



Dolavon, Chubut, 14 de Diciembre de 2.016.-

VISTO:

La nota presentada por el Sr. DAVID PALAZZESI, ingresada a este Municipio el 16 de Junio de 2016 la cual solicita en venta tierras del Sector: 1, Circunscripción: 3, Chacra: 2, Parcela: 9, de nuestra localidad, a fines de llevar adelante el proyecto de producción de premoldeados; Y

CONSIDERANDO:

Que, el mismo se encuentra situado en el lugar identificado como. Sector: 1, Circunscripción: 3, Chacra: 2, Parcela: 9, y posee una extensión de 150 x 100 metros de superficie;

Que, dicho terreno resulta propicio para llevar a cabo la fabricación de bloques de hormigón, pre moldeado a pequeña y mediana escala de acuerdo al proyecto presentado;

Que, el proyecto abarca la venta directa al público destinando el predio no sólo a la elaboración del producto, sino también a la construcción de un local comercial;

Que, resulta prioritario realizar cuanto estuviere al alcance del Ejecutivo Municipal para estimular la inversión privada que genere puestos genuinos de trabajo en la localidad;

POR ELLO:

El HONORABLE CONCEJO DELIBERANTE DE DOLAVON, en uso de las facultades que le confiere la Ley XVI N° 46 (antes Ley Provincial N° 3098), sanciona la presente:

-ORDENANZA-

Artículo 1°: AUTORÍCESE al Departamento Ejecutivo Municipal de Dolavon a ejecutar la venta al Sr. DAVID PALAZZESI, DNI 27.538.732, identificado como: Sector: 1, Circunscripción: 3, Chacra: 2, Parcela: 9, de la localidad de Dolavon, según Expediente P. 656-16, Plano de Mensura en trámite.-----

Artículo 2°: EL IMPORTE de venta se estipula en PESOS: Dieciséis con 0/100 (\$16,00/m2) el metro cuadrado ascendiendo el monto a un total de PESOS: DOSCIENTOS CUARENTA MIL con 0/100 (\$240.000,00) a ser abonados en (48) Cuarenta y Ocho cuotas mensuales de (\$5.000,00) a partir de Abril del 2017, según el siguiente cronograma:

- Abril de 2017, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Mayo de 2017, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Junio de 2017, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Julio de 2017, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Agosto de 2017, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Septiembre de 2017, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Octubre de 2017, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Noviembre de 2017, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Diciembre de 2017, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Enero de 2018, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Febrero de 2018, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Marzo de 2018, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Abril de 2018, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Mayo de 2018, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Junio de 2018, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Julio de 2018, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Agosto de 2018, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Septiembre de 2018, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Octubre de 2018, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Noviembre de 2018, la suma de \$5.000 (Pesos: Cinco mil).-



*Honorable
Concejo Deliberante Dolavon*

- Diciembre de 2018, la suma \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Enero de 2019, la suma de \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Febrero de 2019, la suma de \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Marzo de 2019, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Abril de 2019, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Mayo de 2019, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Junio de 2019, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Julio de 2019, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Agosto de 2019, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Septiembre de 2019, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Octubre de 2019, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Noviembre de 2019, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Diciembre de 2019, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Enero de 2020, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Febrero de 2020, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Marzo de 2020, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Abril de 2020, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Mayo de 2020, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Junio de 2020, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Julio de 2020, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Agosto de 2020, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Septiembre de 2020, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Octubre de 2020, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Noviembre de 2020, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Diciembre de 2020, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Enero de 2021, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Febrero de 2021, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-
- Marzo de 2021, \$.5.000 (Pesos: Cinco mil).-

Artículo 3º: DEBERÁ estipularse en el Contrato de compra venta que el inmueble deberá ser destinado al desarrollo de un alojamiento, en un plazo de cinco (5) años, caso contrario el terreno se reintegrará a la Municipalidad de Dolavon.-----

Artículo 4º: Quedará supeditada la celebración del Contrato de Compra-Venta, a la previa presentación por parte del solicitante, de Certificado de Libre deuda sobre todo concepto con la Municipalidad de Dolavon.-----

Artículo 5º: REGÍSTRESE, Comuníquese, pase al Departamento Ejecutivo para su promulgación, Notifíquese al Sr. Palazzesi y Cumplido, **ARCHÍVESE.**-----


GRACIELA N. RESONDO
SECRETARIA
HONORABLE CONCEJO DELIBERANTE
DE DOLAVON




PABLO PATRICIO PIERCE
PRESIDENTE
H. Concejo Deliberante Dolavon

ORDENANZA N° 593/2016.-

--- Dada en la 21ª Sesión Ordinaria del Período Legislativo 2016 del Honorable Concejo Deliberante de Dolavon, celebrada a los 7 y 13 días del mes de Diciembre del año 2.016.-----

--- ACTA N° 854 ---



Dolavon, Chubut 20 de Diciembre de 2016

El Intendente de la Municipalidad de Dolavon, Provincia del Chubut, en uso de las atribuciones conferidas por la ley XVI Nº 46, **PROMULGA** la presente **ORDENANZA Nº 593/2016** a los 20 días del mes de diciembre del año dos mil dieciséis.



DANTE MARTIN BOWEN
INTENDENTE
MUNICIPALIDAD DE DOLAVON



Dolavon (Ch.), 13 de junio de 2016.

Sr. Intendente
Don Dante Martín Bowen
Municipalidad de Dolavon
S _____ / _____ D

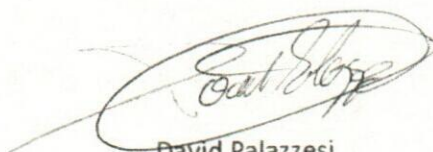
Me dirijo a Ud. a efectos de comunicarle lo siguiente:

Que, resulta de mi interés solicitarle tenga a bien considerar el proyecto comercial que se adjunta, "PRECOND", Pre moldeados en Concreto Dolavon, un micro emprendimiento de fabricación de bloques de hormigón, pre moldeados a pequeña y mediana escala.

Que, a los fines de realizar el proyecto mencionado, resulta necesario que considere la posibilidad de disponer la venta de un terreno de 1.5 hectáreas aproximadamente para albergar los espacios y maquinarias necesarias para el correcto desarrollo del mismo.

Que, considerando el contexto económico que afecta al país, la provincia, y que repercute en nuestra localidad, es sumamente importante impulsar los emprendimientos locales, trabajar mancomunadamente entre los emprendedores y el municipio, generar empleo y reactivar la economía local.

Con lo expuesto, quedo a la espera de una pronta y favorable respuesta, saluda atentamente,


David Palazzesi
DNI 27.538.732

Recibo conforme: 
Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016

“PRECOND”

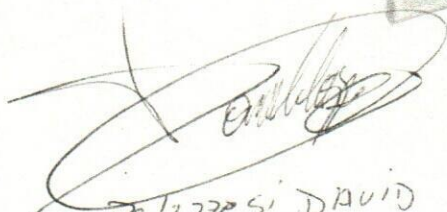
Premoldeados en Concreto Dolavon.

MICROEMPRESENDIMIENTO: Fabricación
de Bloques de Hormigón, Premoldeados a Pequeña y
Mediana Escala

Palazzesi, David; Redondo Jessica.



2016


PALAZZESI DAVID
DMI 27538732

Telero 2015 X
1,5 h2.

David 2804564515

Índice:

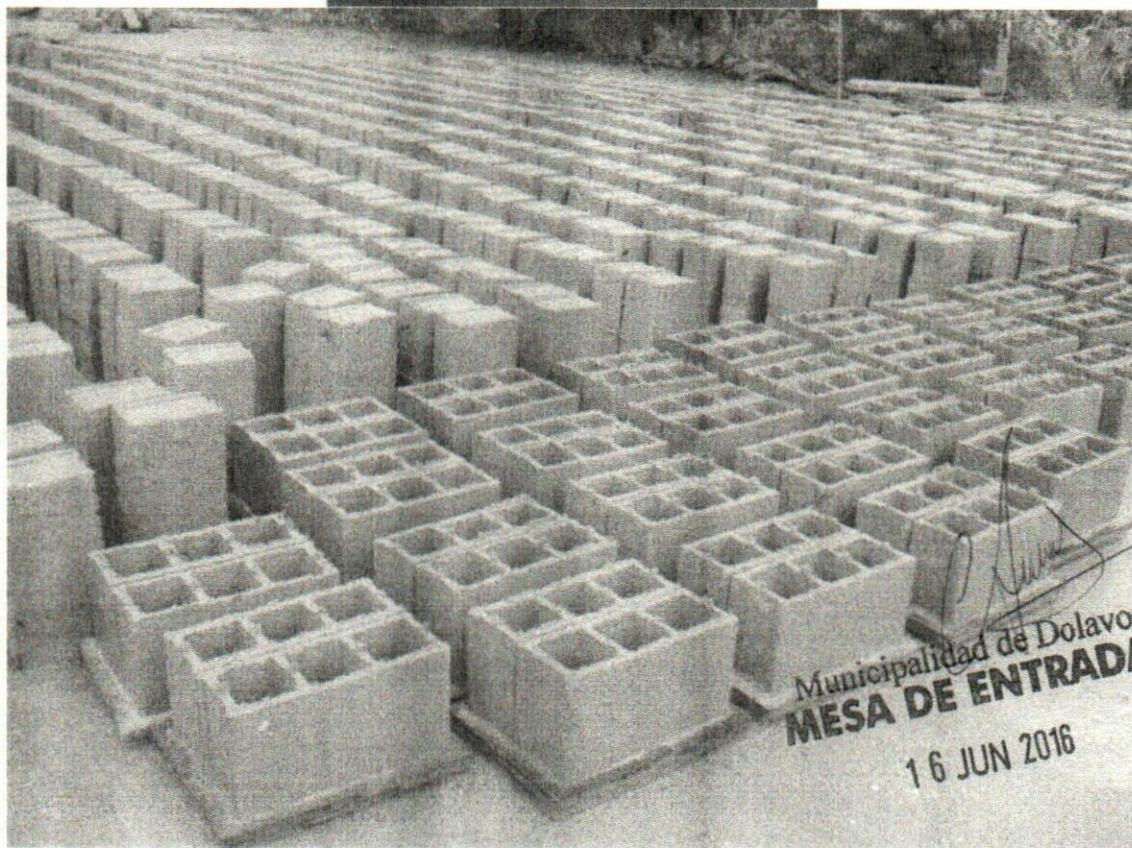
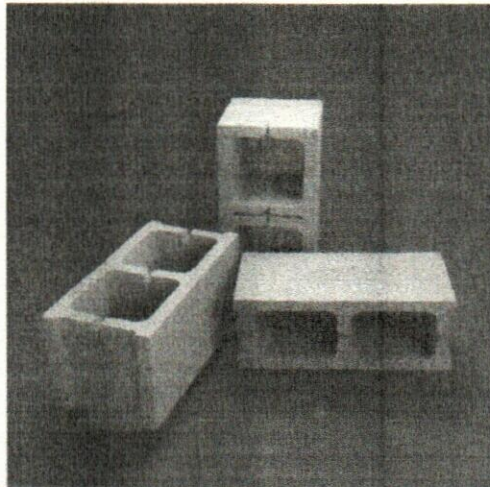
Descripción del negocio.....	2
Análisis de Mercado.....	8
_Ventajas	
_Descripción del cliente	
_Demanda	
_Oferta	
_Análisis FODA	
Estrategia de Marketing.....	10
_Característica de los Productos	
_Precio	
_Publicidad	
_Punto de Venta	
Plan de Logística.....	12
Plan de Producción.....	13
_Ojetivos	
_Elementos Necesarios	
_Costos	
Plan de Personal.....	15


Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016

Descripción del negocio:

Se trata de la fabricación y comercialización de productos efectuados en cemento. En una primera instancia, bloques de concreto, en una medida estándar de 20x20x40, contando con las herramientas necesarias para iniciar la producción de los mismos.

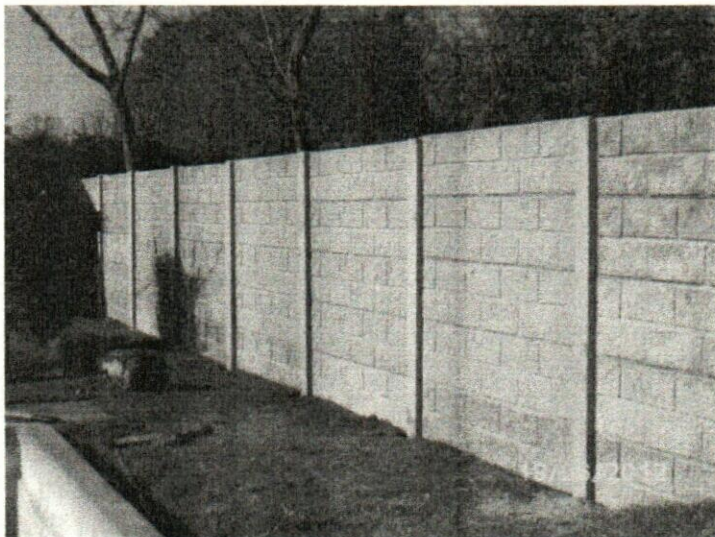
Bloques:



Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016

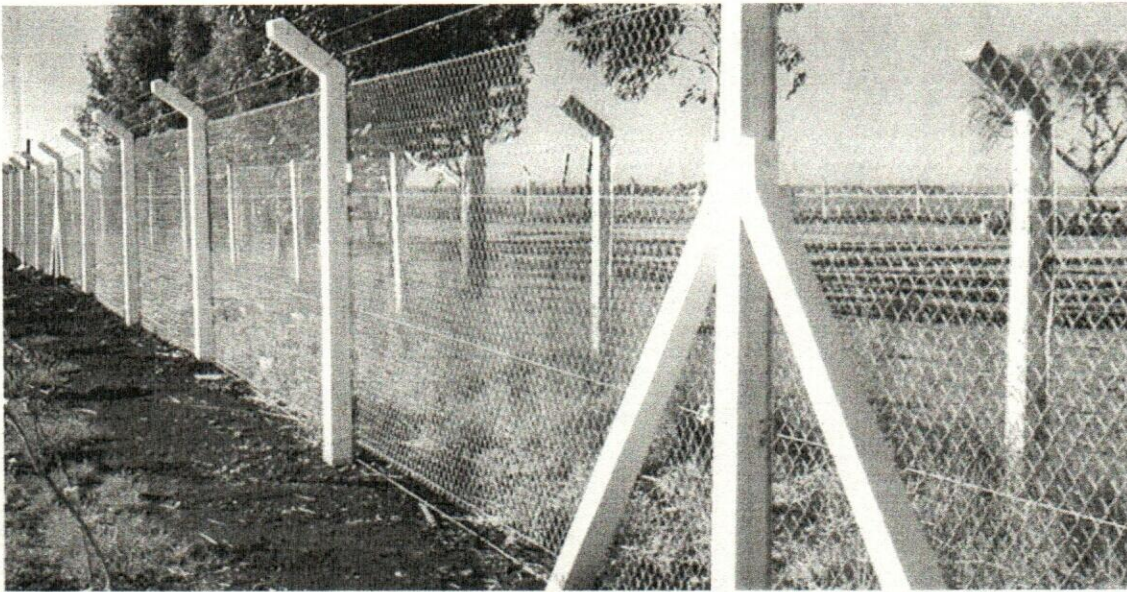
En un mediano plazo, se iniciará con la producción de más premoldeados de cemento:

Placas para cerco perimetral:



[Handwritten signature]
Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016

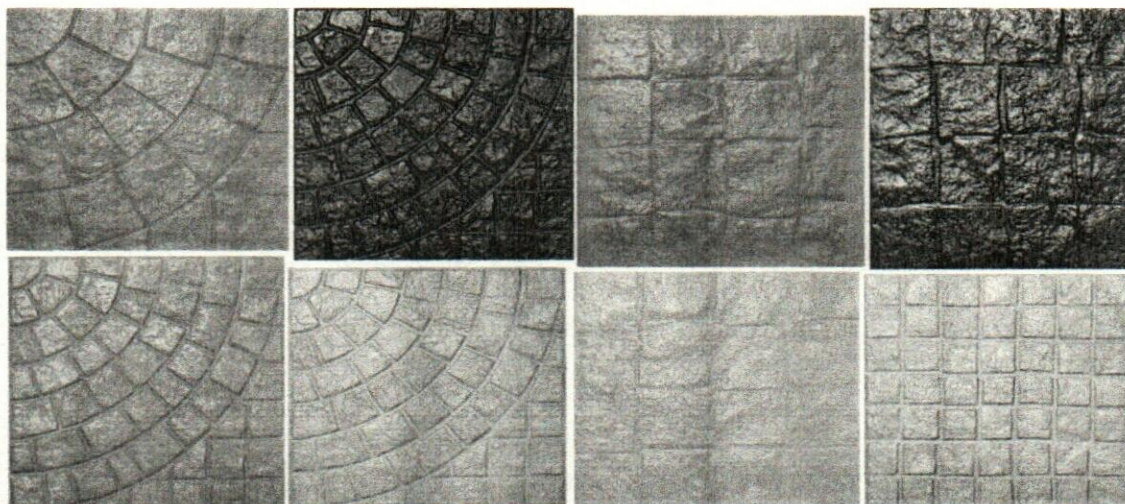
Postes olímpicos perimetrales:



Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS

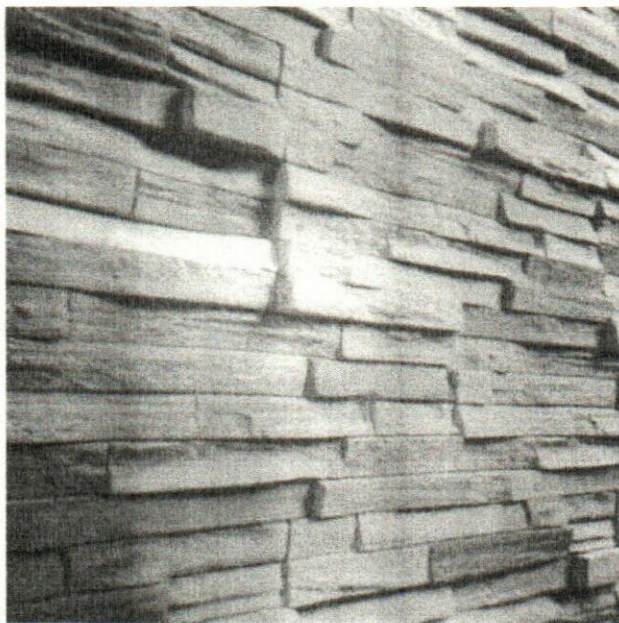
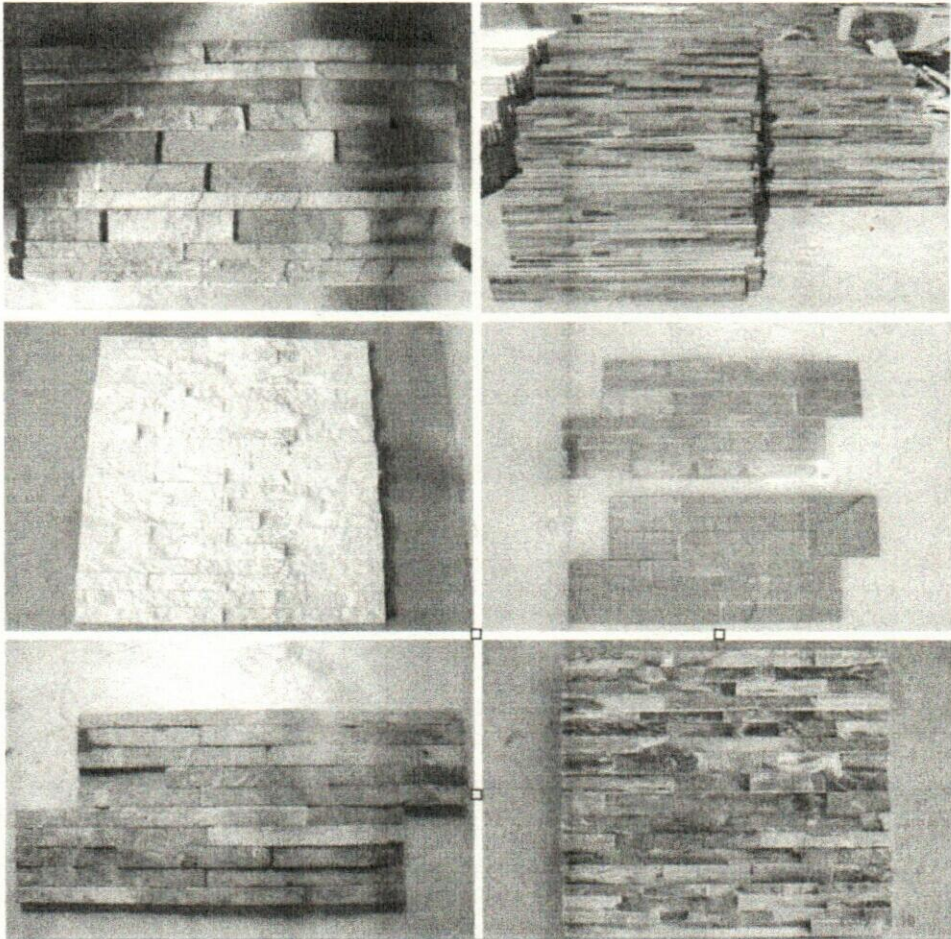
16 JUN 2016

Pisos:



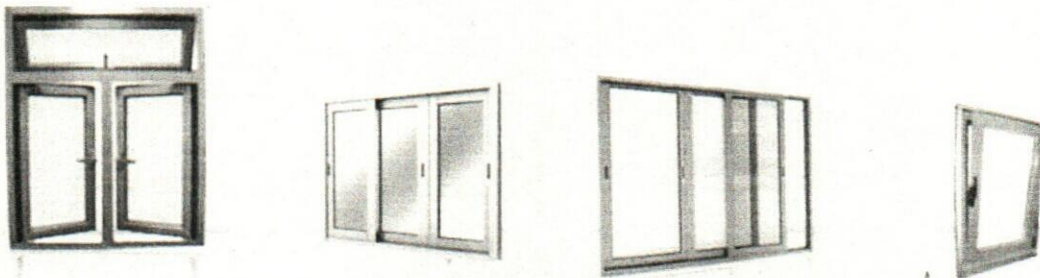
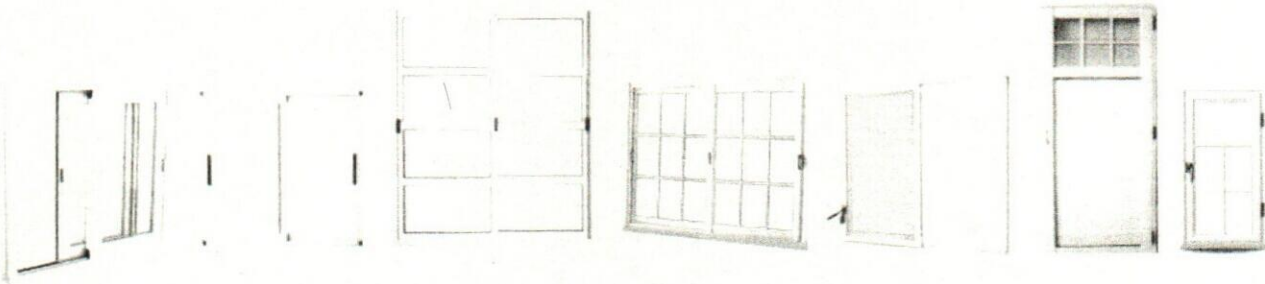
Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016

Revestimientos:




Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016

Anexando materiales para la colocación de los anteriormente mencionados (ej.: alambrados, tejidos, tensadores de alambre, adhesivo, etc.) y finalmente la incorporación de una carpintería metálica (aberturas de aluminio, vidrio).



VENTANAS DE ALUMINIO

Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS

16 JUN 2016

Análisis de Mercado:

Ventajas:

- No produce impacto ambiental.
- Es un proyecto seguro y con demanda constante.
- Se obtiene el manejo de los tiempos de trabajo.
- No requiere mano de obra especializada ni conocimientos o experiencia previa, por lo cual es fácil encontrar personal para el trabajo.
- No es necesario contar con lugares especiales o específicos.
- Los materiales son fáciles de conseguir.
- La demanda es constante todo el año, y todo lo producido se vende.
- Si no se logra vender en el momento se puede stockear en cualquier sitio sin que se altere el producto, por lo que tarde o temprano se venderá.
- En la localidad no hay competidores directos.

Descripción del cliente:

Nuestros clientes serán aquellos que deseen en una primera instancia realizar una construcción más económica. Podrán ser los dueños de las obras directamente, como así también todos aquellos que pudieran ser encargados de llevar adelante la construcción, como por ejemplo, arquitecto, maestro mayor de obra, albañiles. Potenciales clientes también serán las personas o negocios que puedan re comercializar nuestros productos, como también el Estado.

Demanda:

Se espera crecimiento en la demanda de materiales de la construcción, mayor aún en aquellos de bajo costo y alto rendimiento, que brinden opciones nuevas a los materiales más conocidos.

Oferta:

La competencia crece constantemente en el mercado, por lo que se debe tener bajos costos y precios accesibles, además de cumplir con el cliente.

Competidores Potenciales: en nuestra región la competencia es escasa, para ganar el mercado, nuestro principal objetivo es lograr una buena reputación por la calidad del producto, la seriedad, cumplimiento, buen precio, y la buena atención.

Rivalidad Directa: Competimos con las grandes fábricas que distribuyen y venden en corralones. Nuestra gran ventaja será el bajo precio, con una calidad similar: al menos un 20% menor, lo cual para el cliente es una diferencia de dinero muy grande.

Productos Sustitutos: se han detectado productos sustitutos directos: ladrillos huecos de similar medida, pero por cada metro cuadrado requieren más unidades, además es muy elevado el costo del revoque grueso, el cual se evita con bloques de hormigón. También se modifica el tiempo de construcción siendo más lento y pegando más cantidad de unidades.

Proveedores: Se deberá en todos los casos buscar precios y mantener un buen vínculo con ellos al tomarlos como “aliados”; pretendiendo generar los lazos en nuestra localidad.

Compradores: Se les ofrecerá, precios bajos; calidad en los productos; entrega en tiempo y forma, según lo acordado con cada cliente.

Análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas):

Fortalezas del negocio: El emprendimiento se plantea de modo tal que es de baja inversión y bajo riesgo, además de ser muy flexible frente a las variaciones de la demanda. Tenemos un producto fácil de almacenar y no perecedero, además de bajos costos de operación. Se trabaja según la necesidad y gusto, manejando nuestros propios tiempos. El trato con los clientes es directo y personal.

Oportunidades del negocio: Contamos con productos de demanda constante, siempre habrá compradores y los oferentes son pocos. Siendo serios y confiables en la calidad, los tiempos de entrega y el trato, el boca en boca no se va a hacer esperar.

Debilidades del negocio: Como debilidades tenemos la baja escala de producción con respecto a las grandes fábricas, pero, proyectamos expandir la capacidad con, mayor inversión en maquinarias, mano de obra local y espacio físico.

Amenazas al negocio: No se ven a mediano plazo grandes amenazas al negocio. La necesidad de construir a bajo costo siempre estará, ya que la necesidad habitacional es muy grande en nuestra región.


Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016

Estrategia de Marketing:

La estrategia de marketing surge de combinar ciertas características de producto, precio, publicidad y punto de venta de forma tal que apunte al público que buscamos y lo aborde de modo que genere valor (satisfacción, beneficio) para el consumidor.

Características de los productos:

Contamos con un producto estandarizado, de calidad media, que debe competir con el atributo de precio (precio bajo comparado con el mercado) y asesoramiento (asesorar al cliente y tener un trato personal) contra los grandes fabricantes.

Precios:

Se buscará sostener un bajo precio como argumento fundamental de competitividad, siempre debajo del promedio de los corralones. También existe la posibilidad de algún descuento por cantidad, si el pedido es muy grande, se puede ofertar un número mejor y considerando el costo del traslado.

Publicidad:

Se harán esfuerzos en este sentido acordes a comunicar lo distintivo de nuestros productos a través de distintos medios, ya sea tradicionales: diarios, revistas locales, volantes. Como también internet, que es la gran herramienta de la actualidad, nos permite llegar a un gran público, casi sin costo, y de forma rápida y personal.

Esto incluye publicar en páginas de anuncios como: Compro, Vendo o Permuto Dolavon; Compras, Ventas y Servicios Chubut; Mercado libre; entre otros; a la vez el negocio contará al menos con una página de Facebook, donde se crearán álbumes con fotos de los productos, de productos ya utilizado en construcciones, de ideas de construcción con bloques, información acerca de los beneficios de la construcción con bloques, clientes satisfechos que hayan comprado nuestros bloques, y todo lo tendiente a generar un vínculo de confianza con el producto y su uso.

Los atributos o características que se van a destacar y comunicar a través de estos medios son los que proporcionan una ventaja de costos y tiempos respecto a otros materiales de construcción sustitutos de los bloques:

- ✓ Que cubren mayor superficie por unidad, 1m²= solo 12 bloques.
- ✓ Que por ello requiere pegar menos piezas, por tanto, menos material.
- ✓ No requiere revoque grueso.
- ✓ El tiempo de mano de obra disminuye.
- ✓ Incluso las columnas y vigas pueden hacerse rellenando los espacios huecos de los bloques con hierro y concreto.
- ✓ Pueden dejarse a la vista sin revoque.

Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016

Punto de venta:

Incluye varias posibilidades, de venta directa al público o incluso a través de algún intermediario. Entre las primeras se venderá en forma directa al cliente, desde un local comercial, el que se pretende situar en el mismo lugar donde se realizará la producción; publicando anuncios en internet (grupos y perfil de Facebook, páginas de anuncios y compraventa, diario impreso, revistas publicitarias).

Otro grupo de posibilidades consiste en buscar algún intermediario, esto reduce nuestro margen de ganancia, pero implica más volumen de ventas, por ejemplo un corralón cercano, ferreterías y afines (entregando bloques en muestra para que los exhiban y tomen pedidos).


Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016

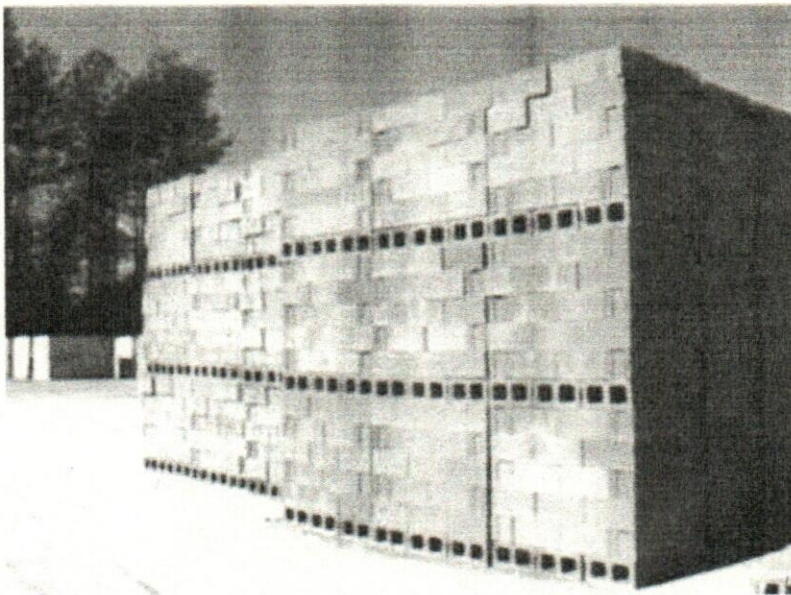
Plan de Logística

El transporte de los productos incide directamente en el precio final para el cliente y la comodidad y puntualidad de las entregas.

No se cuenta aún con un vehículo propio, por lo que necesitaremos aliarnos con algún transportista de confianza que nos dé un buen precio y servicio, El costo del flete puede separarse del costo del producto o incluirse en un combo (bloques + flete), como estrategias de venta.

La logística de suministros (materia prima) es muy simple ya que los materiales que nosotros usamos los entrega directamente nuestro proveedor, el corralón.

El área de guardado de la materia prima (cemento, arena) debe ser de fácil acceso para su descarga y posterior traslado hacia el área de moldeado. Debiendo ser un área lo suficientemente grande, para almacenar sobradamente y evitar el corte en la cadena de producción.



De igual modo el área de stock debe ubicarse lo más cercano posible al espacio donde se hará la carga del transporte hacia el consumidor, debiendo ser amplia para facilitar los movimientos necesarios de materiales y vehículos.

Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
 16 JUN 2016

Plan de Producción:

Objetivo:

El objetivo de producción será abastecer al stock, se buscará fabricar por día cierta cantidad más o menos constante. Como se puede stockear al aire libre y por tiempo indefinido su costo no incidirá. La demanda va a ir retirándose del stock a medida que se entreguen pedidos.

Hablando ya específicamente del sistema de producción, para comenzar con el mismo no necesitamos contar con ningún tipo de experiencia previa, o de trabajo con áridos relacionados al hormigón.

Para comprender mejor este negocio, hay tener en cuenta que las herramientas fundamentales del sistema son moldes, que son complementados con aparatos de vibrado del hormigón; y los mismos cuentan con una vida útil de varios años de uso continuo.

Elementos necesarios:

También tenemos en cuenta el resto de los elementos que nos permitirán y facilitarán la cadena de producción.

Necesitaremos en principio una maquina mezcladora, donde podamos realizar la mezcla de los áridos.

Asimismo necesitaremos una mesa vibradora, la misma, nos permitirá quitar el aire que quede inserto en la mezcla producida en la maquina mezcladora. Además, nos dará una mezcla estructuralmente más fuerte, acelerando también, el tiempo de dosificación empleado en cada molde.

Además:

- Carretilla.
- Palas.
- Baldes.
- Zorra o carro para transportar bloques hasta el transporte.
- Guantes.
- Botas.
- Alargues eléctricos.
- Cuchara albañil.

Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
 16 JUN 2016

Costos:

Palazzesi; Redondo.

El precio de los áridos es bastante similar en todos los corralones, con lo cual, el costo es prácticamente lineal.

El emprendimiento, es de tecnología simple y rentable.

En resumidas cuentas, no se necesitan maquinarias costosas ni importantes. Tampoco necesitaremos mano de obra capacitada ni especializada. El mercado consume los productos que ofrecemos fabricar. Con lo cual, nuestros productos tendrán una rápida y segura inserción.

La mercadería a fabricar, no tendrá fecha de vencimiento, ni necesitara de ningún cuidado en particular. Incluso podrá ser apilada en el exterior. Cuanto más tiempo pase, mejor se pondrá.

De esta manera, la inversión es segura, porque no tendrá pérdidas monetarias en función del stock que pueda fabricar. El retorno del capital dependerá de su capacidad de venta y del tiempo que emplee en la misma. Pero tarde o temprano, la mercadería se venderá y el capital retornará.

Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016

Plan de Personal:

Es necesario que el personal sea de cantidad adecuada al tamaño de la producción del emprendimiento.

Una persona autoempleada puede fabricar y manipular sola a un ritmo de 60-75 bloques por día, en jornadas de 6hs-7hs, no más de 5 días a la semana, con una bloquera ponedora de 1 bloque por vez, y hormigonera eléctrica.

Debe considerarse el tiempo de:

- Descarga, acopio y acarreo de materias primas.
- Moldeado en la bloquera.
- Traslado de bloques del día anterior al stock.
- Movimiento de carga para las ventas.
- Limpieza de elementos de trabajo.

Es decir no solo el momento del moldeado en la bloquera, sino todas las actividades complementarias.

Se recomienda que al menos se empleen 2 personas, ya que se logra disminuir significativamente los tiempos y esfuerzos de las distintas actividades que componen la producción, ya que se logran Sinergias (el resultado supera la suma de los aportes de las partes), al coordinar y complementar los trabajos, y realizar actividades en forma simultánea.

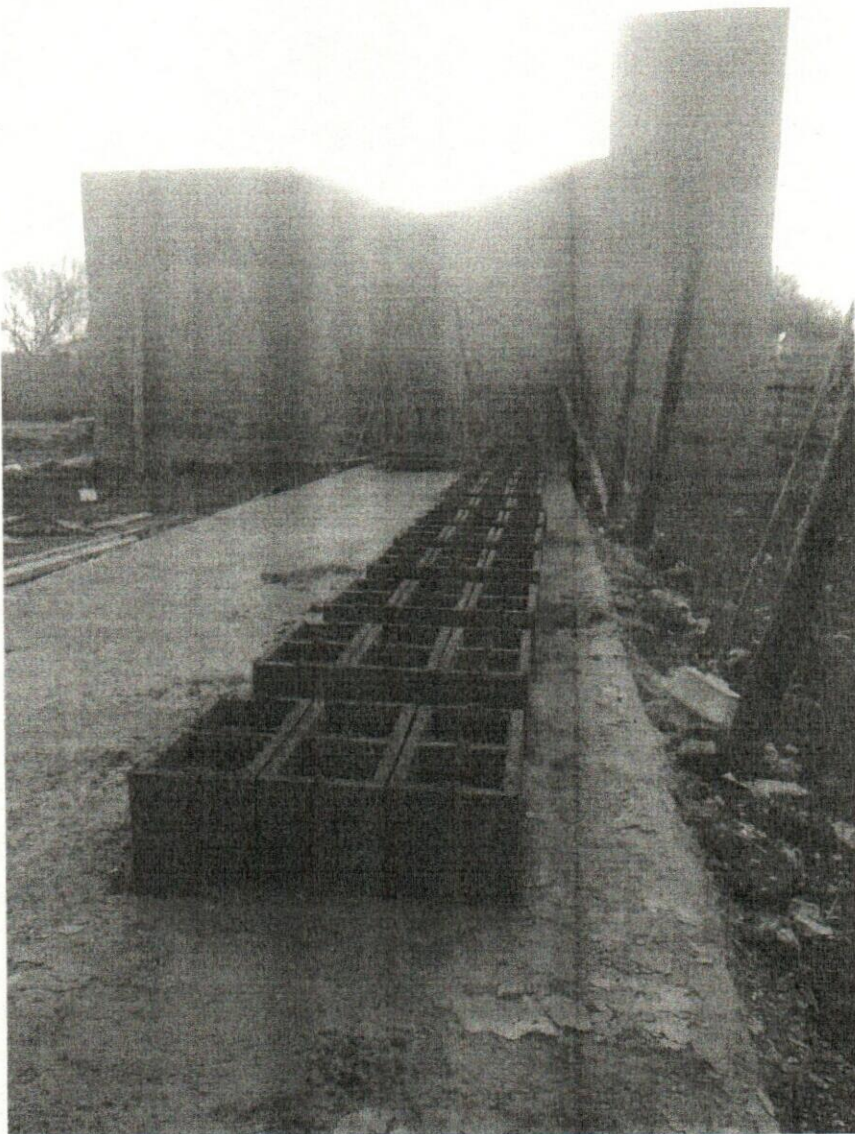
Con 2 operarios puede expandirse la producción a más del doble.

Por otra parte no es necesario conseguir mano de obra con experiencia o conocimientos previos del rubro, y es fácil de reemplazar ante cualquier inconveniente que surja.

Debe tenerse en cuenta las medidas de seguridad mínimas para el trabajador:

- Botas de trabajo con protector de punta.
- Guantes.
- Protectores visuales.
- Cables eléctricos en perfecto estado.
- Instalación eléctrica con disyuntor en buen estado.
- Jornada máxima de 8hs diarias, 5 días a la semana.

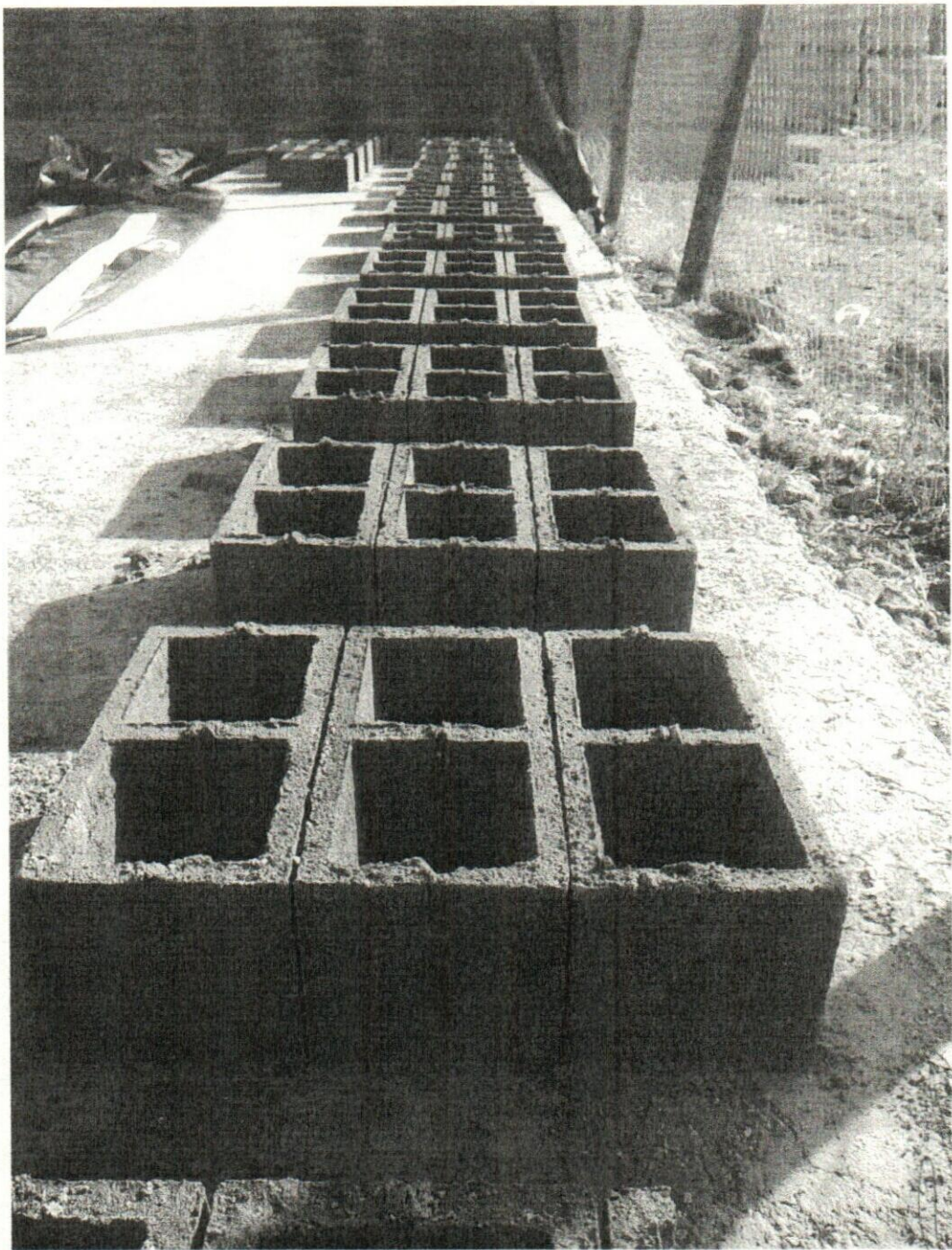
Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
 16 JUN 2016



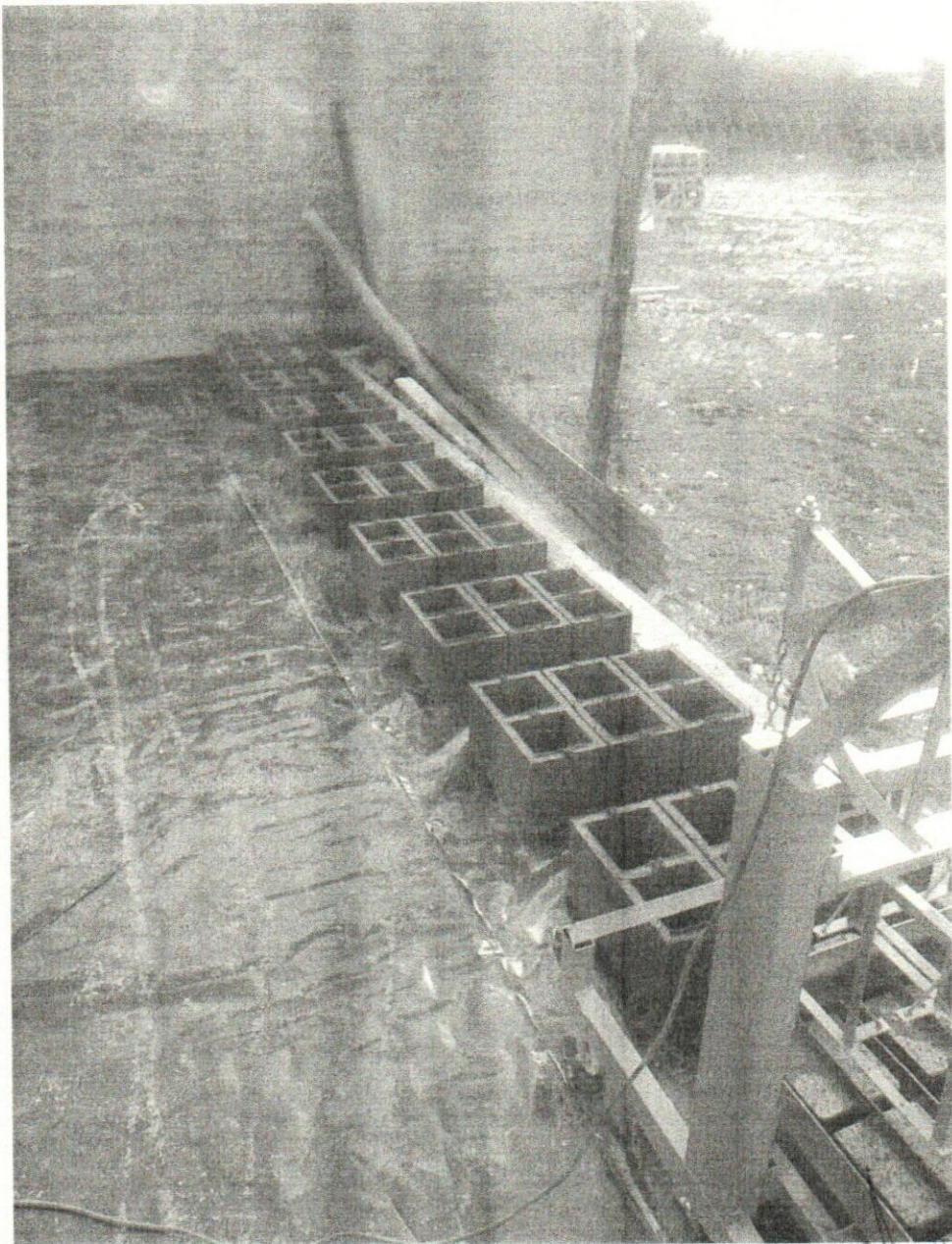
[Signature]
Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016



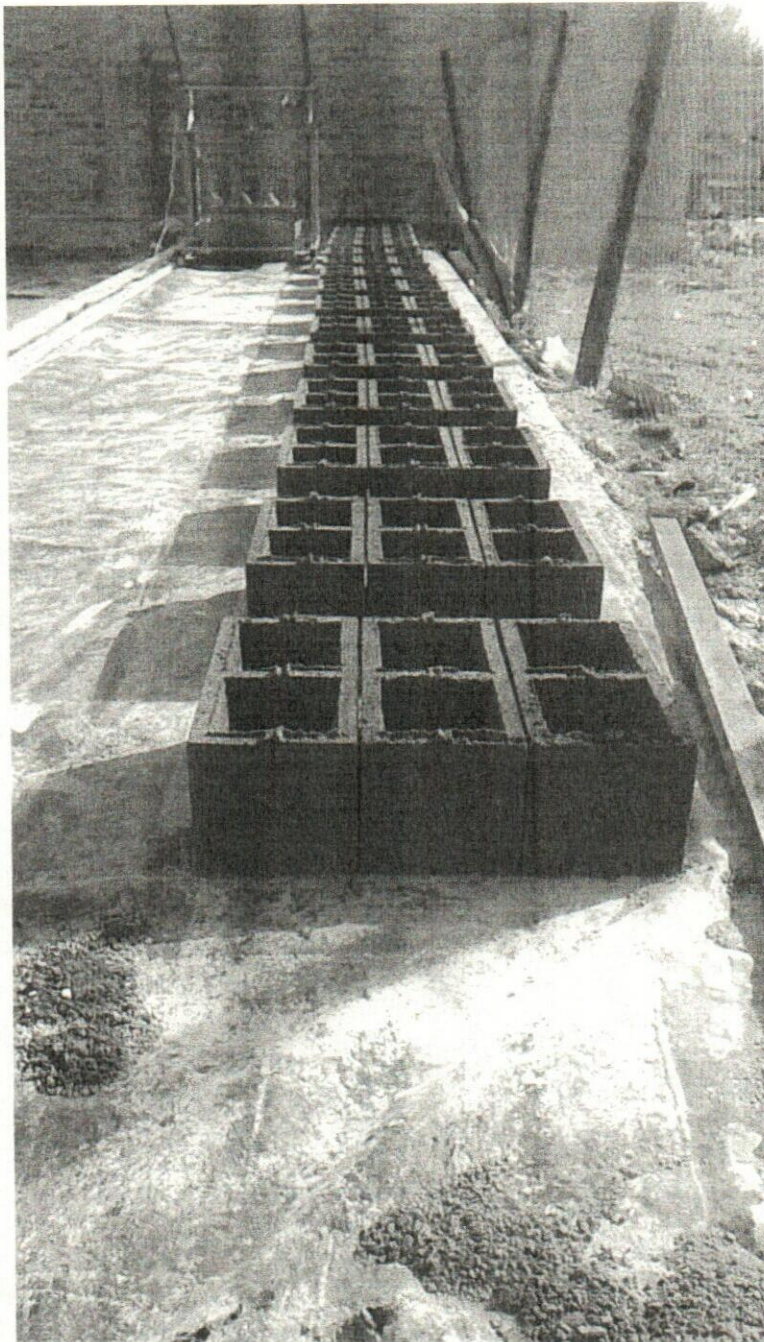
Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016



Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016



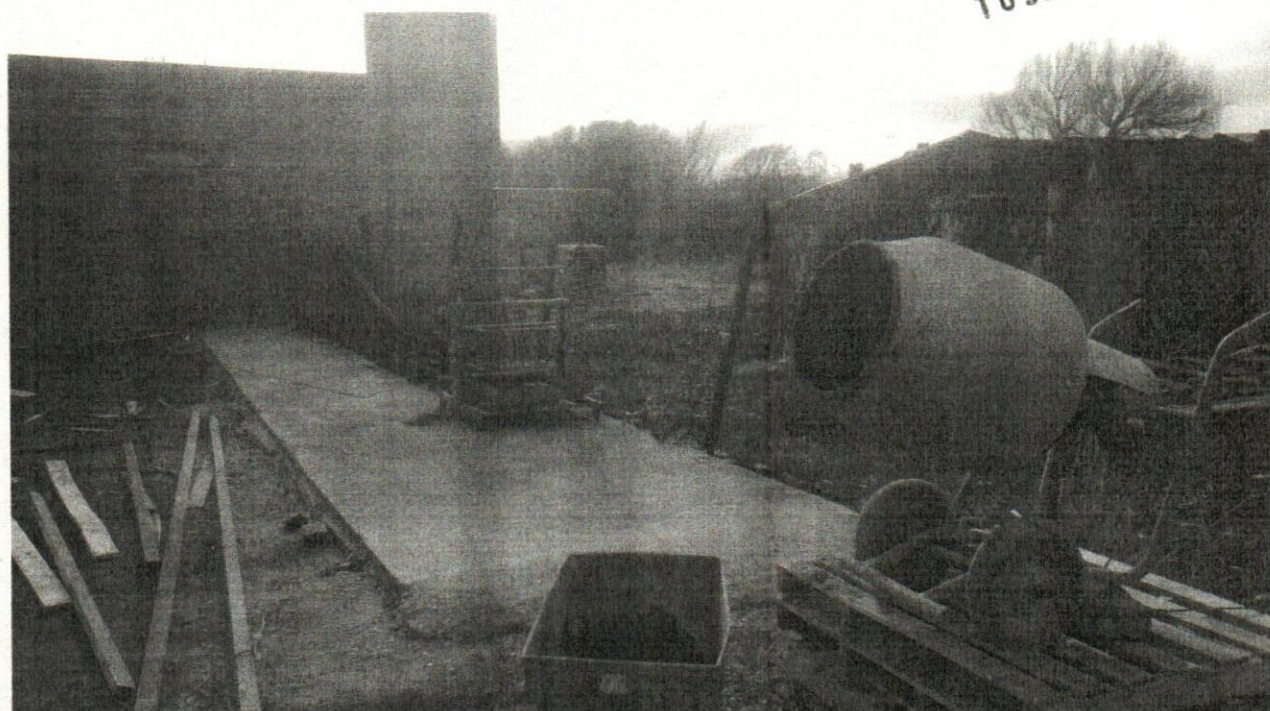
Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016



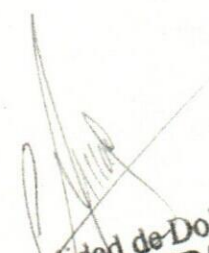
Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016

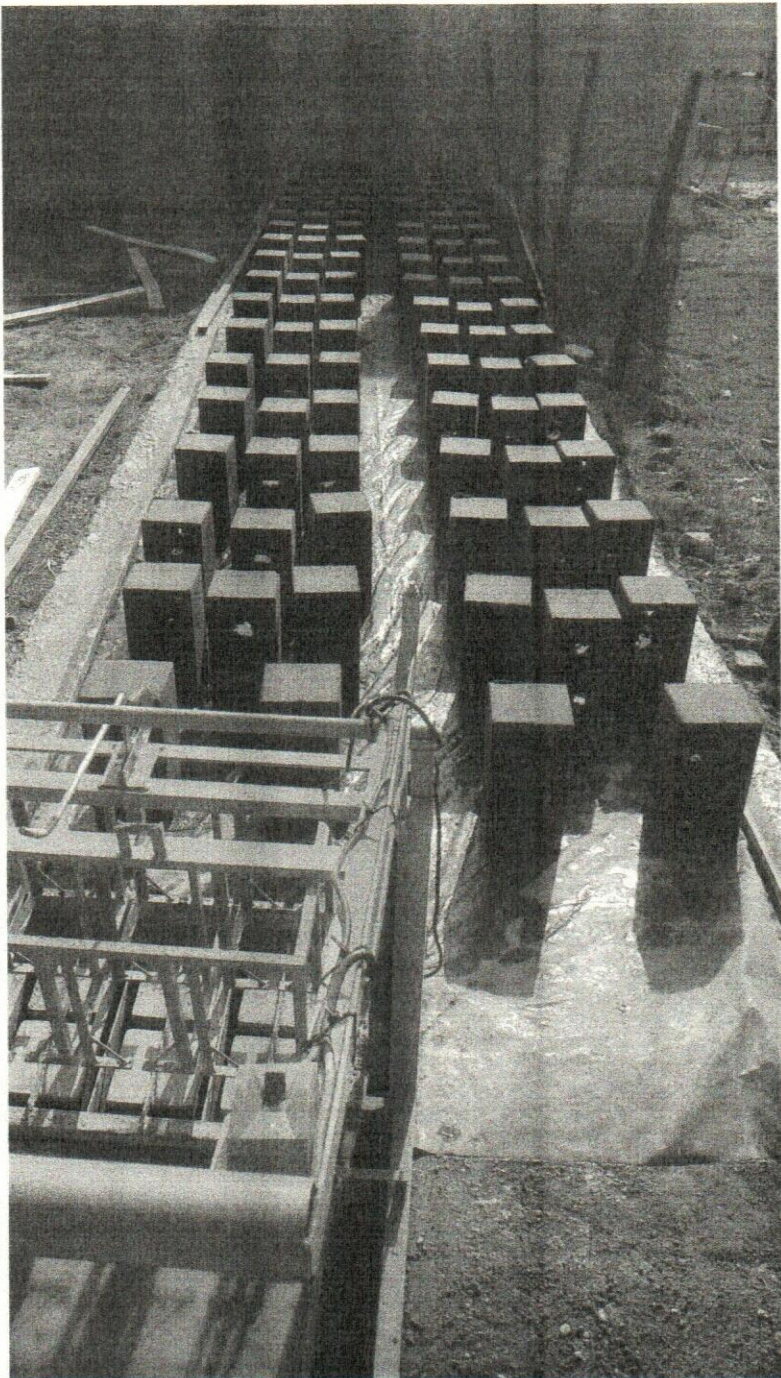


Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016

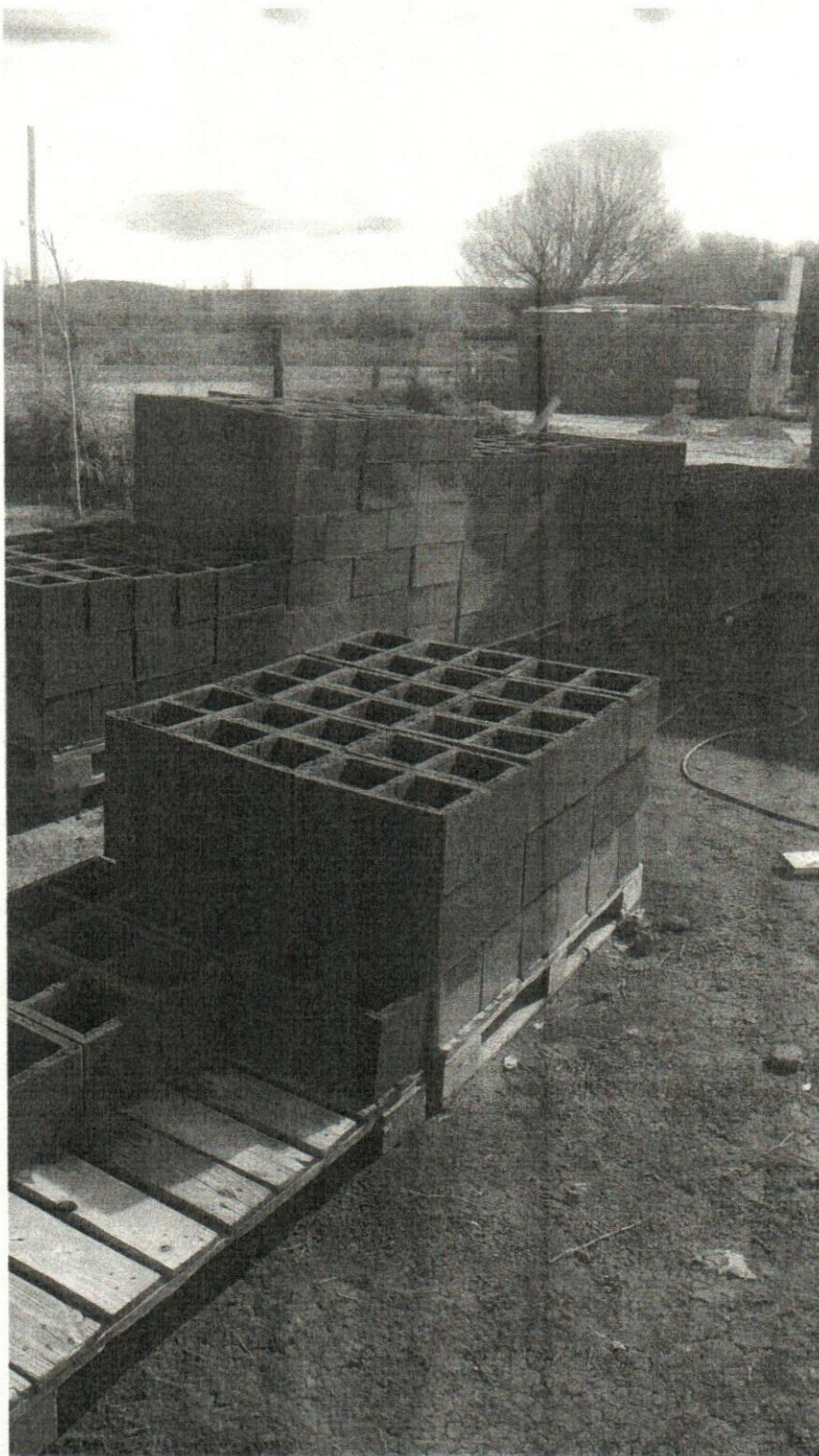





Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016



Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016

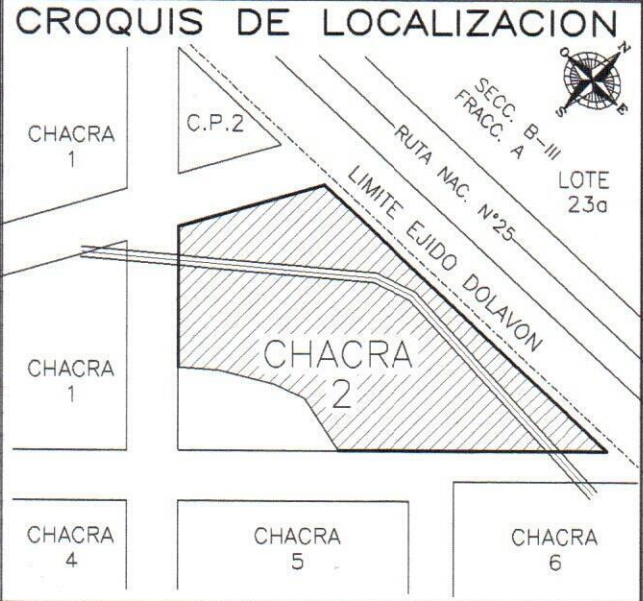


Municipalidad de Dolavon
MESA DE ENTRADAS
16 JUN 2016

PROVINCIA DEL CHUBUT	PARTIDA N°
DEPARTAMENTO: GAIMAN - 13	
LUGAR: EJIDO 11 (DOLAVON) CIRC. 3, SECTOR 1	
INMUEBLE: PARCELA 5 DE LA CHACRA 22	
OBJETO: MENSURA PARTICULAR CON FRACCIONAMIENTO	
PROPIETARIA:	
MUNICIPALIDAD DE DOLAVON	

DOMINIO:
SEGUN LEYES PROVINCIALES XVI-N°1 (ANTES 226) Y XVI N°37 (ANTES 2567)

ANTECEDENTES: DUP. 279
EXPTES. N°060-63; F.091-67; P.020-72; P.264-79; P.198-95, P.447-03, P1069-08



Dante BOWEN
INTENDENTE MUNICIPAL

PROTOCOLO DE PLANOS	TOMO	FOLIO

FECHA DE MENSURA: AGOSTO 2.016

[Handwritten signature]

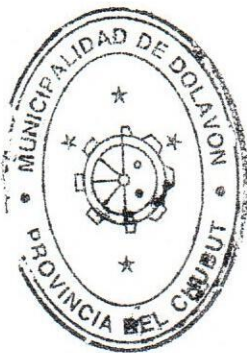


DOLAVON
CORAZÓN DEL VALLE

CERTIFICADO Nº 77/2017

-----LA MUNICIPALIDAD DE DOLAVON, CERTIFICA QUE EL SEÑOR PALAZZESI, DAVID DAMIAN, DNI 27.538.732, NO REGISTRA DEUDA ALGUNA EN ESTE MUNICIPIO, BAJO NINGUN CONCEPTO.-----

-----A PADIDO DE INTERESADO SE EXTIENDE EL PRESENTE FIRMADO EN DOLAVON CHUBUT, A LOS VEINTISEIS DIAS DEL MES DE ABRIL DEL AÑO DOS MIL DIECISIETE.-----



MATILDE HUENELAF
MUNICIPALIDAD DE DOLAVON

27/Abril/2017