transformar el producto
Comercial de bienes	Actividad principal o secundaria: compraventa con fines de intermediación y reventa	Lugar de venta, administración, almacenamiento o despacho de los productos
De servicios	Actividad principal o secundaria: prestación de servicios	Lugar de administración y gestión de proyectos, y depósito de insumos, maquinarias y herramientas
Empresa constructora	Actividad principal: construcción o locación de obras. Requisito adicional: inscripción en el Registro Provincial de Constructores con antigüedad no inferior a 24 meses	Lugar de administración, gestión de proyectos y depósito de insumos, maquinarias y herramientas

Tres consecuencias estratégicas de esta clasificación:

El industrial pondera por encima del comercial. Cuando concurren proveedores locales de bienes, las mineras deben considerar en su ponderación el mayor agregado de valor del proveedor industrial frente al meramente comercial (artículo 10 inciso 7). Para una empresa que hoy revende productos, evaluar la incorporación de procesos de transformación local —aunque sean parciales— no es solo una decisión productiva: es una mejora de posición en cada cotización futura. Y atención con el límite que la propia ley marca: el fraccionamiento o reenvasado **no** convierte a un comercial en industrial.

La territorialidad es relativa a cada proyecto. El proveedor de una comunidad de influencia que provea a un proyecto ubicado **fuera** de su comunidad computa, para ese proyecto, como proveedor provincial. Ejemplo: una empresa de Iglesia certificada como proveedor de comunidad venderá con la máxima preferencia a los proyectos cuya área de influencia incluya Iglesia, pero será proveedor provincial —un escalón más abajo en la ponderación— para un proyecto de Calingasta. Importa para decidir dónde radicarse y qué proyectos priorizar comercialmente.

Las constructoras tienen un reloj propio. Los 24 meses de antigüedad en el Registro Provincial de Constructores corren desde la inscripción en ese registro, que es un trámite independiente. Una

constructora que aspire a certificarse y no esté inscripta debería iniciar ese trámite de inmediato: es la antigüedad más larga de construir de todo el sistema.

La institucionalidad de acompañamiento

La ley crea además dos órganos: el **Consejo Consultivo de Desarrollo de Proveedores Locales** —con representación de los ministerios de Minería y de Producción, la cámara minera, cámaras empresarias provinciales y de comunidades, la Legislatura y los municipios mineros—, de carácter asesor no vinculante, y la **Unidad Técnica Interministerial de Desarrollo Territorial Minero**, de coordinación técnica y seguimiento de los planes. Su conformación y funcionamiento quedan sujetos a la reglamentación. Para el proveedor, el dato relevante es que las cámaras empresarias tendrán una silla en la mesa donde se evalúe el desarrollo de proveedores: pertenecer a la cámara de su sector deja de ser solo networking.

CAPÍTULO 5

¿Mi empresa califica como proveedor local? Los requisitos, uno por uno

Primero: ¿qué me toca a mí? Ubique su perfil

Antes de entrar a los requisitos, ubique a su empresa en este cuadro. La ley genera regímenes distintos según el tamaño (medido sobre el **conjunto económico**, no sobre la sociedad aislada), la localización y el tipo de vínculo con la minera:

Perfil	¿Debo elaborar planes completos de empleo y proveedores? (art. 24)	¿Debo cumplir los requisitos del art. 12 / RE.PRO.MIN.?
1. Contratista directo mediano o grande, no radicado en la provincia	Sí, limitados a mis operaciones con mineras en San Juan	No puedo certificarme como local (salvo adecuación o las vías del Capítulo 6), pero debo cumplir mis planes
2. Proveedor local mediano o grande que contrata directo con la minera	Sí (doble carga: soy contratista obligado y proveedor registrable)	Sí , si quiero que mis ventas computen para la meta de mi cliente
3. Proveedor local PyME (venta a la minera o a sus contratistas)	No	Sí : los requisitos del art. 12, incluido mi propio plan de proveedores en versión adecuada a mi escala (inc. 6)
4. Proveedor no radicado en la provincia, PyME, sin vínculo directo con la minera	No	No estoy obligado, pero soy invisible para las metas de mis clientes: no computo
5. Proveedor de segundo anillo (le vende al contratista, no a la minera), cualquier tamaño	No (el art. 24 exige contrato directo con la minera)	Sí , si soy local y quiero que mis ventas computen: las compras indirectas vía contratistas también se miden contra el 60%

Dos lecturas rápidas del cuadro. Primera: **nadie con vocación de venderle a la minería queda cómodo afuera del registro** — hasta el proveedor de segundo anillo computa (o no) para la meta de la cadena. Segunda: el perfil 2 —la empresa local mediana o grande con contrato directo— acumula los dos regímenes; es el caso de mayor complejidad de cumplimiento y donde el asesoramiento profesional integral se vuelve indispensable.

Los requisitos del artículo 12

Para inscribirse **y mantenerse** en el RE.PRO.MIN., deben verificarse de manera **simultánea** los siguientes requisitos, en la comunidad de influencia o en el resto de la provincia según la categoría a la que se aspire:

1. Establecimiento operativo habilitado

Un lugar físico, **con habilitación a nombre del proveedor**, destinado al desarrollo de la actividad: venta, administración, almacenamiento, producción o prestación de servicios, con toda o parte de su cadena de valor local **verificable**. La definición precisa de "establecimiento operativo" varía según la categoría sectorial (ver cuadro del Capítulo 4): para el industrial es la planta de transformación; para el comercial, el local de venta o depósito; para servicios y constructoras, la administración y el depósito de equipos.

En la práctica: un domicilio de conveniencia, una oficina virtual o un galpón alquilado sin habilitación municipal a nombre de la empresa no cumplen. La habilitación comercial —trámite municipal que suele demorar— pasa a ser documentación registral. Verifique hoy que la habilitación exista, esté vigente y esté a nombre correcto.

2. Domicilio legal y fiscal en la provincia

Ambos domicilios —el legal societario y el fiscal— deben estar ubicados en la comunidad de influencia o en el resto de la provincia, según corresponda.

En la práctica: es frecuente encontrar sociedades que operan en San Juan con domicilio fiscal en otra jurisdicción por historia, comodidad del estudio contable anterior o estructura de grupo. Ese detalle, hasta hoy menor, ahora descalifica. El cambio de domicilio fiscal y la eventual modificación estatutaria del domicilio legal llevan tiempo y, como veremos, **antigüedad mínima de 12 o 24 meses**: es de los primeros trámites a encarar.

3. Arraigo local: el corazón del sistema

Debe cumplirse **al menos uno** de estos dos criterios:

a) Composición societaria local (para sociedades comerciales). Al menos el **51% del capital social —o de la participación que otorga los votos para formar la voluntad social—** debe pertenecer a personas humanas o jurídicas con domicilio legal y fiscal en la comunidad de influencia o en la provincia. Cuando los socios locales sean a su vez personas jurídicas, debe acreditarse que **la totalidad de las personas físicas beneficiarias finales** tienen domicilio legal y fiscal local. Las empresas unipersonales quedan eximidas de este inciso: su arraigo se acredita con el establecimiento y los domicilios (requisitos 1 y 2).

b) Establecimiento principal propio (solo industriales y prestadores de servicios). Alternativamente, las actividades industriales de producción de bienes y las de prestación de servicios pueden acreditar el arraigo demostrando que el **establecimiento principal** de la empresa —donde se concentra la mayor parte de los procesos de transformación o de preparación y prestación del servicio, y que constituye su núcleo operativo— es de su **exclusiva propiedad** y está ubicado en la provincia.

En la práctica: la vía (a) exige trazabilidad societaria completa hasta el beneficiario final —cuadros de participaciones, domicilios fiscales de cada socio, y si hay sociedades socias, apertura total de la cadena—. Es trabajo contable-societario puro y es donde más estructuras van a necesitar adecuación: recomposición de participaciones, mudanza de domicilios de socios, o sindicación de votos que asegure el 51% local de la voluntad social. La vía (b) es valiosa para industrias y empresas de servicios con planta propia en San Juan pero capital no radicado en la provincia: permite certificarse sin tocar la composición societaria —aunque exige **propiedad exclusiva** del inmueble,

no alquiler. Note que la vía (b) no está disponible para proveedores comerciales de bienes ni constructoras.

4. 80% de empleo local en la nómina minera

El proveedor debe emplear trabajadores locales —de la comunidad de influencia o de la provincia, según aplique— en un porcentaje **no inferior al 80% de la nómina promedio anual**, considerando **solamente la nómina afectada a contratos de provisión vinculados a proyectos mineros en San Juan**.

Los trabajadores computables deben cumplir los requisitos de los artículos 7 y 8: domicilio real en DNI, residencia efectiva acreditada, y antigüedad de residencia de 24 meses (comunidad de influencia) o 12 meses (provincial).

En la práctica: dos consecuencias. Primera, la delimitación de la base —solo la nómina afectada a contratos mineros— exige poder **identificar y documentar qué personal está asignado a qué contratos**: centros de costos, partes de asignación, legajos ordenados. Segunda, los legajos deben contener la prueba de residencia de cada trabajador (DNI actualizado, certificado de residencia o servicio a su nombre). Una auditoría de nómina preventiva evita descubrir, en pleno trámite, que el 30% del personal tiene el DNI con domicilio en otra provincia.

5. Vehículos radicados en San Juan — incluidos los alquilados

Todos los vehículos automotores alcanzados por el Impuesto a la Radicación de Automotores que se afecten a trabajos en proyectos mineros en la provincia deben estar radicados en San Juan y tributando ese impuesto. La obligación abarca los vehículos **propios y también los alquilados o contratados a terceros**, con la única excepción de las adquisiciones mediante contratos de leasing, de corresponder.

En la práctica: este es el requisito que más va a sorprender a transportistas, empresas de alquiler de equipos y servicios con flota tercerizada. No basta con radicar la flota propia: si alquila camionetas a un rentador con los vehículos patentados en otra provincia, esos vehículos lo incumplen **a usted**. La consecuencia operativa: revisar contratos de alquiler de vehículos e incorporar cláusulas que exijan al locador la radicación en San Juan, o cambiar de proveedor de flota. Y planificar la radicación de la flota propia, que tiene costos fiscales que conviene proyectar con el contador antes, no después.

6. Plan de desarrollo de proveedores propio

Todo proveedor que se inscriba debe presentar su propio plan de desarrollo de proveedores locales, en los términos previstos para las mineras (artículos 9 y 10) pero **con los ajustes, adecuaciones, excepciones y demás condiciones especiales que determine la reglamentación**.

En la práctica: el alcance real de esta exigencia para una PyME quedará definido por la reglamentación, que podría desde simplificarlo drásticamente hasta exceptuar a las categorías menores. Mientras tanto, la preparación razonable es tener identificado y documentado el propio padrón de compras: a quién le compra, dónde está radicado cada proveedor, y qué porcentaje de sus compras ya es local. Esa información, además de anticipar el plan, es un argumento comercial ante clientes que ponderan cadenas de valor locales.

7. Tasas municipales al día (proveedores de comunidades de influencia)

Cuando el municipio respectivo haya adherido a la ley (artículo 28), los proveedores de comunidades de influencia deberán acreditar, al solicitar la inscripción, el pago regularizado de las tasas retributivas de servicios municipales.

En la práctica: verificar la situación ante el municipio y, de existir deuda, regularizarla o incluirla en plan de pagos antes de iniciar el trámite. Y seguir la agenda de adhesiones municipales, que definirá dónde aplica este requisito.

Las antigüedades: el requisito que no se puede apurar

La ley exige antigüedades mínimas que convierten la preparación anticipada en una cuestión aritmética:

Requisito	Proveedor de comunidad de influencia	Proveedor provincial
Establecimiento, domicilios y composición societaria local (incisos 1, 2 y 3.a)	24 meses	12 meses
Establecimiento principal propio (inciso 3.b)	24 meses de facturación continua en la comunidad	12 meses de facturación continua en la provincia

Con dos reglas de cómputo favorables que conviene conocer:

- **Empresas unipersonales:** puede computarse la antigüedad del domicilio registrado en el **DNI del titular** y su residencia acreditada. Un monotributista o autónomo sanjuanino de toda la vida que constituya hoy su empresa unipersonal no arranca de cero.
- **Sociedades:** verificado el 51% local, puede computarse la antigüedad del domicilio en DNI y la residencia de las **personas humanas socias o beneficiarias finales**. Una SRL constituida recientemente por socios sanjuaninos con arraigo histórico puede acreditar la antigüedad a través de sus socios.

Estas reglas de cómputo son una de las claves de planificación del sistema: bien utilizadas, permiten que estructuras societarias nuevas califiquen de inmediato apoyándose en el arraigo personal de sus socios. Mal entendidas, llevan a esperar 24 meses innecesariamente — o a creer que no hace falta esperar cuando sí hace falta.

La válvula de escape: la excepción del artículo 12 in fine

Para empresas que no alcanzan los requisitos de domicilio (inciso 2) o arraigo (inciso 3), la ley prevé que la Autoridad de Aplicación pueda, **a solicitud previa y expresa del interesado, disminuirlos o exceptuarlos** cuando lo justifiquen razones de orden productivo o necesidad de fomento, fundadas en un desarrollo diferencial con agregado de valor, inversión real y comprobada, u oportunidad de transferencia tecnológica hacia proveedores locales. El solicitante debe tener establecimiento operativo propio habilitado con punto de venta o sucursal en la provincia, y acreditar ser contribuyente ante la DGR de San Juan con **24 meses de facturación mínima** en la provincia.

Esta vía —junto con las Asociaciones de Empresas con Participación Local del artículo 14— constituye la puerta de entrada para empresas no radicadas en la provincia, y la desarrollamos en detalle en el próximo capítulo.

| Síntesis del capítulo: el diagnóstico previo no es opcional

Repase los siete requisitos y las antigüedades contra la realidad de su empresa. La experiencia indica que la mayoría de las empresas encuentra al menos un punto flojo: un domicilio fiscal en otra jurisdicción, una habilitación a nombre del socio en lugar de la sociedad, un porcentaje societario que no cierra, vehículos alquilados con patente de otra jurisdicción, legajos sin prueba de residencia. Ninguno de esos puntos es grave si se detecta hoy; varios son descalificantes si se descubren durante el trámite — y algunos, por las antigüedades, se vuelven irrecuperables en el corto plazo si se detectan tarde.

Ese diagnóstico integral —societario, laboral, tributario, documental— es exactamente el punto de partida de la hoja de ruta que proponemos en el Capítulo 9.

CAPÍTULO 6

Empresas no radicadas en la provincia: las tres vías de entrada

La Ley 2827-M no cierra el mercado minero sanjuanino a las empresas de otras provincias o del exterior — sus propios principios de libre competencia, libertad de comercio y de ejercicio de industria lícita (artículo 2) lo impiden expresamente. Lo que hace es otra cosa: **ordena las condiciones bajo las cuales una empresa no radicada puede computar como local** o, al menos, participar del sistema de preferencias.

Para una empresa nacional o extranjera que quiere venderle a la minería de San Juan, existen tres caminos, de mayor a menor profundidad de radicación. La elección entre ellos es una decisión estratégica que combina variables societarias, tributarias, laborales y comerciales — y que conviene tomar con asesoramiento integral, porque cada vía tiene costos, plazos y consecuencias fiscales distintas.

Vía 1: la radicación plena — convertirse en proveedor local

El camino completo consiste en cumplir todos los requisitos del artículo 12 desarrollados en el Capítulo 5. Para una empresa no radicada, esto implica alguna combinación de:

- **Recomposición societaria**, incorporando socios con domicilio legal y fiscal en San Juan hasta alcanzar el 51% del capital o de los votos que forman la voluntad social (con trazabilidad hasta beneficiario final si los socios son personas jurídicas); o bien
- **Radicación industrial o de servicios con establecimiento propio** (vía del inciso 3.b): instalar en la provincia, en inmueble de exclusiva propiedad, el establecimiento principal donde se concentre la transformación de bienes o la preparación y prestación de los servicios. Esta alternativa — recordemos— no está disponible para proveedores comerciales ni constructoras.

En ambos casos deben sumarse el traslado de los domicilios legal y fiscal a la provincia, el establecimiento operativo habilitado, el 80% de nómina local afectada a contratos mineros, la radicación de vehículos y las antigüedades: 12 meses para calificar como proveedor provincial, 24 para proveedor de comunidad de influencia (computados sobre domicilios y composición societaria, o sobre facturación continua en el caso del establecimiento propio).

Para quién tiene sentido: empresas con decisión de largo plazo sobre el mercado sanjuanino, en especial industriales y de servicios que planean operar aquí por años. Es la vía más exigente y la única que otorga la posición competitiva completa.

El error típico que no funciona: abrir una sucursal. La sucursal inscripta en San Juan de una sociedad con capital y domicilio en otra jurisdicción no cumple el arraigo del inciso 3.a (los socios siguen sin domicilio en la provincia) y, salvo el caso industrial con planta propia, tampoco el 3.b. La sucursal puede ser un primer paso operativo y comercial, pero **no convierte a la empresa en proveedor local**.

Vía 2: la excepción del artículo 12 in fine — inversión y transferencia tecnológica

La ley faculta a la Autoridad de Aplicación a **disminuir o exceptuar los requisitos de domicilio (inciso 2) y arraigo (inciso 3)** y admitir la inscripción en el RE.PRO.MIN., cuando lo justifiquen razones de orden productivo o necesidad de fomento. No es una vía automática: exige **solicitud previa y expresa del interesado** y una fundamentación sustantiva basada en alguno de estos elementos:

- Un **desarrollo diferencial con agregado de valor**;
- Una **inversión real y comprobada**; o
- Una **oportunidad de transferencia tecnológica** hacia proveedores locales.

Aun exceptuada de domicilio y arraigo, la empresa solicitante debe cumplir un piso: **establecimiento operativo propio, habilitado, con punto de venta o sucursal registrada** en la comunidad de influencia o en la provincia, y acreditar ser **contribuyente ante la Dirección General de Rentas de San Juan con una antigüedad mínima de 24 meses de facturación** en la provincia.

Para quién tiene sentido: empresas tecnológicas, industriales o de servicios especializados que aportan algo que la oferta local no tiene —equipamiento, procesos, know-how— y que pueden documentar inversión o compromisos verificables de transferencia tecnológica. Nótese que el requisito de 24 meses de facturación ante DGR implica que la empresa debe **haber comenzado a operar comercialmente en San Juan dos años antes** de poder invocar la excepción: otra razón para no demorar el desembarco formal (inscripción en Ingresos Brutos / Convenio Multilateral con jurisdicción San Juan, facturación efectiva local).

Las incógnitas que dejará la reglamentación: qué estándar de prueba se exigirá para la "inversión real y comprobada", cómo se documentará la transferencia tecnológica, y con qué criterios ejercerá la Autoridad de Aplicación una facultad que es, por diseño, discrecional. Hasta que existan precedentes, toda solicitud de excepción debería construirse con el expediente más robusto posible: plan de inversión, cronograma, convenios de transferencia con proveedores locales identificados, y cuantificación del agregado de valor.

Vía 3: las Asociaciones de Empresas con Participación Local (artículo 14)

La tercera vía es asociativa: las **asociaciones empresarias, contratos de colaboración, uniones transitorias u otras formas asociativas** admitidas por la legislación vigente que no alcancen el arraigo pleno pueden inscribirse en el RE.PRO.MIN. como **"Asociaciones de Empresas con Participación Local"**, bajo estas condiciones:

1. **Incluir como miembros o socios a uno o más proveedores locales** que cumplan los requisitos del artículo 12, bajo formas asociativas reconocidas por la legislación comercial nacional.
2. **Participación local mínima del 25%** — del capital, la participación contractual, los resultados económicos o los derechos de decisión de la asociación—, identificando expresamente la participación, responsabilidad y **alcance operativo** de cada integrante local.
3. **Domicilio especial y fiscal en la provincia y establecimiento operativo habilitado en San Juan**, más los demás requisitos aplicables de proveedores locales.

La regla de cómputo es la que define el atractivo comercial de esta figura, y hay que explicarla con honestidad: para las metas del 60% de las mineras, las contrataciones con estas asociaciones

computan **solo en el monto proporcional a la participación de los miembros locales**. Una UTE con 30% de participación local que factura 100 le aporta 30 a la meta de su cliente — no 100.

Para quién tiene sentido: empresas nacionales o extranjeras que necesitan entrar rápido, sin esperar antigüedades ni recomponer capital, y que encuentran un socio local genuino con capacidad operativa real. Y, leído desde el otro lado, es una **oportunidad enorme para los proveedores locales ya certificados**: su certificado y su arraigo se convierten en un activo asociativo que las empresas no radicadas van a demandar. El proveedor local que se certifique temprano no solo compite mejor — se vuelve el socio buscado.

La advertencia: la ley exige identificar el alcance operativo de cada integrante local, y las facultades de auditoría del artículo 18 alcanzan expresamente la trazabilidad económica, las subcontrataciones y la vinculación societaria. Las asociaciones donde el socio local es una fachada sin participación real en la operación —el "socio sello"— quedan expuestas a las sanciones por información falsa o engañosa que veremos en el Capítulo 8, para ambas partes. La participación local debe ser sustancia, no formato.

Cuadro comparativo de las tres vías

	Vía 1: Radicación plena	Vía 2: Excepción art. 12 in fine	Vía 3: Asociación con Participación Local
Cómputo para la meta del cliente	100%	100% (una vez inscripto)	Solo el % de participación local
Requisito societario	51% capital/votos local (o establecimiento industrial/ servicios propio)	No exigido (exceptuable)	Socio local certificable + 25% de participación mínima
Antigüedad crítica	12/24 meses (domicilios, sociedad o facturación)	24 meses de facturación ante DGR	La del socio local (la asociación aprovecha su arraigo)
Velocidad de acceso	Lenta	Media (si ya factura en SJ)	Rápida, con socio adecuado
Certeza del resultado	Alta (requisitos objetivos)	Baja-media (facultad discrecional, sin precedentes aún)	Alta, pero con cómputo parcial
Perfil típico	Decisión de largo plazo	Aporte tecnológico o inversión diferencial	Entrada rápida a proyectos concretos

Las tres vías no son excluyentes en el tiempo: una empresa puede entrar hoy por la vía asociativa, ir construyendo facturación y presencia local, y migrar después a la excepción o a la radicación plena. Diseñar esa secuencia —con sus implicancias societarias e impositivas en cada paso— es un trabajo de planificación profesional, no un trámite.

CAPÍTULO 7

Los beneficios de estar inscripto: qué gana el proveedor certificado

Los nueve beneficios del artículo 15

El proveedor local registrado en el RE.PRO.MIN. accede a un paquete de beneficios que la ley enumera expresamente:

1. **Ser invitado por las empresas mineras** a participar en sus procesos de compra y contrataciones, según los procedimientos de integridad comercial de cada operadora.
2. **Los "mejores esfuerzos" de contratación:** en sus procesos de contratación privada, las mineras deben hacer sus mejores esfuerzos para contratar proveedores inscriptos, aplicando la ponderación con preferencia local y las metas de sus planes.
3. **Prioridad de acceso a programas de capacitación,** asistencia técnica, fortalecimiento empresarial, innovación, asociatividad y transferencia tecnológica, impulsados por el Estado, las mineras u otras instituciones.
4. **Acceso preferente a financiamiento y promoción:** programas provinciales de financiamiento, desarrollo industrial, certificación de calidad, incorporación tecnológica y mejora de competitividad.
5. **Participación en rondas de negocios,** programas de vinculación empresarial, registros de oferta local y plataformas de información promovidos por la Autoridad de Aplicación.
6. **Acceso a información sobre oportunidades de contratación:** rubros, cronogramas estimativos de adquisiciones y necesidades de los proyectos.
7. **El certificado oficial de Proveedor Local** — el reconocimiento formal que habilita todo lo demás.
8. **Participación en cadenas de valor y clústeres:** programas de cooperación productiva e integración con grandes proveedores nacionales o extranjeros.
9. **Acceso a programas de estándares y sostenibilidad:** calidad, eficiencia energética e hídrica, economía circular, reducción de huella de carbono.

En la lectura práctica, estos nueve puntos se agrupan en tres valores: **acceso** (invitaciones, información, rondas — beneficios 1, 5 y 6), **preferencia** (ponderación local y mejores esfuerzos — beneficio 2) y **desarrollo** (capacitación, financiamiento, clústeres, estándares — beneficios 3, 4, 8 y 9), todo formalizado por el certificado (beneficio 7).

La aclaración honesta: qué NO garantiza el certificado

La propia ley lo dice y esta guía lo suscribe: los beneficios **no aseguran un derecho de contratación** ni dispensan al proveedor de cumplir los requisitos técnicos, económicos, legales, ambientales y de seguridad de cada proceso de compra. La Autoridad de Aplicación puede, además, establecer requisitos complementarios y condiciones de acceso a los beneficios.

El certificado no reemplaza la competitividad: la organiza. Ubica al proveedor en la línea de largada con preferencia, información y acompañamiento — la carrera sigue siendo suya. Un proveedor

certificado pero caro, incumplidor o técnicamente flojo seguirá perdiendo cotizaciones, con la única diferencia de que ahora le informarán por qué (artículo 10 inciso 8) y tendrá herramientas para mejorar.

El beneficio indirecto más potente: la demanda inducida por el crédito fiscal

Hay un beneficio que el artículo 15 no enumera porque no está escrito como beneficio del proveedor, sino como incentivo a las mineras — y sin embargo puede ser el más poderoso de todos. Es el **certificado de crédito fiscal del artículo 25**, y conviene entenderlo bien desde el lado del proveedor.

Cómo funciona para la minera. La empresa minera que cumpla y mantenga, durante un período anual y en forma simultánea, el 80% de trabajadores locales y el 60% de compras a proveedores locales —y siempre que, dentro de esos porcentajes, al menos el 30% corresponda a trabajadores y el 20% a proveedores de la comunidad de influencia— accede a un **certificado de crédito fiscal aplicable contra impuestos de la provincia de San Juan**. La base de cálculo, cuyo procedimiento definirá el Poder Ejecutivo ad referendum de la Legislatura, tomará como referencia las remuneraciones netas pagadas a trabajadores locales directos más los pagos a proveedores locales directos, netos de IVA. Para acceder, la minera debe tener —o comprometerse a constituir en 12 meses, bajo pena de caducidad y restitución— domicilio legal y fiscal en San Juan.

Qué significa para el proveedor. Tres cosas:

1. **Cada peso comprado a un proveedor certificado vale más que un peso para la minera.** No solo la acerca a la meta del 60%: integra la base de cálculo de un crédito fiscal. El sistema convierte la compra local en una decisión con retorno fiscal directo, alineando el interés económico de la minera con la contratación de proveedores certificados. La demanda de proveedores RE.PRO.MIN. no dependerá solo de la obligación — tendrá premio.
2. **El certificado de crédito fiscal es transferible, por única vez, exclusivamente a proveedores locales inscriptos en el RE.PRO.MIN.,** previa compensación de los impuestos provinciales propios de la minera y acreditada su radicación efectiva. Esto abre un escenario financiero nuevo: el crédito fiscal puede convertirse en instrumento de pago o de negociación comercial entre la minera y sus proveedores certificados. Los detalles operativos los fijará la reglamentación, pero la dirección es clara: **solo los inscriptos pueden ser receptores de esa transferencia.** Quedar afuera del registro es también quedar afuera de ese circuito.
3. **Los sub-cupos de comunidad de influencia (30% de trabajadores, 20% de proveedores) crean una demanda calificada adicional** por proveedores y trabajadores de los departamentos de influencia de cada proyecto. Para las empresas radicadas en esos departamentos —o en condiciones de radicarse—, la categoría "proveedor de comunidad" tiene un valor diferencial concreto: son el insumo escaso del beneficio fiscal de su cliente.

Síntesis: el círculo virtuoso que la ley intenta construir

Obligación (metas y planes) + preferencia (ponderación local) + premio (crédito fiscal) + transparencia (registro público e información de oportunidades): las cuatro piezas empujan en la misma dirección. Para el proveedor, la conclusión operativa es una sola — **el certificado del RE.PRO.MIN. es la llave que conecta a su empresa con cada una de esas piezas.** Y como toda llave, hay que tenerla antes de llegar a la puerta: los capítulos siguientes tratan de los riesgos de perderla (Capítulo 8) y del camino concreto para obtenerla (Capítulo 9).

CAPÍTULO 8

Sanciones y riesgos: el certificado se gana, se mantiene y se puede perder

Hasta aquí hemos presentado el RE.PRO.MIN. como una oportunidad. Este capítulo presenta la otra cara, que es inseparable: el régimen sancionatorio del Título V de la ley. Entenderlo no es pesimismo — es la diferencia entre tratar la inscripción como un trámite que se hace una vez y tratarla como lo que realmente es: **un estado de cumplimiento continuo que se audita y se puede perder.**

Las infracciones que afectan directamente al proveedor

El artículo 19 tipifica dieciocho infracciones. La mayoría apunta a las mineras y contratistas obligados (falta de presentación o actualización de planes, incumplimiento de metas, omisión de reportes). Pero cinco alcanzan de lleno al proveedor registrado:

1. **Presentar información o documentación falsa o adulterada** respecto de los requisitos del artículo 12, tanto al solicitar la inscripción como **para mantenerla** (inciso 16). Es la infracción central del proveedor: abarca desde la composición societaria maquillada hasta el porcentaje de empleo local que no resiste un cruce con las declaraciones de cargas sociales.
2. **No conservar ni exhibir los comprobantes y elementos justificativos** que permitan verificar las bases de cálculo declaradas (inciso 14). El archivo documental deja de ser una buena práctica: es una obligación legal con sanción propia.
3. **Resistirse a la fiscalización:** el incumplimiento reiterado de requerimientos de la Autoridad de Aplicación, vencido el plazo de quince días para contestar (inciso 17).
4. **Omitir los datos requeridos** para el control de las declaraciones o la verificación de requisitos (inciso 18).
5. Y de manera indirecta pero relevante: la infracción de la minera que **compute como locales a sujetos que no cumplen los requisitos** (inciso 13) convierte al proveedor deficiente en un problema para su cliente. Una minera que descubre que su proveedor certificado dejó de cumplir los requisitos no tiene solo un riesgo reputacional: tiene una infracción propia en su meta declarada. La reacción comercial esperable es dejar de comprarle antes de que el problema escale.

Las sanciones (artículo 20)

El menú sancionatorio es progresivo:

Sanción	A quién aplica
Apercibimiento	Todos los sujetos
Intimación de cumplimiento en plazo determinado	Todos los sujetos

Sanción	A quién aplica
Multa de hasta 200.000 unidades tributarias	Todos los sujetos
Suspensión temporal de la emisión de certificados	Solo proveedores inscriptos
Suspensión temporal de la inscripción , de 30 días a 1 año	Solo proveedores inscriptos
Inhabilitación temporal para ser considerado proveedor local	Solo proveedores inscriptos
Cancelación de la inscripción en el RE.PRO.MIN.	Solo proveedores inscriptos

Para el proveedor, las sanciones registrales son comercialmente más graves que la multa: la suspensión o cancelación implica, además, la **extinción o caducidad de los beneficios e incentivos del artículo 15** oportunamente otorgados — y, durante todo el período de suspensión, la invisibilidad frente a las metas de sus clientes. Un proveedor suspendido seis meses en plena etapa de construcción de un proyecto puede perder la ventana comercial más importante de su historia.

El régimen contiene también elementos de equilibrio que conviene conocer:

- **Prioridad de regularización:** ante incumplimientos subsanables, la Autoridad de Aplicación debe priorizar mecanismos de regularización y adecuación progresiva, bajo criterios de razonabilidad y proporcionalidad.
- **Debido proceso:** las sanciones se aplican previo sumario, con derecho de defensa y resolución fundada; las resoluciones firmes se publican.
- **Graduación:** se pondera la gravedad, el daño, la participación del infractor, la reincidencia (dentro de los 3 años de una sanción firme), la conducta posterior y voluntad de regularización, la capacidad económica, y la existencia de falsedad u ocultamiento.
- **Reducción del 50% de la multa** si el infractor presenta la documentación omitida dentro de los 10 días de notificado — un incentivo concreto a reaccionar rápido y con asesoramiento.
- **Prescripción:** las acciones sancionatorias prescriben a los **2 años** de cometida la infracción (artículo 23).
- Las multas firmes impagas a los 15 días se ejecutan judicialmente vía certificado de deuda remitido a Fiscalía de Estado.

El detalle que interpela al contador: los indicios de falsedad del artículo 22

La ley enumera los indicios que se tendrán en cuenta para probar la voluntad de presentar declaraciones falsas o incurrir en ocultaciones maliciosas:

1. **Grave contradicción entre los libros, registraciones y documentos** y los datos de las declaraciones juradas;
2. **Datos inexactos en esa documentación** que conlleven una errónea determinación de la base de cálculo;
3. **Formas o estructuras jurídicas inadecuadas o impropias de las prácticas de comercio**, cuando oculten o tergiversen la realidad o finalidad económica de los actos.

Léalo desde su empresa: la contabilidad, los libros societarios, los legajos laborales y las declaraciones ante el RE.PRO.MIN. deben contar **la misma historia**. El inciso 3 merece atención especial para quienes evalúan estructuras de adecuación: la ley incorpora expresamente un principio

de realidad económica. La diferencia entre una adecuación societaria legítima y una estructura simulada no es de forma sino de sustancia — socios locales con participación real, establecimientos que operan de verdad, asociaciones donde el integrante local hace algo. Todo lo demás es un indicio esperando ser encontrado por la interoperabilidad del sistema.

La instancia de revisión técnica (artículo 21)

Como contrapeso, la ley crea una instancia administrativa técnica de **revisión y conciliación voluntaria** para controversias sobre categorización de proveedores, cumplimiento de objetivos, inscripción o permanencia en el registro, determinación de indicadores y acceso a beneficios. Su integración y procedimiento quedan sujetos a la reglamentación, pero su existencia importa: las discrepancias técnicas —¿soy industrial o comercial?, ¿mi antigüedad computa?, ¿este vehículo integra la base?— tendrán un canal de discusión previo al conflicto. Llegar a esa instancia con la documentación ordenada y el criterio técnico fundamentado es, otra vez, trabajo profesional.

El eximente para mineras y contratistas — y por qué le importa al proveedor

Los incumplimientos de las metas de empleo y compras locales (incisos 7 y 11) **no constituyen infracción** cuando la obligada acredite: (a) haber implementado acciones concretas de desarrollo de proveedores sustitutos o de formación de trabajadores locales en las brechas identificadas, y (b) la persistencia de obstáculos objetivos por ausencia de oferta local en condiciones de mercado, debidamente fundados en sus reportes.

Para el proveedor, este eximente tiene una lectura estratégica: las mineras van a documentar exhaustivamente dónde **no hay** oferta local, porque esa documentación es su defensa. Cada rubro declarado "sin oferta local" es, a la vez, la prueba de descargo de la minera y **el mapa de los nichos vacantes** del mercado. Cuando la Autoridad de Aplicación publique los indicadores y avances de los planes (artículo 17, incisos 15 y 16), ese mapa será información pública — y la empresa capaz de cubrir un nicho vacante no solo gana un negocio: le resuelve a la minera un problema de cumplimiento documentado.

Síntesis del capítulo

El mensaje del Título V es coherente con todo el diseño de la ley: el sistema premia la sustancia y castiga el papel. Para el proveedor, el cumplimiento continuo tiene tres pilares operativos — **consistencia** (que libros, legajos y declaraciones digan lo mismo), **documentación** (conservar y poder exhibir todo lo que respalda cada dato declarado) y **reacción rápida** (los plazos de 10 y 15 días premian al que responde con orden). Los tres pilares se construyen antes de que llegue el requerimiento, no después.

CAPÍTULO 9

Hoja de ruta: qué hacer hoy, esta semana y este trimestre

La pregunta que recibimos con más frecuencia desde la sanción de la ley es también la más simple: "¿y ahora qué hago?". Este capítulo la responde con una secuencia de seis etapas. No es una lista teórica: está ordenada por una lógica precisa — **primero lo que tiene antigüedades que corren, después lo que tiene trámites que demoran, y al final lo que depende de que el registro abra.**

La línea de tiempo del sistema

Antes de las etapas, ubiquemos los hitos:

1. **Ley sancionada** (2 de julio de 2026) → pendiente de promulgación y **publicación**, con la cual entra en vigencia.
2. **Reglamentación**: definirá procedimientos, plazos y vigencia de certificados del RE.PRO.MIN., el alcance del plan de proveedores para PyMEs, los procedimientos diferenciales y las excepciones.
3. **Apertura operativa del RE.PRO.MIN.** y su plataforma digital.
4. **Los primeros 60-90 días de vigencia**: las mineras y grandes contratistas adaptan o presentan sus planes (artículo 29) — es decir, **mapean la oferta local rubro por rubro** y fijan compromisos bienales.

La conclusión estratégica de esa línea de tiempo ya la anticipamos y la repetimos porque ordena todo lo demás: cuando el registro abra, ganará posición quien pueda inscribirse de inmediato; y cuando las mineras armen sus planes, entrará al mapa quien sea visible en ese momento. Ambas cosas se preparan **ahora**, durante la ventana previa.

Etapas 1 — Diagnóstico integral de cumplimiento (esta semana)

Un relevamiento completo de la empresa contra los siete requisitos del artículo 12 y las antigüedades:

- **Societario**: composición actual del capital y de los votos; domicilios legal y fiscal de la sociedad y de cada socio; trazabilidad hasta beneficiarios finales; libros societarios al día.
- **Laboral**: nómina total y nómina afectable a contratos mineros; domicilio en DNI y prueba de residencia de cada trabajador; antigüedades de residencia; cargas sociales al día.
- **Tributario**: jurisdicción del domicilio fiscal; situación ante DGR (IIBB / Convenio Multilateral); tasas municipales; consistencia entre lo declarado y lo registrado.
- **Patrimonial y operativo**: habilitación del establecimiento (¿existe?, ¿está vigente?, ¿a nombre de quién?); titularidad del inmueble; radicación de cada vehículo propio; patente y radicación de los vehículos alquilados o contratados.
- **Documental**: contratos, comprobantes y respaldos de todo lo anterior, organizados y exhibibles.

El producto de esta etapa es una **matriz de brechas**: qué requisitos ya se cumplen, cuáles se cumplen pero no se pueden probar, cuáles no se cumplen y qué demora corregir cada uno. Todo lo demás se planifica sobre esa matriz.

Etapa 2 — Adecuación societaria (este mes; las antigüedades no esperan)

Es la etapa más urgente cuando la matriz detecta brechas, porque los requisitos societarios cargan las antigüedades más largas (12/24 meses) y los trámites más lentos:

- Recomposición de participaciones para alcanzar el 51% local, o evaluación de la vía del establecimiento propio (inciso 3.b) si la actividad lo permite.
- Mudanza del domicilio legal (reforma estatutaria si corresponde) y del domicilio fiscal.
- Regularización de libros, actas y registros societarios — que deberán contar la misma historia que las futuras declaraciones (artículo 22).
- Para empresas no radicadas en la provincia: definición de la vía de entrada (Capítulo 6) y, si es asociativa, búsqueda y estructuración del socio local con participación y rol operativo reales.

Recordatorio clave de planificación: en unipersonales y en sociedades con socios personas humanas locales, **la antigüedad puede computarse por el domicilio en DNI y la residencia de las personas**, no solo de la sociedad. Antes de resignarse a esperar 12 o 24 meses, verifique si el arraigo personal de los titulares ya resuelve el cómputo.

Etapa 3 — Adecuación laboral (próximos 60 días)

- Auditoría de legajos: DNI actualizado con domicilio, certificado de residencia o constancia de servicio público por cada trabajador computable.
- Cálculo del porcentaje real de empleo local sobre la nómina afectada a contratos mineros, con la metodología de promedio anual.
- Si el porcentaje no llega al 80%: plan de incorporaciones priorizando trabajadores locales (que además deberán acreditar 12/24 meses de residencia — verificarlo **antes** de contratar).
- Implementación de la trazabilidad nómina-contrato: centros de costos o partes de asignación que permitan demostrar qué personal está afectado a qué contrato minero.

Etapa 4 — Adecuación tributaria, patrimonial y municipal (próximos 90 días)

- Radicación en San Juan de los vehículos propios afectados a proyectos mineros, con proyección previa del costo fiscal.
- Revisión de contratos de alquiler de flota y equipos: cláusulas de radicación exigibles al locador, o sustitución de proveedores de flota.
- Habilitaciones municipales del establecimiento: obtención, renovación o cambio de titularidad según el caso.
- Regularización de tasas municipales (proveedores de comunidades de influencia, según adhesión del municipio).
- Para quien evalúe la vía de excepción del artículo 12 in fine: inscripción inmediata ante DGR y comienzo de facturación efectiva en la provincia — el reloj de los 24 meses solo corre desde entonces.

Etapa 5 — Preparación documental e inscripción (al abrir el registro)

- Armado del legajo de inscripción sobre la matriz de la Etapa 1: estatutos y actas, cuadro de participaciones con beneficiarios finales, constancias de domicilios, habilitaciones, nómina y legajos, títulos y raditaciones vehiculares, constancias fiscales y municipales.
- Preparación del plan de desarrollo de proveedores propio (inciso 6), en el alcance que fije la reglamentación — con el padrón de compras propio ya relevado y clasificado por radicación.
- Seguimiento activo de la reglamentación y de la apertura de la plataforma, e **inscripción inmediata** al habilitarse.

Etapa 6 — Presentación comercial (en paralelo con la ventana de planes)

La inscripción hace visible a la empresa en el sistema; esta etapa la hace visible ante las personas que deciden:

- Perfil completo y cuidado en la plataforma del RE.PRO.MIN.: la categoría correcta (recordando que industrial pondera sobre comercial), los rubros bien descriptos, la capacidad instalada documentada.
- Incorporación activa a la cámara empresaria del sector — que tendrá silla en el Consejo Consultivo y será canal obligado de comunicación de oportunidades.
- Presentación directa ante los equipos de abastecimiento de las operadoras y grandes contratistas **durante su ventana de elaboración de planes**: es el momento en que definen compromisos bienales rubro por rubro, y en que una empresa visible entra al mapa.
- Monitoreo de la información pública del sistema: rubros declarados sin oferta local (los nichos vacantes del Capítulo 8), cronogramas estimativos de adquisiciones, indicadores de avance de los planes.

El error de secuencia más caro

Si esta hoja de ruta tuviera que reducirse a una sola advertencia, sería esta: **no espere a la reglamentación para empezar**. La reglamentación definirá formularios, plazos y procedimientos — pero no va a cambiar las antigüedades de 12 y 24 meses, ni va a acelerar una reforma estatutaria, ni va a radicar sus vehículos, ni va a completar los legajos de su personal. Todo lo que demora meses es independiente de la reglamentación; lo único que depende de ella son los pasos finales. La empresa que invierta este orden —esperar primero, adecuarse después— descubrirá que la espera consumió exactamente el tiempo que la adecuación necesitaba.

CAPÍTULO 10

Los diez errores que dejan a una empresa afuera

La experiencia en regímenes registrales y de cumplimiento permite anticipar dónde van a fallar las empresas que encaren esto sin preparación. Estos son los diez errores que, a nuestro juicio, van a dejar a más empresas fuera del RE.PRO.MIN. — o dentro, pero expuestas a sanciones. Cada uno tiene su antídoto, y en todos los casos el antídoto es más barato antes que después.

1. Creer que abrir una sucursal alcanza. La sucursal sanjuanina de una sociedad con capital y domicilio en otra jurisdicción no cumple el arraigo del artículo 12. Sirve como paso operativo, no como certificación. Antídoto: elegir conscientemente una de las tres vías del Capítulo 6 y ejecutarla completa.

2. Ignorar el conjunto económico. Categorizarse como PyME mirando solo la sociedad, cuando el grupo que la controla es mediano o grande, lleva a descubrir tarde que se está alcanzado por las obligaciones del artículo 24 — o a declararlo mal, que es peor. Antídoto: categorización profesional considerando control y vinculación (artículo 33 LGS) antes de asumir cualquier encuadre.

3. El domicilio fiscal que quedó en otra provincia. Sociedades que operan hace años en San Juan con domicilio fiscal en Buenos Aires, Mendoza o Córdoba por historia o comodidad. Hoy es un detalle administrativo; frente al registro, es un requisito incumplido con **12 o 24 meses de antigüedad exigida**. Antídoto: mudanza inmediata de domicilios — es de los pocos trámites cuyo costo de demora se mide en meses de inhabilitación aritmética.

4. La habilitación a nombre equivocado. El galpón habilitado a nombre del socio fundador, del dueño anterior o de otra sociedad del grupo. La ley exige habilitación **a nombre del proveedor**. Antídoto: auditar hoy la cadena establecimiento–habilitación–titular y regularizarla ante el municipio.

5. La nómina que no resiste un cruce. Declarar 80% de empleo local con legajos que no contienen prueba de residencia, o con trabajadores cuyo DNI registra domicilio en otra provincia. La interoperabilidad del sistema hará el cruce solo. Antídoto: auditoría de legajos y regularización documental trabajador por trabajador, antes de declarar nada.

6. Olvidar los vehículos alquilados. Radicar la flota propia y seguir alquilando camionetas con patente de otra jurisdicción. La obligación del artículo 12 inciso 5 abarca **también los vehículos alquilados o contratados a terceros** (única excepción: leasing). Antídoto: inventario total de flota afectada a proyectos mineros —propia y de terceros— y cláusulas de radicación en los contratos de alquiler.

7. Confundir fraccionar con industrializar. Reenvasar, fraccionar o re-etiquetar no convierte a un comercial en industrial: la ley lo excluye expresamente. Categorizarse mal expone a la revisión de la categoría y a la infracción por información inexacta. Antídoto: análisis técnico honesto del proceso productivo antes de elegir categoría; si el objetivo es la categoría industrial, incorporar transformación real.

8. El socio local de papel. Armar una asociación del artículo 14 —o una recomposición societaria— donde el integrante local no tiene participación, rol operativo ni realidad económica. El artículo 22 tipifica como indicio de falsedad las estructuras jurídicas impropias que ocultan la realidad

económica, y el artículo 18 habilita auditorías de composición societaria y vinculación. Antídoto: sustancia — socios con participación real, funciones definidas y rastro documental de su actividad.

9. Tratar la inscripción como un trámite de una vez. Inscribirse y desentenderse: dejar vencer la habilitación, incorporar personal no residente en la provincia que rompe el 80%, cambiar la composición societaria sin medir el impacto registral. Los requisitos son de **mantenimiento continuo** y su pérdida sobreviniente, declarada tarde o descubierta en auditoría, escala a sanción. Antídoto: un calendario de cumplimiento con revisión periódica de cada requisito — el mismo control interno que se aplica a lo impositivo, extendido a lo registral.

10. Esperar la reglamentación para empezar. El error de secuencia del Capítulo 9, que repetimos aquí porque será el más frecuente: la reglamentación definirá formularios y procedimientos, pero no acortará las antigüedades ni acelerará los trámites societarios, municipales y vehiculares. Antídoto: ejecutar ahora todo lo que no depende de la reglamentación — que es casi todo.

Mención especial para constructoras: el requisito de 24 meses de antigüedad en el Registro Provincial de Constructores es un reloj independiente de todos los demás. La constructora no inscripta que aspire a certificarse debería iniciar ese trámite esta semana, literalmente.

CAPÍTULO 11

Oportunidades sectoriales: dónde está el negocio

Lo que sigue es elaboración propia de CIAF sobre la base de la estructura de demanda típica de los proyectos mineros en sus distintas etapas y del diseño de incentivos de la ley. No surge del texto legal ni de estadísticas oficiales — cada empresa deberá validar la demanda concreta con los planes que las mineras publiquen, que serán, como vimos, información disponible en el sistema.

La lógica para leer las oportunidades

Tres criterios ordenan el análisis:

a) La etapa manda. La construcción de un proyecto concentra la demanda de obra civil, movimiento de suelos, montaje, logística pesada y campamentos; la operación estabiliza la demanda en mantenimiento, insumos recurrentes, transporte de personal y servicios de soporte; el cierre abre demanda ambiental y de remediación. San Juan tendrá, en simultáneo, proyectos en todas las etapas: la cartera de oportunidades es diversa y escalonada en el tiempo.

b) El agregado de valor pondera. Entre proveedores locales de bienes, el industrial pesa más que el comercial en la ponderación de ofertas. Todo rubro donde sea viable transformar localmente — aunque sea una parte del proceso— tiene un premio regulatorio además del margen.

c) La comunidad de influencia vale doble. Los sub-cupos del crédito fiscal (20% de compras a proveedores de comunidad de influencia) hacen que la radicación en los departamentos de influencia de los proyectos tenga un valor diferencial concreto para quien pueda establecerse genuinamente allí.

Los rubros con mayor potencial

Transporte y logística. Transporte de personal, cargas generales y especiales, logística de campamento. Alta demanda en todas las etapas y una barrera regulatoria nueva que juega a favor del operador local ordenado: la radicación vehicular total (propia y alquilada) es más fácil de cumplir para quien ya opera en la provincia que para el transportista golondrina.

Metalmecánica y fabricación. Estructuras, piping, tanques, recipientes, partes de desgaste, mantenimiento de componentes. Es el rubro estrella del diseño legal: transformación local = categoría industrial = máxima ponderación. Las oportunidades de asociación y transferencia tecnológica con grandes proveedores internacionales (que la ley ordena fomentar) tienen aquí su terreno natural.

Construcción y obra civil. Caminos, plateas, edificios, obras hidráulicas, montaje. Demanda máxima en etapa de construcción. Recordatorio ineludible: los 24 meses previos en el Registro Provincial de Constructores.

Mantenimiento industrial y servicios de planta. Mecánico, eléctrico, instrumentación, izajes, andamios. Demanda recurrente y contratos plurianuales en etapa de operación: el rubro con mejores contratos de largo plazo.

Alimentación, catering y servicios de campamento. Alta intensidad de empleo local —lo que facilita cumplir y exhibir el 80% de nómina— y demanda estable. Especialmente apto para proveedores de comunidades de influencia.

Servicios ambientales. Monitoreo, gestión de residuos, remediación, estudios técnicos. Demanda creciente en todas las etapas y central en cierre y post cierre. La ley ordena además priorizar proveedores con estándares ambientales: el rubro donde el compromiso de sostenibilidad es dos veces argumento.

Alquiler de equipos y maquinaria. Fuerte demanda en construcción. La radicación vehicular es acá el factor competitivo decisivo: el rentador local con flota radicada le resuelve a sus clientes un requisito que el no radicado les complica.

Ingeniería, geología y servicios técnicos mineros. Consultoría de ingeniería en sus distintas especialidades, geología, geofísica, hidrogeología, geotecnia, topografía, control de calidad (QA/QC) y apoyo técnico a perforación y muestreo. Es el rubro transversal por excelencia: acompaña al proyecto desde la exploración temprana hasta el cierre, y concentra su mayor intensidad precisamente en las etapas de exploración y factibilidad — donde la cartera sanjuanina tiene hoy más proyectos activos. Como el conocimiento especializado viaja, es también el rubro natural de las firmas no radicadas en la provincia —consultoras nacionales y extranjeras—, para las cuales las vías de la excepción por transferencia tecnológica y de la asociación con un socio local (Capítulo 6) están especialmente pensadas. Para el profesional o la consultora local, la contracara es doble: la demanda directa de los proyectos y la oportunidad de asociarse con firmas no radicadas que necesitan exactamente lo que la firma local puede aportar — el arraigo y el certificado.

Tecnología, automatización e instrumentación. Conectividad, software de gestión, monitoreo remoto, seguridad electrónica. Rubro con brechas locales significativas — y por eso mismo el terreno natural de la vía de excepción (inversión y transferencia tecnológica) y de las asociaciones con socios locales.

Indumentaria, EPP e insumos recurrentes. Demanda estable de volumen. La frontera comercial/ industrial es acá determinante: confeccionar o adaptar localmente cambia la categoría y la ponderación; solo revender, no.

Servicios profesionales y de soporte administrativo. Contables, legales, de recursos humanos, capacitación, gestión documental. Doble demanda: la de los proyectos y la de todo el ecosistema de proveedores que deberá adecuarse, certificarse y mantener cumplimiento — una demanda que esta misma guía documenta.

| Cómo validar el rubro propio

El sistema proveerá las fuentes para pasar de esta lectura general al dato concreto: los planes de proveedores de cada minera (rubros, montos estimados, cronogramas de adquisiciones), los rubros declarados sin oferta local (los nichos vacantes del Capítulo 8) y los indicadores que publique la Autoridad de Aplicación. La disciplina comercial que la ley premia es nueva para el sector: **leer los planes de los clientes como quien lee un pliego.**

CAPÍTULO 12

Cómo puede ayudar CIAF

Si esta guía cumplió su propósito, usted ya sabe tres cosas: que la Ley 2827-M redefine el acceso al mercado minero de San Juan, que los requisitos para certificarse son esencialmente de orden contable, societario, laboral y tributario, y que el tiempo de preparación es ahora, durante la ventana previa a la apertura del registro.

Lo que sigue es la parte que no puede hacer un documento: aplicar todo esto a la situación concreta de su empresa.

Nuestros servicios frente a la Ley 2827-M

CIAF Consultora Integral ha estructurado sus servicios siguiendo el mismo orden de la hoja de ruta del Capítulo 9:

- 1. Diagnóstico de cumplimiento Ley 2827-M.** Relevamiento integral de su empresa contra los siete requisitos del artículo 12 y las antigüedades aplicables, con entrega de una matriz de brechas y un plan de adecuación priorizado por plazos. Es el punto de partida de todo lo demás — y el servicio que recomendamos contratar primero, cualquiera sea su situación.
- 2. Adecuación societaria.** Recomposición de participaciones, análisis de beneficiarios finales, mudanza de domicilios legal y fiscal, reformas estatutarias, regularización de libros y actas. Incluye el análisis de categorización PyME por conjunto económico (artículo 24) para determinar el alcance real de sus obligaciones.
- 3. Adecuación laboral.** Auditoría de legajos y residencias, cálculo del porcentaje de empleo local sobre nómina afectada, diseño de la trazabilidad nómina-contrato, planificación de incorporaciones computables.
- 4. Adecuación tributaria y patrimonial.** Domicilio fiscal, situación ante DGR, planificación y ejecución de la radicación vehicular (con proyección del costo fiscal), revisión de contratos de flota, habilitaciones y tasas municipales.
- 5. Estructuración de vías de entrada para empresas no radicadas en la provincia.** Diseño y ejecución de la vía adecuada —radicación plena, solicitud de excepción o asociación con participación local—, incluyendo la evaluación de socios locales, la estructuración del vehículo asociativo con sustancia económica real y la secuencia societaria-impositiva de cada paso.
- 6. Preparación documental e inscripción en el RE.PRO.MIN.** Armado del legajo completo, elaboración del plan de desarrollo de proveedores propio conforme la reglamentación, gestión del trámite de inscripción y de la categorización correcta.
- 7. Cumplimiento continuo post-inscripción.** Calendario de mantenimiento de requisitos, revisiones periódicas, atención de requerimientos y auditorías de la Autoridad de Aplicación, representación en la instancia de revisión técnica, y monitoreo de la reglamentación y sus modificaciones.

8. Inteligencia comercial del sistema. Seguimiento de los planes de proveedores publicados por las mineras, identificación de rubros sin oferta local y oportunidades de asociación, y preparación de su empresa para las convocatorias y rondas de negocios.

Por qué CIAF

Somos una consultora sanjuanina con práctica activa en el sector minero y su cadena de valor: asesoramos a proveedores mineros en ejercicio, hemos trabajado con los regímenes de promoción vigentes —incluido el RIGI y su operatoria de registración de proveedores y certificados de crédito fiscal— y conocemos la operatoria real de los organismos provinciales y nacionales involucrados. Esta guía es una muestra del enfoque con el que trabajamos: rigor técnico sobre el texto legal, lectura estratégica de sus consecuencias y honestidad sobre lo que aún está pendiente de definición.

El primer paso

El diagnóstico de cumplimiento es el primer paso natural y tiene una virtud: le pone fecha, número y responsable a cada brecha. De ahí en adelante, la adecuación es un proyecto con cronograma — no una incertidumbre.

CIAF Consultora Integral Pedro de Valdivia Este 370, San Juan, Argentina Tel.: 264-5320904
jm@sanchezguimaraes.com.ar

SOBRE EL AUTOR

CPN Juan Manuel Sánchez Guimaraes es Contador Público Nacional (Matrícula CPCE San Juan C-3182), con más de diez años de ejercicio profesional, y socio de **CIAF Consultora Integral**, donde lidera el área contable e impositiva. Asesora a empresas proveedoras del sector minero y de servicios en estructuración societaria, planificación tributaria y cumplimiento regulatorio, con experiencia en regímenes de promoción de inversiones. Trabaja habitualmente en alianza con estudios jurídicos especializados en derecho empresarial y societario para brindar soluciones integrales.

ANEXO A

Autodiagnóstico: ¿está su empresa lista para el RE.PRO.MIN.?

Responda las veinte preguntas con **SÍ**, **NO** o **NO SÉ**. Al final encontrará la clave de lectura. Una advertencia previa: en este ejercicio, "NO SÉ" es una respuesta tan importante como "NO" — señale exactamente dónde su empresa no puede probar lo que cree cumplir.

Bloque 1 — Estructura societaria y domicilios

1. ¿El domicilio **legal** de su empresa está en la provincia de San Juan?
2. ¿El domicilio **fiscal** de su empresa está en la provincia de San Juan?
3. ¿Al menos el 51% del capital social —o de los votos que forman la voluntad social— pertenece a personas con domicilio legal y fiscal en San Juan?
4. Si entre sus socios hay sociedades: ¿puede acreditar que **todas** las personas físicas beneficiarias finales tienen domicilio legal y fiscal en San Juan?
5. ¿Los domicilios y la composición societaria actuales tienen una antigüedad de al menos 12 meses (o 24, si aspira a proveedor de comunidad de influencia)? ¿O puede computarla a través del domicilio en DNI y la residencia de los socios personas humanas?
6. ¿Sus libros societarios (actas, registro de socios/acciones) están al día y son consistentes con la composición real del capital?

Bloque 2 — Establecimiento y habilitaciones

1. ¿Su empresa tiene un establecimiento operativo físico en San Juan (no una oficina virtual ni un domicilio de conveniencia)?
2. ¿Ese establecimiento tiene habilitación municipal vigente **a nombre de su empresa**?
3. Si su actividad es industrial o de servicios y piensa acreditar arraigo por establecimiento propio (vía 3.b): ¿el inmueble donde concentra su actividad es de **exclusiva propiedad** de la empresa?
4. Si su actividad es la construcción: ¿está inscrita en el Registro Provincial de Constructores con al menos 24 meses de antigüedad?

Bloque 3 — Personal

1. ¿Puede identificar y documentar qué trabajadores de su nómina están afectados a contratos vinculados a proyectos mineros en San Juan?
2. Sobre esa nómina afectada: ¿al menos el 80% (promedio anual) son trabajadores con domicilio y residencia en San Juan?
3. ¿Los legajos de esos trabajadores contienen DNI con domicilio actualizado **y** constancia de residencia efectiva (certificado de autoridad competente o servicio público a su nombre)?

4. ¿Verificó que esos trabajadores cumplen la antigüedad de residencia exigible (12 meses provincial / 24 meses comunidad de influencia)?

Bloque 4 — Vehículos, impuestos y municipio

1. ¿Todos los vehículos **propios** afectados a trabajos en proyectos mineros están radicados en San Juan y tributando el Impuesto a la Radicación de Automotores?
2. ¿Todos los vehículos **alquilados o contratados a terceros** que afecta a esos trabajos están radicados en San Juan? ¿Sus contratos de alquiler lo exigen?
3. ¿Su empresa está correctamente inscripta ante la DGR de San Juan (IIBB local o Convenio Multilateral con jurisdicción San Juan) y con sus obligaciones al día?
4. Si está radicada en un departamento con proyectos mineros: ¿tiene regularizado el pago de las tasas municipales?

Bloque 5 — Documentación y gestión

1. ¿Podría hoy, ante un requerimiento con 15 días de plazo, exhibir la documentación que respalda **todas** sus respuestas anteriores?
2. ¿Conoce a quién le compra su propia empresa —su padrón de proveedores— y qué porcentaje de esas compras es local?

Clave de lectura

- **17 a 20 respuestas SÍ:** su empresa está en condiciones de encarar la inscripción en cuanto el registro abra. El trabajo pendiente es documental y de mantenimiento — no lo subestime: el requisito es continuo.
- **12 a 16 respuestas SÍ:** tiene brechas corregibles, pero varias pueden involucrar antigüedades o trámites lentos. El orden de corrección importa tanto como la corrección misma: priorice con un diagnóstico profesional.
- **Menos de 12 respuestas SÍ, o más de 4 NO SÉ:** su empresa necesita un plan de adecuación integral, y cada mes de demora puede trasladarse uno a uno a la fecha en que podrá certificarse. El momento de empezar fue ayer; el segundo mejor momento es esta semana.

Este autodiagnóstico es orientativo y no reemplaza la verificación profesional de cada requisito conforme a la ley y su futura reglamentación.

ANEXO B

Checklist documental: el legajo de inscripción

Documentación a reunir y verificar **antes** de que abra el registro. La regla general: cada dato que se declare debe tener un documento que lo pruebe, y todos los documentos deben contar la misma historia.

Societario

- ☐ Estatuto o contrato social y sus reformas, inscriptos
- ☐ Actas de designación de autoridades vigentes
- ☐ Cuadro de composición del capital: socios, participaciones y **derechos de voto**
- ☐ Apertura de socios personas jurídicas hasta **beneficiarios finales** (personas físicas), con sus domicilios
- ☐ Constancias de domicilio legal y fiscal de la sociedad
- ☐ DNI de socios personas humanas (domicilio actualizado) y constancias de residencia — clave para el cómputo de antigüedad por arraigo personal
- ☐ Libros societarios al día (actas, registro de acciones/cuotas)
- ☐ Para unipersonales: DNI del titular con domicilio y constancia de residencia efectiva

Establecimiento

- ☐ Habilitación municipal vigente **a nombre del proveedor**
- ☐ Título de propiedad o contrato de locación del inmueble
- ☐ Para la vía 3.b (industriales/servicios): título de **exclusiva propiedad** del establecimiento principal
- ☐ Respaldo de la operación real del establecimiento: facturación emitida desde ese domicilio, servicios a nombre de la empresa, fotografías, planos
- ☐ Constructoras: constancia de inscripción en el Registro Provincial de Constructores con fecha de alta

Laboral

- ☐ Nómina completa con altas ante ARCA (F.931 / Libro de Sueldos Digital)
- ☐ Identificación documentada de la nómina afectada a contratos mineros (centros de costos, partes de asignación)
- ☐ Legajos con: DNI (domicilio actualizado) + certificado de residencia o constancia de servicio público a nombre del trabajador
- ☐ Papel de trabajo del cálculo del porcentaje de empleo local (promedio anual, base y metodología)

Tributario y municipal

- ☐ Constancia de inscripción ante ARCA y ante DGR San Juan (IIBB / Convenio Multilateral con jurisdicción San Juan)
- ☐ Estado de cumplimiento fiscal provincial (deudas, planes de pago)
- ☐ Libre deuda o constancia de regularización de tasas municipales (según departamento y adhesión municipal)
- ☐ Para la vía de excepción: acreditación de 24 meses de facturación continua en la provincia

Vehículos

- ☐ Inventario de vehículos afectados a proyectos mineros: propios, alquilados y contratados
- ☐ Títulos y cédulas de la flota propia; constancias de radicación y pago del impuesto en San Juan
- ☐ Contratos de alquiler de flota, con verificación de la radicación de cada unidad y cláusulas de radicación exigible
- ☐ Contratos de leasing (única excepción admitida), identificados como tales

Compras propias (plan del art. 12 inc. 6)

- ☐ Padrón de proveedores propio, clasificado por radicación (San Juan / resto del país / exterior)
- ☐ Estimación del porcentaje de compras locales actual
- ☐ Identificación de rubros propios sustituibles por oferta local

ANEXO C

Cronograma de adecuación en 90 días

Plan de trabajo tipo para una empresa que inicia hoy su preparación. Los plazos son orientativos y se ajustan según la matriz de brechas de cada caso; la lógica de secuencia —primero lo que carga antigüedades, después lo que demora, al final lo que depende del registro— no se ajusta: es la que evita perder meses.

Días 1 a 15 — Diagnóstico y decisiones estructurales

- Autodiagnóstico (Anexo A) y relevamiento documental (Anexo B)
- Matriz de brechas: qué se cumple, qué no se puede probar, qué no se cumple y cuánto demora corregirlo
- Categorización PyME por **conjunto económico**: definir si además rigen las obligaciones del artículo 24
- Empresas no radicadas en la provincia: decisión de vía de entrada (radicación plena / excepción / asociación)
- Decisión de categoría objetivo (industrial / comercial / servicios / constructora) y de territorio objetivo (comunidad de influencia / provincial)

Días 15 a 45 — Frente societario (el reloj más largo)

- Inicio de recomposición societaria si el 51% local no se cumple (cesiones, incorporación de socios, análisis de beneficiarios finales)
- Mudanza de domicilio fiscal e inicio de reforma estatutaria del domicilio legal, si corresponde
- Verificación del cómputo de antigüedad por arraigo personal de los socios (DNI y residencia) — puede ahorrar 12/24 meses de espera
- Regularización de libros y actas
- Constructoras: inscripción inmediata en el Registro Provincial de Constructores si no la tienen
- Candidatas a la vía de excepción: inscripción ante DGR e inicio de facturación efectiva en San Juan (el reloj de 24 meses arranca acá)

Días 30 a 60 — Frente laboral

- Auditoría de legajos: DNI y constancias de residencia de cada trabajador computable
- Cálculo del porcentaje real de empleo local sobre nómina afectada (metodología de promedio anual documentada)
- Plan de incorporaciones locales si el 80% no se alcanza — verificando la antigüedad de residencia de cada candidato **antes** de contratar
- Implementación de trazabilidad nómina-contrato (centros de costos / partes de asignación)

■ Días 45 a 90 — Frente patrimonial, tributario y municipal

- Radicación en San Juan de la flota propia afectada, con proyección previa del costo fiscal
- Renegociación de contratos de alquiler de flota: cláusulas de radicación o sustitución de proveedores
- Habilitación municipal: obtención, renovación o cambio de titularidad
- Regularización de tasas municipales
- Verificación de consistencia global: que registros fiscales, laborales, societarios y municipales digan lo mismo

■ Continuo (desde el día 1, sin fecha de fin)

- Seguimiento de la promulgación, publicación y reglamentación de la ley, y de la apertura del RE.PRO.MIN.
- Armado progresivo del legajo de inscripción (Anexo B) a medida que cada frente se regulariza
- Relevamiento del padrón de compras propio para el plan del artículo 12 inciso 6
- Incorporación a la cámara empresaria del sector
- Preparación de la presentación comercial para los equipos de abastecimiento (a activar durante la ventana de planes de las mineras: los primeros 60-90 días de vigencia)

Al día 90, una empresa que ejecutó este cronograma tiene: su matriz de brechas cerrada o en vías de cierre con fecha cierta, su legajo documental armado, sus relojes de antigüedad corriendo desde lo antes posible, y su presentación comercial lista. Queda en condiciones de inscribirse en cuanto el registro abra — que es exactamente la posición que este cronograma persigue.

ANEXO D

Matriz de riesgos y oportunidades

Herramienta de lectura rápida: identifique las situaciones que describen a su empresa y encontrará el riesgo asociado, la acción recomendada y su urgencia.

Riesgos

#	Situación detectada	Riesgo	Acción recomendada	Urgencia
R1	Domicilio fiscal o legal fuera de San Juan	Requisito descalificante con antigüedad de 12/24 meses: cada mes sin corregir es un mes más de espera	Mudanza inmediata de domicilios; verificar cómputo por arraigo de socios	Crítica
R2	Menos del 51% del capital/ votos en manos locales (y sin vía 3.b disponible)	Imposibilidad de certificarse por la vía plena	Recomposición societaria con sustancia real, o vía asociativa (art. 14)	Crítica
R3	Socios personas jurídicas sin apertura a beneficiarios finales	Arraigo no acreditable aunque exista	Relevamiento y documentación de la cadena societaria completa	Alta
R4	Habilitación inexistente, vencida o a nombre de un tercero	Requisito de establecimiento incumplido	Trámite municipal de habilitación o cambio de titularidad	Alta
R5	Nómina afectada con menos del 80% de empleo local, o legajos sin prueba de residencia	Requisito laboral incumplido o no probable; inconsistencia detectable por cruce automático	Auditoría de legajos; plan de incorporaciones locales verificando antigüedad de residencia	Alta
R6	Flota propia o alquilada con radicación fuera de San Juan	Incumplimiento del art. 12 inc. 5 — el más subestimado	Radicación de flota propia; cláusulas de radicación en contratos de alquiler	Alta
R7	Empresa "PyME" controlada por o vinculada a un grupo mediano/grande	Obligaciones del art. 24 no advertidas: planes propios exigibles, con sanciones por omisión	Categorización profesional por conjunto económico (art. 33 LGS)	Alta
R8	Constructora sin inscripción en el Registro Provincial de Constructores	24 meses de antigüedad imposibles de acortar	Inscripción inmediata en ese registro	Crítica
R9	Actividad de reventa presentada como industrial (fraccionamiento, reenvasado)	Recategorización e infracción por información inexacta	Categorización honesta; evaluar incorporar transformación real	Media

#	Situación detectada	Riesgo	Acción recomendada	Urgencia
R10	Estructura asociativa o societaria sin sustancia (socio local "de papel")	Indicio de falsedad (art. 22); sanciones para ambas partes; auditoría de vinculación (art. 18)	Rediseño con participación y rol operativo reales y documentados	Crítica
R11	Documentación dispersa, incompleta o inconsistente entre registros	Incapacidad de responder requerimientos en 15 días; infracción autónoma (art. 19 inc. 14)	Legajo único (Anexo B); verificación de consistencia entre fuentes	Media
R12	Estrategia de "esperar la reglamentación"	Pérdida de la ventana de preparación; antigüedades que no llegaron a correr	Ejecutar ya todo lo independiente de la reglamentación (Anexo C)	Crítica

Oportunidades

#	Situación de la empresa	Oportunidad	Acción recomendada
O1	Empresa local que ya cumple (o casi cumple) los requisitos	Certificación inmediata al abrir el registro: entrar al mapa de las mineras en la ventana de planes	Cerrar brechas menores, armar legajo, preparar presentación comercial ya
O2	Socios personas humanas con arraigo sanjuanino histórico	Cómputo de antigüedad por DNI y residencia de los socios: estructuras nuevas que califican sin espera	Documentar el arraigo personal antes de constituir o reestructurar
O3	Comercializadora con capacidad de incorporar transformación local	Salto a categoría industrial: máxima ponderación en cada cotización	Evaluar técnica y económicamente el proceso de transformación (el fraccionamiento no cuenta)
O4	Empresa radicada (o radicable) en departamento de influencia de proyectos	Categoría "proveedor de comunidad": primer lugar en la ponderación y sub-cupo del 20% del crédito fiscal de sus clientes	Verificar el área de influencia en las DIA de los proyectos objetivo; evaluar radicación genuina
O5	Proveedor local certificable temprano	Convertirse en el socio local buscado por empresas nacionales y extranjeras (asociaciones art. 14)	Certificarse rápido y comunicar disponibilidad asociativa en cámara y rondas
O6	Empresa no radicada en la provincia con tecnología, inversión o know-how diferencial	Vía de excepción del art. 12 in fine	Iniciar facturación en San Juan ya (24 meses ante DGR) y construir el expediente: inversión, transferencia tecnológica, agregado de valor
O7	Capacidad de cubrir rubros sin oferta local	Nichos vacantes documentados públicamente por las propias mineras como descargo	Monitorear planes e indicadores publicados; presentarse como solución al problema de cumplimiento del cliente
O8	Empresa con estándares ambientales o certificaciones de calidad	Prioridad expresa en los planes de proveedores (art. 10 inc. 10) y acceso a programas de sostenibilidad	Documentar y certificar los estándares; incluirlos en el perfil del registro