

	PRESENTACIÓN DEL ANTEPROYECTO	Código: F-PI-022
		Versión: 01
		Página 1 de 35

**ANÁLISIS DE LAS CONDICIONES QUE HACEN POSIBLE LA EXPORTACIÓN
DE PANELA EN POLVO DESDE EL VALLE DEL CAUCA HACIA QUEBEC -
CANADÁ**

Mónica Alejandra Alzate Duque

Juliana Cardona Correa

Gloria Lucía Vanegas Marín

Institución Universitaria de Envigado
Facultad de Ciencias Empresariales
Administración de Negocios Internacionales
Envigado
2015

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO	PRESENTACIÓN DEL ANTEPROYECTO	Código: F-PI-22
		Versión: 01
		Página 2 de 35

Contenido

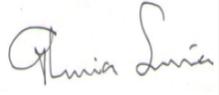
1.	FICHA GENERAL DEL TRABAJO DE GRADO	4
2.	FORMULACIÓN DEL ANTEPROYECTO	5
2.1	Planteamiento del problema.....	5
2.2	Justificación	7
2.3	Objetivo General.....	7
2.4	Objetivos Específicos	8
2.5	Marco Referencial.....	9
2.5.1	Marco Conceptual	9
2.5.2	Marco Legal	21
2.6	Diseño Metodológico.....	23
2.7	Impacto y resultados esperados	24
2.8	Compromisos y estrategias de comunicación	24
2.9	Bibliografía	25
3.	PRESUPUESTO GLOBAL DEL TRABAJO DE GRADO	29
4.	CRONOGRAMA*	32
5.	ACTA DE PROPIEDAD INTELECTUAL	32
6.	RESPUESTA DEL COMITÉ.....	35

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO	PRESENTACIÓN DEL ANTEPROYECTO	Código: F-PI-22
		Versión: 01
		Página 3 de 35

Fecha de solicitud
Abril 24 de 2015

Señores.

COMITÉ DE PRACTICA/TRABAJOS DE GRADO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO
Envigado, Antioquia.

TITULO DEL TRABAJO DE GRADO: Análisis de las condiciones que hacen posible la exportación de panela en polvo desde el Valle del Cauca hacia Quebec – Canadá.			
CODIGO DEL TRABAJO DE GRADO:			
MODALIDAD DEL TRABAJO DE GRADO:			
Trabajo investigativo	X	Práctica profesional	
Empresarismo		Diplomado a profundidad	
Otro: _____			
Nombre completo de los estudiantes	Código	Teléfonos y Correo electrónico	Firma
Mónica Alejandra Alzate Duque	201015004 033	317 853 91 69 alejandritaduque@hotmail.com	
Juliana Cardona Correa	201117055 033	313 618 20 26 julicardona293@gmail.com	
Gloria Lucía Vanegas Marín	201017002 033	310 595 68 81 glorialu_3@hotmail.com	
ASESOR (sugerido): Diana Lucia Gómez Santamaría			Cedula N° 32.241.305

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO	PRESENTACIÓN DEL ANTEPROYECTO	Código: F-PI-22
		Versión: 01
		Página 4 de 35

Teléfono: 339 10 10 Ext. 417	Correo electrónico: escueladenegociosiue@gmail.com
<p>Como profesional estoy en capacidad de asesorar el presente trabajo de grado, conozco y acepto el Reglamento de trabajos de grado/practica Institucional:</p>	
<p>Firma del asesor sugerido: </p>	

1. FICHA GENERAL DEL TRABAJO DE GRADO											
<p>Objetivo General: Analizar las condiciones que hacen posible la exportación de panela en polvo desde el Valle del Cauca hacia Quebec – Canadá, mediante la identificación de los factores que determinan las transacciones comerciales en el mercado internacional.</p>											
<p>Duración del trabajo de grado (en meses): 4 meses</p>											
<p>Presupuesto total: \$6.500.000 Seis millones quinientos mil pesos mlc.</p>											
<p>Fuentes de Financiación:</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th colspan="3" style="text-align: center;">FUENTES</th> <th rowspan="2" style="text-align: center;">TOTAL</th> </tr> <tr> <th style="text-align: center;">Estudiantes</th> <th style="text-align: center;">IUE</th> <th style="text-align: center;">Externa</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">3.500.000</td> <td style="text-align: center;">3.000.000</td> <td style="text-align: center;">0</td> <td style="text-align: center;">6.500.000</td> </tr> </tbody> </table>	FUENTES			TOTAL	Estudiantes	IUE	Externa	3.500.000	3.000.000	0	6.500.000
FUENTES			TOTAL								
Estudiantes	IUE	Externa									
3.500.000	3.000.000	0	6.500.000								
<p>Descriptor / Palabras claves:</p> <p>Panela, producto orgánico, PROCOLOMBIA, DIAN, exportación, mercado internacional, ventaja competitiva.</p>											

2. FORMULACIÓN DEL ANTEPROYECTO

2.1 Planteamiento del problema

A lo largo de la historia, Colombia ha tenido una fuerte producción de panela, llegando a ocupar el segundo puesto de exportación a nivel mundial después de la India, y a nivel nacional se ha posicionado en el mismo puesto después del café, sin embargo, estos buenos rangos no son suficientes cuando existen barreras que pueden limitar al exportador para iniciar su estrategia de internacionalización.

Canadá es el segundo país más grande del mundo en extensión con 35, 16 millones de habitantes (BANCO MUNDIAL, 2013), con una densidad de 3,5 hab/km². Es el segundo país más grande en extensión territorial después de Rusia con 9.970.610 km². Está compuesto por 10 Provincias dentro de las cuales se encuentra Quebec, y 3 Territorios. El 62% de los consumidores y la gran mayoría de los importadores se encuentran en Ontario y Quebec. Adicionalmente, el 90% de los canadienses viven a 160 km de la frontera con Estados Unidos, y el 20% de la población total son inmigrantes 1 de cada 5 (250.000 nuevos inmigrantes en el 2012). (PROCOLOMBIA, 2014).

Teniendo en cuenta lo anterior se identifica en Canadá una posible oportunidad exportadora, donde el Tratado de Libre Comercio (TLC) vigente es un gran medio que puede facilitar la penetración en dicho mercado, el cual está dividido en seis regiones comerciales. Como datos adicionales, el país principalmente es frío, caracterizado por su riqueza en recursos naturales, con una alta dependencia al comercio exterior. El perfil del consumidor es informado, exigente, consciente de los precios, sensible a los asuntos sociales; las tendencias de consumo van orientadas a productos étnicos, naturales, orgánicos y de hogar, frutas y vegetales, materiales decorativos, entre otros.

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO	PRESENTACIÓN DEL ANTEPROYECTO	Código: F-PI-22
		Versión: 01
		Página 6 de 35

Los estudios indican que es una de las grandes economías desarrolladas; genera el 2,6% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial con un alto poder de compra; cuenta con un ingreso per cápita (precios de paridad de poder adquisitivo¹) de US\$39.600, cerca de 5 veces el registrado por Colombia. (PROCOLOMBIA, 2011).

Por su parte, el Valle del Cauca es un departamento situado al suroccidente de Colombia, es el tercero más poblado y el vigésimo segundo en extensión (22.195 km²). Es uno de los principales departamentos productores de panela, “el 5% de la producción se concentra en los departamentos del Valle del Cauca y Risaralda; en extensiones mayores de 50 ha, con una estructura bastante moderna y explotaciones de gran escala con capacidad superior a 300 Kg. /hora”. (Rosero Casanova, 2011). No obstante, la Red Colombiana de Acción Frente al Libre Comercio (RECALCA) informa que

La economía del Valle del Cauca ha sido considerada una de las más dinámicas del territorio nacional, compitiendo por el tercer lugar con Santander y Bolívar. Las grandes posibilidades naturales y geográficas le dan condiciones favorables para su desarrollo y expansión económica. Sin embargo, la estructura productiva del departamento ha cambiado notablemente en el último periodo (10 años), dándole prioridad al comercio exterior por encima de cualquier otro sector productivo. En consecuencia, el departamento ha perdido participación en el PIB nacional, demostrando que el modelo de libre comercio no ha generado crecimiento económico. La causa reside en que la apertura comercial se dio hacia adentro y no hacia fuera, como se esperaba. Es decir, el Valle ha pasado de ser un importante departamento productor industrial a un departamento importador. (RECALCA, 2014).

Frente a esta situación y partiendo del perfil de ambas regiones (Quebec y el Valle del Cauca) se analiza ¿cuáles son las condiciones que hacen posible la exportación de panela a Canadá?, para concluir si es viable un proyecto exportador de panela.

¹ La paridad de poder adquisitivo es una teoría económica desarrollada para calcular el tipo de cambio necesario, entre las divisas de los países, para que se pueda comprar el mismo conjunto de bienes y servicios en cada una de las divisas. (GERENCIE.COM, 2014)

2.2 Justificación

El proyecto beneficia inicialmente al sector agro-industrial, específicamente al subsector panelero en Colombia, pretendiendo que los resultados de la investigación sean de gran utilidad para las partes interesadas en establecer relaciones comerciales y apostar por la promoción al consumo de panela a nivel internacional.

Su importancia radica en que el hecho de exportar en mejores condiciones administrativas y legislativas incrementa la competitividad del producto, en este caso, panela en polvo, y a su vez facilita la aceptación en el mercado internacional en el aspecto económico, financiero, logístico y estandarización de procesos.

Adicionalmente se pretende lograr una visión más amplia del mercado, donde la continua investigación del perfil del consumidor permita mejorar el producto en cuanto a su empaque, usos y calidad, haciendo que Colombia sea mucho más competitiva en el extranjero.

Como profesionales, se desea contribuir a la investigación de uno de los principales renglones del agro colombiano y potencializar las tendencias de consumo de los productos orgánicos tanto al interior como al exterior del país.

2.3 Objetivo General

Analizar las condiciones que hacen posible la exportación de panela en polvo desde el Valle del Cauca hacia Quebec – Canadá, mediante la identificación de los factores que determinan las transacciones comerciales en el mercado internacional.

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO	PRESENTACIÓN DEL ANTEPROYECTO	Código: F-PI-22
		Versión: 01
		Página 8 de 35

2.4 Objetivos Específicos

- Identificar los factores económicos determinantes en la producción y comercialización de la panela en polvo en el mercado nacional.
- Verificar si las políticas y reglamentaciones que en materia de exportación de panela establece el Ministerio de Comercio Industria y Turismo en Colombia, facilitan o entorpecen esta actividad.
- Identificar las características alimenticias de la población canadiense relacionadas con productos similares a la panela en polvo, estableciendo su ventaja competitiva frente a otras presentaciones.

2.5 Marco Referencial

2.5.1 Marco Conceptual

La panela ha sido un producto importante en la agricultura colombiana; el cultivo de la caña en el país se remonta a la época de la Conquista, cuando se introdujo el cultivo en el siglo XVI para abastecer el mercado interno. Desde entonces, ha tenido una evolución constante que hoy se presenta en dos sistemas de producción, el de la agroindustria azucarera y el de la industria de panela y mieles. (Llano, Duarte Serrano, & Moreno Sánchez, 2012)

Dada la variedad de oportunidades que tiene el sector panelero en Canadá y las cualidades propias del producto como su origen natural y alto valor nutritivo (contiene minerales como el calcio, magnesio, fósforo, hierro, potasio y vitaminas A y B, entre otras), los canadienses han demostrado interés y aprecio por los productos orgánicos, naturales y bajos en calorías.

- Beneficios del Tratado de Libre Comercio con Canadá

Canadá es el segundo país desarrollado con el cual Colombia logra poner en vigencia un Tratado de Libre Comercio. Este hecho constituye un buen precedente para el desarrollo de los procesos de ratificación y operación de los demás acuerdos que el país viene negociando.

Canadá es una de las grandes economías desarrolladas; genera el 2,6% del PIB mundial y es un país con un alto poder de compra; cuenta con un ingreso per cápita

(precios de paridad de poder adquisitivo) de US\$39.600, cerca de 5 veces el registrado por Colombia.

Canadá tiene suscritos acuerdos de libre comercio con Chile (1996), Israel (1996), México y EEUU (1994), Costa Rica (2002), Perú (2009) y EFTA (2009), Panamá y Jordania, mientras que negocia otros adicionales.

Canadá ocupa un lugar destacado a nivel mundial tanto en el intercambio comercial de bienes y servicios, como en los flujos de inversión.

Según un estudio realizado por la Oficina Canadiense de Facilitación del Comercio (TFO), Canadá es uno de los países del mundo con la más alta importación per cápita, pues ocupa el quinto lugar en el ranking mundial de importadores. (PROCOLOMBIA, 2011).

La ampliación del mercado agrícola para Colombia también exige que el país incremente su nivel de producción, lo que representa un gran reto, debido a que la agreste geografía, aunada a la terrible ola invernal, han hecho que los tiempos de producción se alarguen, de ahí que sea indispensable pensar en medidas para que los productos del agro logren llenar la demanda canadiense.

En Colombia y Canadá existen diferencias en cuanto a los indicadores económicos. En Colombia el PIB per cápita² en el 2013 fue de USD 7.831,22 frente a USD 51.958,38 en Canadá (datos del Banco Mundial).

² El PIB per cápita es el producto interno bruto dividido por la población a mitad de año. El PIB es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. (Banco Mundial, 2015)

Claro está que la brecha favorece ampliamente a los exportadores, pues los productos colombianos estarían entrando a un mercado con más del triple de poder adquisitivo. Pero las diferencias no sólo se miden en cantidad, también en la manera de su distribución, por ejemplo, mientras para la economía colombiana la agricultura representa el 9.3% de la producción, para la canadiense sólo representa el 2%; en lo referente a la industria, para Canadá esta representa el 20%, mientras que en Colombia suma el 38%; por otra parte, los servicios suman el 78% de la economía canadiense mientras que para Colombia sólo alcanzan el 52.7%. (REVISTA DE LOGÍSTICA, s.f.).

- Procedimiento para exportar desde Colombia

A continuación, se menciona en términos generales el procedimiento que se debe realizar para exportar desde Colombia.

1. Registro como exportador: trámite realizado ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), permite mantener la información actualizada con los datos del exportador.
2. Estudio de mercado y localización de la demanda potencial: Investigación de un nicho de mercado donde el producto tenga un atractivo a los posibles consumidores.
3. Ubicación de la sub-partida arancelaria: Para ubicar la partida arancelaria se debe consultar la clasificación establecida por la DIAN, en la plataforma MUISCA. En la sección IV se encuentran los productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados. Dentro de esta sección está el capítulo 17: “Azúcares y artículos de confitería”; en la partida 17.01 “Azúcar de

caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido”, y finalmente la sub-partida arancelaria es 17.01.13.00. (DIAN, 2015).

4. Procedimiento ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Ficha técnica: Es un documento donde se registran los datos más relevantes sobre un tema específico.

Certificado de origen: es el documento que presenta para cada exportación realizada. Para obtenerlo, primero el productor debe contar con el Criterio o Determinación de Origen. Es importante dado que al momento de exportar es una exigencia para llevar a cabo la operación.

Criterio de origen: es un documento expedido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, quien certifica el cumplimiento de los requisitos de origen exigidos y tiene una vigencia de 1 o 2 años.

5. Procedimientos de vistos buenos: Para exportar la panela a Canadá es necesario que el exportador tramite los permisos ante el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y el Ministerio de Medio Ambiente. Por su parte el productor colombiano deberá obtener una licencia para la importación ante la Oficina de Control de Exportación e Importación del Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio Internacional de Canadá.

6. Procedimientos aduaneros para despacho ante la DIAN: los siguientes son los documentos necesarios para una exportación:

- Factura Comercial
- Lista de Empaque (si se requiere)
- Registros Sanitarios o Vistos Buenos (si lo requiere el producto)
- Documento de Transporte
- Otros documentos exigidos para el producto a exportar

Conociendo los parámetros del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, se trae a colación, que una vez presentados los documentos ante la DIAN, este determina si se requiere inspección física, automática o documental, si es física se hace en las bodegas del puerto de salida, la aerolínea o en un lugar habilitado. Posteriormente, la mercancía puede ser embarcada y despachada al exterior. Hecha esta operación y certificado el embarque, la Solicitud de Autorización de Embarque se convierte en Declaración de Exportación - DEX. (MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO, 2011).

7. Medios de pago: es la forma en que el cliente pagará la exportación. Existen diferentes instrumentos de pago internacional, el más utilizado es la carta de crédito, que le brinda seguridad en la transacción y cumplimiento del pago respaldado por el banco.

8. Procedimientos cambiarios (reintegro de divisas): toda exportación genera la obligación de reintegrar las divisas a través de los intermediarios cambiarios (bancos comerciales y demás entidades financieras) por tanto, el exportador debe diligenciar el formulario de Declaración de Cambio No 2.

- Documentos requeridos para ingreso de mercancías a Canadá

1. Envíos comerciales:

- Para envíos con valor menor a \$1.600 CAD (Dólar Canadiense), se requieren tres (3) facturas comerciales.
- Para envíos con valor mayor o igual a \$1.600 CAD (Dólar Canadiense), se requieren tres (3) facturas expedidas por la Aduana de Canadá completamente diligenciadas y firmadas por la misma.

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO	PRESENTACIÓN DEL ANTEPROYECTO	Código: F-PI-22
		Versión: 01
		Página 14 de 35

- Si la factura expedida por la Aduana Canadiense no es correctamente diligenciada, se requerirá un depósito de seguridad.
2. Transporte de muestras sin valor comercial: Antes de enviar una muestra se verifica que estas no pagan aranceles e impuestos en el destino al que planea llegar. Esto puede ser un costo adicional para el cliente y afectar los tiempos de entrega. Los detalles para la documentación de importación y reglamentación se encuentran en el portal de la Agencia de Servicios Fronterizos en Canadá (CBSA). (CANADA BORDER SERVICES AGENCY, 2015).
 3. Reglamento para permisos de importación: El mercado canadiense establece restricciones al acceso de ciertos productos en sus fronteras como: textiles y prendas de vestir, productos agrícolas, productos de acero, armas y municiones; los cuales requieren permisos para su debida legalización.
 4. Normatividad Fitosanitaria³: Canadá aplica la norma NIMF-15 desde el 16 de septiembre de 2005. Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional. (PROCOLOMBIA, 2015).
 5. Documentos soporte: se requiere certificado de inspección sanitaria para exportación de alimentos y materias primas; certificado fitosanitario y cuota de panela (ver tabla 1)

³ Si bien el control sanitario es fundamental en la exportación de productos agrícolas por normatividad internacional, se aclara que por la formación académica de las autoras, el trabajo investigativo se centra en los aspectos administrativos y legislativos.

Tabla 1

Documentos soporte para exportaciones - 1701130000				
Documento - Entidad	Trámite	Requisito	Electrónico	Desde
Cert. Inspec sanitaria exportac alimentos y materias primas - Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos	EMBARQUE/DESEMB	OPCIONAL	NO	03-ene-12
Certificado fitosanitario - Instituto Colombiano Agropecuario	EMBARQUE/DESEMB	OPCIONAL	NO	03-ene-12
Cuota de panela - Federación Nacional de Productores de Panela Fedepanela	PREVIO	OBLIGATORIO	NO	03-ene-12

Fuente: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefDocumentosPopUp.faces>

- Teorías del Comercio Internacional

El artículo “Diferentes Teorías del Comercio Internacional” de la profesora Raquel González Blanco; expone:

La evolución de las principales teorías económicas del comercio internacional centradas principalmente en explicar las causas y beneficios del comercio. Las teorías se han agrupado en tres grandes categorías: por un lado, la teoría tradicional del comercio que explica las causas en función de las diferencias entre países, obteniéndose beneficios de la especialización; por otro, la «nueva» teoría que añade otras causas y beneficios, derivados de la consecución de economías de escala y el acceso a una mayor variedad de productos; y, finalmente, las «novísimas» aportaciones que señalan a las diferencias entre empresas como nueva fuente de beneficios del comercio. (González Blanco, 2011)

La autora hace una clasificación de las distintas teorías agrupándolas en estas categorías:

A) *La teoría tradicional del comercio, que incluye los modelos que explican las causas del comercio en función de las diferencias entre países: diferencias de*

tecnología y de dotaciones factoriales, que son fuente de ventajas comparativas en un marco de competencia perfecta.

B) La «nueva» teoría del comercio internacional, que en un marco de competencia imperfecta señala causas alternativas y beneficios del comercio que no guardan relación con las diferencias entre países. Así los países comercian para conseguir economías de escala en la producción, o para tener acceso a una variedad más amplia de mercancías así como por el estímulo que supone el aumento de la competencia.

C) Los «novísimos» desarrollos recientes que incorporan las diferencias entre empresas. (González Blanco, 2011).

Debido a la rápida expansión del comercio a nivel internacional se hace necesario que las empresas se expandan y tengan economías de escala que hagan de estas poseer sobre otras ventajas competitivas en términos de costos, es por ello que la actividad exportadora cobra una importancia para la búsqueda de nuevos mercados internacionales.

La aplicación de las teorías como la *tradicional del comercio*, para Colombia no deja de ser menos importante y es vital que tenga una oferta exportadora, en este caso con la panela –atractiva y de calidad ante el mundo– el Ministerio de Agricultura pretende hacer que este producto sea tan reconocido como el café colombiano.

Por otro lado, la *nueva teoría del comercio internacional*, en donde Colombia está buscando tener un mayor rango de participación con nuevas exportaciones no tradicionales, allí se encontrarán mayores barreras arancelarias y métodos proteccionistas. Cabe resaltar que se debe contar con un capital inversionista alto para sobrellevar dichas situaciones, y finalmente los *novísimos desarrollos*, en donde la capacidad productiva y la capacidad competitiva definen qué empresas continúan a flote en el mercado internacional y como es mencionado en el texto los tres grandes grupos de teorías no se excluyen, sino

que son complementarios, dado que las relaciones comerciales internacionales son muy complejas y no pueden ser explicadas por una sola causa.

- Plan de negocios para exportar la panela pulverizada en stick pack de 8gr a Quebec, Canadá

Se encuentra la investigación “Plan de negocios para exportar la panela pulverizada en stick pack de 8gr a Quebec, Canadá”, realizada en el 2011 por Paola Rodríguez, Ivonne Garay y Jorge Gutiérrez, estudiantes de la especialización en gerencia comercial con énfasis en comercio exterior de la Universidad de La Sabana, cuyo objetivo fue proporcionar a la CI Mundo Global 21 SAS, la información necesaria para exportar Panela Pulverizada Orgánica en stick pack al mercado de Canadá. Este trabajo ofrece al exportador colombiano de panela información útil para conocer las exigencias del mercado, las características de la competencia, los factores determinantes de la demanda del producto y las condiciones de acceso al mercado canadiense. Presenta además un análisis del potencial y recomendaciones para un exitoso posicionamiento del producto en Canadá. (Rodríguez, Garay, & Gutiérrez, 2011).

- Estudio del mercado de la panela en Colombia y el mundo

En la página web del Trapiche Gualanday, ubicado en Yolombó, Antioquia; se encuentra un “Estudio del mercado de la panela en Colombia y el mundo”, en el cual se aborda la importancia social y económica de la panela en Colombia, los costos de producción, las características del mercado panelero colombiano. En segunda instancia se explica la correlación entre la panela y el azúcar, que por considerarse bienes sustitutos el comportamiento del precio de uno incide directamente sobre el otro.

Posteriormente se relacionan algunos datos históricos sobre la producción mundial de azúcar y su regulación en la Unión Europea. El estudio finaliza mencionando los tratados de libre comercio que abren las puertas al sector panelero colombiano, y las posibilidades que tienen los productores paneleros de aprovechar las oportunidades comerciales que los tratados ofrecen para su actividad. (TRAPICHE PANELERO GUALANDAY, 2012).

- Comportamiento de las exportaciones del sector panelero en Colombia

Teniendo en cuenta el contexto del producto como tal y las apreciaciones del ministerio de agricultura, “la panela es un producto de tradición, sustento de miles de familias campesinas colombianas. El número de hectáreas sembradas en Colombia es de 241.794, para una producción de 1.330.809 toneladas”. Por otra parte, “en Colombia, entre 2012 y 2013, aumentaron las exportaciones de panela un 28%, y este producto se ha posicionado en el segundo renglón del agro colombiano en términos de generación de empleo rural con 285.122 plazas directas y 570.244 indirectas”. (MINISTERIO DE AGRICULTURA, 2014).

- Desdoblamiento arancelario puede abrir muchas puertas al panelero colombiano

Desde otro contexto se considera que, el “Desdoblamiento arancelario puede abrir muchas puertas al panelero colombiano”. El documento explica que anteriormente la panela no tenía una sub-partida arancelaria propia y se clasificaba dentro de los azúcares de caña en bruto, sin aromatizar ni colorear, dificultando su comercio internacional y expansión. Fue a partir del 2006 durante la 33^a reunión del Subcomité de Revisión del

Sistema Armonizado en Bruselas, cuando Colombia presentó ante esa organización una solicitud de desdoblamiento arancelario, con el objetivo de que la panela se diferenciara del azúcar. Esta petición fue aprobada y en conjunto con el Ministerio de Comercio Industria y Turismo y el Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (ICONTEC), se “inició la elaboración de la norma técnica internacional del Código Alimentario, la cual señala los requisitos tanto de inocuidad como de calidad del producto, que le permita a la panela ser aceptada en los mercados internacionales como un alimento que, además de ser fuente de energía, aporta otros nutrientes como vitaminas y minerales”. (Durán Castro, 2013).

Esta importante decisión para el sector panelero generó la redacción de un documento por parte de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) para la separación de la posición arancelaria de la panela y el azúcar, denominado V Enmienda. Desde el 1° de enero de 2012 la Organización Mundial de Aduanas (OMA) acogió esta reforma, adquiriendo carácter oficial y obligatorio para todos los países miembros de la OMA y esta posición es: 17.01.13.00.00. (Durán Castro, 2013).

Para complementar esta referencia, cabe resaltar que Colombia lideró en Bruselas la presentación de la panela ante la OMA con el objetivo de conseguir una partida arancelaria diferente a la del azúcar, dado que este producto tiene unos aranceles más altos en Europa, contando con el apoyo de los principales países miembros de la organización. (MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO, 2005).

- Campaña de promoción al consumo de panela gana premio internacional

El ministerio de Agricultura y Fedepanela buscan continuar en 2015 con esta estrategia para fortalecer los más de 855.365 empleos directos e indirectos generados por esta actividad al mismo tiempo que se aumenta el consumo y se asegura la demanda.

La idea de la campaña es redefinir el producto ante los ojos del público consumidor como un superalimento para que se refleje en la decisión de compra de los hogares colombianos. El Ministerio de Agricultura menciona que

Quizá la mayor importancia de la panela en Colombia radica en su condición de alimento, considerado como tal por la Organización Mundial de la Salud, tanto por ser un endulzante de origen natural, como también por su contenido nutricional. La panela es un producto básico de la canasta familiar: el 97 % de la población colombiana de los estratos 1 al 6 la consume en sus diferentes presentaciones. (MINISTERIO DE AGRICULTURA, 2015).

La campaña de promoción al consumo de panela, ‘Endulza tu vida con mejor nutrición’, que hace parte de las acciones que adelanta el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural para apoyar al sector panelero, fue premiada en el Festival Iberoamericano de Promociones y Eventos (FIP), realizado en Buenos Aires, Argentina.

El objetivo de la campaña que inició desde el 2014 entre El ministerio de Agricultura y Fedepanela era incrementar el consumo de este alimento y a su vez apoyar la labor de 350.000 familias cuyo sustento se deriva de esta industria.

Gracias a su desarrollo creativo, a la estrategia de implementación en medios masivos de comunicación y al cumplimiento de los objetivos propuestos, la campaña recibió tres estatuillas: una de oro en la categoría de Prueba de

Producto, y dos de plata, en Marketing Promocional y Mejor Acción Promocional dirigida al agro y sus proveedores. (MINISTERIO DE AGRICULTURA, 2015).

Estas distinciones exponen la asertividad para comunicar al público los extensos y variados beneficios nutricionales de la panela, lo que la posiciona positivamente frente a otros endulzantes líderes en el mercado.

2.5.2 Marco Legal

En el portal Muisca-DIAN, se encuentra la Nota 2 de la subpartida 17.01.13.

La subpartida 17.01.13 comprende solamente el azúcar de caña, obtenida sin centrifugación, con un contenido de sacarosa en peso, en estado seco, correspondiente a una lectura polarimétrica superior o igual a 69 ° pero inferior a 93 °. El producto contiene solamente microcristales anhidricos naturales, de forma irregular, invisibles a simple vista, rodeados por residuos de melaza y demás constituyentes del azúcar de caña. (DIAN, s.f.).

En el perfil de la mercancía, se encuentra el Decreto 4927 de 26 de diciembre de 2011 del Ministerio de Comercio Industria y Turismo, por el cual se adopta el Arancel de Aduanas y otras disposiciones, donde existen actualizaciones a la Nomenclatura, sus reglas generales para su interpretación y notas legales, así como de la reestructuración de los desdoblamientos. (MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO, 1997).

Por otro lado, se encuentra la Circular Andina 766 del 25 de noviembre de 2011 sobre la actualización de la Nomenclatura Común – NANDINA. (COMUNIDAD ANDINA, 2011).

En los documentos soporte para la exportación se encuentra el Certificado de inspección sanitaria exportación alimentos y materias primas, reglamentado por el Decreto 3075 del 23 de diciembre de 1997 del Ministerio de Protección Social, el cual regula todas las actividades que puedan generar factores de riesgo por el consumo de alimentos.

(MINISTERIO DE PROTECCIÓN SOCIAL, 1997)

El certificado fitosanitario es regulado por la Resolución 1713 del 31 de mayo de 2007 del Instituto Colombiano Agropecuario, por la cual se dictan disposiciones para la importación y exportación productos vegetales, animales, sus productos y subproductos.

(INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO, 2007).

El documento Cuota de Panela referencia el Decreto 1999 del 22 de agosto de 1991 del Ministerio de Agricultura, donde se reglamenta la ley 40 de 1990, por el cual se dictan normas para la protección y desarrollo de la producción de la panela y se establece la cuota de fomento panelero. (MINISTERIO DE AGRICULTURA, 1991) (CONGRESO DE COLOMBIA, 1990). Al respecto, en la descripción de mercancías para exportaciones se encuentra la siguiente información (ver tabla 2).

Tabla 2

Descripciones de mercancías para exportaciones – 1701130000

Orden	Código	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Decimales	Obligatorio	Desde	Hasta
1	73	Nombre Comercial	TEXTO	60		SI	01-ene-2012	...
2	74	Otras características	TEXTO	4000		SI	01-ene-2012	...
3	1716	Cantidad de unidades comerciales	TEXTO	60		NO	01-ene-2012	...

Fuente: <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefDescripcionesMinimas>

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO	PRESENTACIÓN DEL ANTEPROYECTO	Código: F-PI-22
		Versión: 01
		Página 23 de 35

2.6 Diseño Metodológico

El proyecto tiene un enfoque cualitativo de tipo descriptivo, debido a que se realiza una recopilación de información sobre la capacidad exportadora de la panela en Colombia y las condiciones que permiten la exportación de panela a Canadá. Una segunda fase es la propositiva, donde se identifica la pre-factibilidad que tiene el sector panelero para exportar este producto a Canadá y finalmente determinar las características alimenticias de la población canadiense relacionadas con productos similares a la panela para establecer cuál sería la ventaja competitiva de la panela en polvo.

La investigación está compuesta por cada una de las siguientes etapas:

- **Indagación:** esta etapa consiste en la revisión bibliográfica de los diferentes textos y publicaciones anteriores a la investigación.
- **Construcción del marco referencial:** en esta etapa mediante el uso de fichas bibliográficas se realiza una depuración de los contenidos encontrados en la etapa anterior.
- **Análisis:** en esta etapa se identifica la pre-factibilidad de la exportación de panela en polvo y las características alimenticias del mercado objetivo, para finalmente establecer su ventaja competitiva y elaborar conclusiones al respecto.

Técnicas de recopilación y análisis de la información: para el desarrollo del proyecto se recopila información de las fuentes secundarias, ya que se indaga en revistas especializadas, páginas web y otros materiales documentales como trabajos de grado y vídeos relacionados con el tema.

En cuanto al tratamiento de la información esta se presenta inicialmente de forma escrita y en el desarrollo de la investigación se tiene como opción el uso de gráficas y tablas.

2.7 Impacto y resultados esperados

El impacto esperado en esta investigación es a mediano - largo plazo de acuerdo al cumplimiento de los objetivos planteados. Se espera que este trabajo le sirva de guía a exportadores paneleros colombianos o posibles inversionistas extranjeros.

A nivel social se espera generar una impresión positiva en la comunidad agro-industrial. En la parte económica, se pretende que a raíz de la investigación, los exportadores analicen las condiciones que posibilitan el envío de panela a otras latitudes, y posteriormente puedan incrementar las exportaciones de esta al mercado internacional aumentando su productividad y competitividad en el sector.

En cuanto a los resultados a nivel académico, se busca la consecución de objetivos para culminar satisfactoriamente esta investigación; la publicación de un artículo producto de la misma en una revista indexada de ciencias empresariales, y la presentación de resultados en una ponencia nacional o internacional.

2.8 Compromisos y estrategias de comunicación

Presentación del anteproyecto en las fechas requeridas por la coordinación de práctica y trabajos de grado de la Institución Universitaria de Envigado, y la presentación del informe final una vez finalizado el proyecto.

Artículo publicable que incluya el desarrollo teórico y los resultados finales del proyecto.

Se ofrecerá una exposición de los resultados del proyecto ante la comunidad académica de la Institución Universitaria de Envigado.

2.9 Bibliografía

- BANCO MUNDIAL. (2013). Recuperado el 12 de Marzo de 2015, de <http://data.worldbank.org/indicador/SP.POP.TOTL>
- Banco Mundial. (2015). *Datos Banco Mundial*. Recuperado el 10 de Marzo de 2015, de <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD>
- CANADA BORDER SERVICES AGENCY. (2015). *Canada Border Services Agency*. Recuperado el 18 de Abril de 2015, de <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/acc-resp-eng.html>
- COMUNIDAD ANDINA. (25 de Noviembre de 2011). *Actualización de la Nomenclatura Común - NANDINA*. Recuperado el 20 de Abril de 2015, de <http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/Gacetas/Gace1998.pdf>
- CONGRESO DE COLOMBIA. (4 de Diciembre de 1990). *Ley 40 de 1990*. Recuperado el 21 de Abril de 2015, de https://www.google.com.co/search?q=a+ley+40+de+1990.&oq=a+ley+40+de+1990.&aqs=chrome..69i57j0l4j69i64.857j0j7&sourceid=chrome&es_sm=0&ie=UTF-8#
- DIAN. (2015). *DIAN - MUISCA - ARANCEL*. Recuperado el 21 de Febrero de 2015, de <https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefResultadoConsNomenclaturas.faces>
- DIAN. (s.f.). *Capítulo 17 Azúcares y artículos de confitería*. Recuperado el 7 de Abril de 2015, de <http://www.aladi.org/naladisa12/17.pdf>
- Durán Castro, N. (2 de Abril de 2013). *Desdoblamiento arancelario puede abrir muchas puertas al panelero colombiano*. Recuperado el 6 de Abril de 2015, de <http://www.panellamonitor.org/media/docrepo/document/files/desdoblamiento-arancelario-puede-abrir-muchas-puertas-al-panelero-colombiano.pdf>
- GERENCIE.COM. (29 de Enero de 2014). *Paridad de Poder Adquisitivo (PPA)*. Recuperado el 12 de Febrero de 2015, de <http://www.gerencie.com/paridad-de-poder-adquisitivo-ppa.html>

- González Blanco, R. (Enero-Febrero de 2011). Diferentes Teorías del Comercio Internacional. *ICE*(858). Recuperado el 24 de Febrero de 2015, de http://www.revistasice.com/CachePDF/ICE_858_103-118__9F7A85DC90A777675E3E806341418974.pdf
- INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO. (31 de Mayo de 2007). *Resolución 1713 del 2007*. Recuperado el 21 de Abril de 2015, de <http://www.ceo.org.co/images/stories/CEO/ambiental/documentos/Normas%20ambientales/2001-2010/2007/Resolucion%201317%20de%202007%20-%20ICA%20importacion%20y%20exportacion%20productos%20agricolas.pdf>
- Llano, M., Duarte Serrano, H., & Moreno Sánchez, C. A. (12 de Junio de 2012). *Contraloría General de la República*. Recuperado el 18 de Abril de 2015, de <http://www.contraloriagen.gov.co/documents/10136/75297808/Estudio+Sector+Panadero+Liberado.pdf/2da7186a-2cb2-47e5-8467-44119500b745>
- MINISTERIO DE AGRICULTURA. (22 de Agosto de 1991). *Decreto 1999 de 1991*. Recuperado el 21 de Abril de 2015, de http://www.fedepanela.org.co/files/DECRETO_1999_DE_1991.pdf
- MINISTERIO DE AGRICULTURA. (29 de Julio de 2014). *MinAgricultura promueve el consumo de panela*. Recuperado el 4 de Abril de 2015, de <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/MinAgricultura-promueve-el-consumo-de-panela-.aspx>
- MINISTERIO DE AGRICULTURA. (2 de Marzo de 2015). *Campaña de promoción al consumo de panela gana premio internacional*. Recuperado el 22 de Abril de 2015, de <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/Campa%C3%B1a-de-promoci%C3%B3n-al-consumo-de-panela.aspx>
- MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. (23 de Diciembre de 1997). *Decreto N° 4927 de 26 Dic 2011*. Recuperado el 20 de Abril de 2015, de https://www.invima.gov.co/images/stories/aliementos/decreto_3075_1997.pdf

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. (29 de Noviembre de 2005).

Mincomercio Industria y Turismo. Recuperado el 17 de Marzo de 2015, de
<http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=14134>

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. (18 de Julio de 2011). *¿Qué*

hacer para exportar? Recuperado el 19 de Marzo de 2015, de

<http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=16267&dPrint=1>

MINISTERIO DE PROTECCIÓN SOCIAL. (1997). *Decreto 3075 de 1997*. Recuperado

el 22 de Abril de 2015, de

https://www.invima.gov.co/images/stories/aliamentos/decreto_3075_1997.pdf

PROCOLOMBIA. (5 de Agosto de 2011). *ABC del TLC con Canadá*. Recuperado el 17

de Febrero de 2015, de <http://www.procolombia.co/noticias/abc-del-tlc-con-canada>

PROCOLOMBIA. (Agosto de 2014). *Oportunidades de Negocio a la Unión*

Europea, Canadá, Rusia y el Caribe. Recuperado el 19 de Febrero de 2015, de

<http://es.slideshare.net/pasante/2014-0815-oportunidades-caribe-canad-europa-rusia>

PROCOLOMBIA. (16 de Marzo de 2015). *Perfil de Logística desde Colombia hacia*

Canadá. Recuperado el 18 de Abril de 2015, de

http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/Perfil%20Canad%C3%A1_0.pdf

RECALCA. (15 de Octubre de 2014). *La economía del Valle del Cauca: de departamento*

productor a departamento importador. Recuperado el 12 de Febrero de 2015, de

<http://www.recalca.org.co/la-economia-del-valle-del-cauca-de-departamento-productor-a-departamento-importador/>

REVISTA DE LOGÍSTICA. (s.f.). *Pros y contras del TLC con Canadá*. Recuperado el 15

de Febrero de 2015, de

http://www.revistadelogistica.com/pros_y_contras_del_tlc_con_canada.asp

Rodríguez, P., Garay, I., & Gutiérrez, J. (30 de Junio de 2011). *Panela Monitor*.

Recuperado el 14 de Noviembre de 2014, de Plan de negocios para exportar panela pulverizada orgánica en stick pack de 8 gr a Quebec, Canadá:

<http://www.panelamonitor.org/media/docrepro/document/files/plan-de-negocios-para-exportar-panela-pulverizada-organica-en-stick-pack-de-8-gr-a-quebec-canada.pdf>

Rosero Casanova, E. M. (25 de Enero de 2011). *Diagnóstico en la producción,*

transformación y comercialización de panela en cabildos indígenas NASA del norte del Cauca. Recuperado el 12 de Febrero de 2015, de

<http://www.panelamonitor.org/media/docrepro/document/files/diagnostico-en-la-produccion-transformacion-y-comercializacion-de-panela-en-cabildos-indigenas-nasa-del-norte-del-ca.pdf>

TRAPICHE PANELERO GUALANDAY. (3 de Noviembre de 2012). *Estudio del*

mercado de la panela en Colombia y el mundo. Recuperado el 5 de Abril de 2015, de

http://trapichepanelerogualanday.com/ESTUDIO_DEL_MERCADO_DE_LA_PANELA_EN_COLOMBIA_Y_EN_EL_MUNDO.pdf

Nota: anexas los documentos complementarios del proyecto que considere pertinente.

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO	PRESENTACIÓN DEL ANTEPROYECTO	Código: F-PI-22
		Versión: 01
		Página 29 de 35

3. PRESUPUESTO GLOBAL DEL TRABAJO DE GRADO				
RUBROS	FUENTES			TOTAL
	Estudiante	Institución - IUE	Externa	
Personal	300.000	3.000.000		
Material y suministro	250.000	0		
Salidas de campo	800.000	0		
Bibliografía	150.000	0		
Equipos	1.500.000	0		
Otros	500.000	0		
TOTAL	3.500.000	3.000.000		6.500.000

DESCRIPCIÓN DE LOS GASTOS DE PERSONAL						
Nombre del Investigador	Función en el proyecto	Dedicación h/semana	Costo			Total
			Estudiante	Institución - IUE	Externa	
Mónica Alejandra Alzate Duque	Investigadora	10hr	X	X		100.000
Juliana Cardona Correa	Investigadora	10hr	X	X		100.000
Gloria Lucía Vanegas Marín	Investigadora	10hr	X	X		100.000
TOTAL						300.000

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO	PRESENTACIÓN DEL ANTEPROYECTO	Código: F-PI-22
		Versión: 01
		Página 30 de 35

DESCRIPCIÓN DE MATERIAL Y SUMINISTRO				
Descripción de tipo de Material y/o suministro	Costo			Total
	Estudiante	Institución - IUE	Externa	
Fotocopias e impresiones	50.000			
Recargas móviles	50.000			
Material de oficina (resma, bolígrafos, resaltadores, tonner)	150.000			
TOTAL	250.000			250.000

DESCRIPCIÓN DE SALIDAS DE CAMPO				
Descripción de las salidas	Costo			Total
	Estudiante	Institución - IUE	Externa	
Viáticos: gasolina, peajes, hospedajes, almuerzo (visita trapiches)	600.000			
Visitas universitarias	200.000			
TOTAL	800.000			800.000

DESCRIPCIÓN DE MATERIAL BIBLIOGRÁFICO				
Descripción de compra de material bibliográfico	Costo			Total
	Estudiante	Institución - IUE	Externa	
Libro de Metodología de la investigación	12.000			
Fichas bibliográficas	10.000			
Suscripción a revistas especializadas	128.000			
TOTAL	150.000			

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO	PRESENTACIÓN DEL ANTEPROYECTO	Código: F-PI-22
		Versión: 01
		Página 31 de 35

DESCRIPCIÓN DE EQUIPOS				
Descripción de compra de equipos	Costo			Total
	Estudiante	Institución - IUE	Extern a	
PC Acer Aspire E5-471	1.430.000			
Impresora Epson modelo 2013	70.000			
TOTAL	1.500.000			1.500.000

DESCRIPCIÓN DE OTROS GASTOS FINANCIADOS				
Descripción de otros gastos	Costo			Total
	Estudiante	Institución - IUE	Extern a	
Reserva, imprevistos	200.000			
Pólizas de viaje	300.000			
TOTAL	500.000			500.000

	PRESENTACIÓN DEL ANTEPROYECTO	Código: F-PI-22
		Versión: 01
		Página 32 de 35

4. CRONOGRAMA*					
ACTIVIDADES	TIEMPO	Mes I	Mes II	Mes III	Mes IV
	Inscripción ante coordinación		X		
Búsqueda de información		X	X	X	X
Reuniones de investigadoras		X	X	X	X
Diligenciamiento del formato F-PI-22		X	X	X	X
Trabajo independiente (lecturas)			X	X	X
Análisis de la información recopilada			X	X	
Elaboración de fichas bibliográficas			X	X	
Asesoría anteproyecto			X	X	
Salidas de campo (visita a trapiches)				X	
Ajustes y correcciones finales					X
Entrega final del anteproyecto					X

* puede ser presentado en el programa Project.

5. ACTA DE PROPIEDAD INTELECTUAL
<p>FECHA: Abril 24 de 2015</p> <p>NOMBRE DEL TRABAJO DE GRADO: Impacto de la Exportación de Panela en Polvo desde el Valle del Cauca hacia Quebec – Canadá.</p> <p>1. OBJETIVO DEL TRABAJO DE GRADO. Analizar el impacto que tiene la exportación de panela en polvo desde el Valle del Cauca hacia Quebec – Canadá, mediante la identificación de los factores que determinan las transacciones comerciales en el mercado internacional.</p> <p>2. PARTICIPES. Mónica Alejandra Alzate Duque, Juliana Cardona Correa, Gloria Lucía Vanegas Marín.</p> <p>3. DURACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO. (CRONOGRAMA) 4 meses.</p>

4. VALOR TOTAL DEL TRABAJO DE GRADO. \$ 6.500.000.

5. ORGANISMOS FINANCIADORES (Patrocinadores).

Entidad	Cuantía
N/A	N/A

6. DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS ECONÓMICOS.

Con el propósito de estimular la producción intelectual de los partícipes, de reconocer el esfuerzo de los organismos financiadores y de fomentar la aplicación social de los nuevos conocimientos, se establece que los beneficios netos correspondan, en parte a la Institución Universitaria, en parte a los partícipes, en parte a los organismos financiadores, y que se reserve otra parte para la puesta a punto y comercialización de los resultados.

Los beneficios se distribuirán, en forma porcentual de acuerdo a la siguiente tabla:

	DERECHOS MORALES	DERECHOS DE EXPLOTACIÓN
PATROCINADORES		
ASESOR		
ESTUDIANTE	100 %	
IUE		
Total	100 %	100%

7. OBLIGACIONES DE LOS PARTICIPANTES.

Además de cumplir diligentemente los deberes inherentes a su trabajo en el trabajo de grado, especialmente, especialmente se comprometen a:

7.1 Guardar la reserva de la información de cualquier índole que sea suministrada o que se conozca en desarrollo de las actividades del proyecto, salvo cuando tenga autorización previa y escrita del responsable del mismo.

7.2 No gestionar ni presentar proyecto alguno que tenga relación directa o indirecta con el que colaboraron, aún después de su desvinculación del trabajo de grado, cuando con la tal divulgación se violen los derechos sobre la propiedad intelectual.

7.3 No reclamar derechos sobre la propiedad intelectual cuando se retiren voluntariamente o estatutariamente antes de la culminación del trabajo de grado.

8. CAUSALES DE RETIRO.

El retiro podrá ser voluntario o podrá ser motivado por el incumplimiento de las obligaciones de una de las partes.

9. FIRMA Y HUELLA DIGITAL DE LOS RESPONSABLES DEL TRABAJO DE GRADO Y DE LOS PARTICIPES.

ESTUDIANTES

ASESOR

REPRESENTANTE DEL PATROCINADOR.

REPRESENTANTE DE LA INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO.

 INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA DE ENVIGADO	PRESENTACIÓN DEL ANTEPROYECTO	Código: F-PI-22
		Versión: 01
		Página 35 de 35

6. RESPUESTA DEL COMITÉ

Esta información será diligenciada por el Comité

Acta del Comité N°	Fecha del Comité

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN:

ACEPTADA	RECHAZADA	EN REVISIÓN

OBSERVACIONES:

Recibido:

Firma _____

Coordinador trabajos de Prácticas/ trabajo de grado

Facultad de Ciencias Empresariales

Nombre: _____

Firma: _____

Fecha: _____