

Plan exportador de Queso Paipa desde Bogotá, Colombia hasta el puexrto Marsella-
Fos, Francia.

Amy Dayana Florez Peña – ID: 816350

Erik Fabián Quiroz Cárdenas – ID: 703989

Diego Fernando Ortiz Muñoz - ID: 840628

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Diplomado en negocios internacionales

Mayo 2025

1. Análisis del producto:

El queso Paipa es un producto originario de Colombia, específicamente del municipio de Paipa, Boyacá. Este queso semiduro y de sabor fuerte ha sido parte fundamental del patrimonio gastronómico del país, reconocido por su Denominación de Origen Protegida (DOP). Exportarlo a Francia no solo representa una oportunidad económica, sino también una manera de mantener viva la tradición artesanal y cultural del queso colombiano.

Por otro lado, es un producto con denominación de origen, elaborado a base de leche entera pasteurizada de vaca, sin aditivos ni conservantes, lo cual le permite conservar su autenticidad y sabor natural.

a. Origen del producto:

El queso Paipa nace en la región boyacense en los años 60, como una iniciativa de ganaderos locales. Su producción es artesanal, utilizando leche de vaca fresca, cuajo natural y sal. El proceso incluye:

- Ordeño fresco diario.
- Filtrado y pasteurización.
- Adición de cuajo y sal.
- Moldeado y prensado manual.
- Maduración por 15-30 días a temperatura controlada.
- Actualmente, su producción es limitada, lo que lo hace aún más exclusivo. Esto permite posicionarlo como un producto gourmet en el extranjero.

El kilo de queso nos sale a \$3.000 COP. Lo cual para nuestras presentaciones de producto nos daría un buen margen de ganancia.

b. Presentación del producto

El queso Paipa se presentará en dos formatos diseñados tanto para el mercado gourmet como para el consumidor medio:

Presentación Premium (Gourmet):

- Peso: 400g – 500g Empaque: Envuelto en papel mantequilla natural, sellado al vacío, con caja rígida reciclable decorada con motivos culturales de Boyacá.
- Etiqueta: Certificado de origen, historia del queso, código QR para rastrear el productor.
- Público objetivo: consumidores de quesos artesanales, tiendas especializadas.

Presentación Familiar (Accesible):

- Peso: 200g – 250g
- Empaque: Bolsa termoformada al vacío con diseño atractivo y ecológico.
- Etiqueta: Información nutricional clara, tips de consumo, códigos de reciclaje.
- Público objetivo: familias, jóvenes, consumidores casuales en supermercados.

Comparación con productos del país destino

El queso Paipa se puede comparar con algunos quesos franceses como el Reblochon o el Tomme de Savoie, pero este ofrece una experiencia sensorial distinta

ya que mientras que el Reblochon se caracteriza por su corteza lavada y textura interna cremosa, el Tomme de Savoie por su textura firme y notas terrosas, el queso Paipa se posiciona entre ambos, con una maduración intermedia que equilibra suavidad y firmeza respecto a su textura, además posee un sabor característico, un poco más ácido, que lo hace atractivo para paladares interesados en nuevas experiencias dentro del universo del queso y la gastronomía, una ventaja competitiva importante del queso Paipa es su elaboración sin conservantes ni químicos, lo que responde a la creciente demanda de productos más naturales y limpios en el mercado a nivel mundial, pues en la actualidad teniendo en cuenta los alimentos ultra procesados y la constante preocupación de las personas por cuidar de su salud el queso paipa por su pureza y originalidad tiene la oportunidad de generar reconocimiento en el mercado sobre otras marcas que quizá no cuentan con estas características.

En cuanto a sus atributos nutricionales, el queso Paipa contiene aproximadamente 25 gramos de grasa por cada 100 gramos de producto, con un aporte proteico de 18 a 20 gramos por porción, convirtiéndolo en una fuente importante de energía y nutrientes esenciales, especialmente para consumidores activos o con dietas altas en proteína. Su proceso de fermentación natural no solo mejora la digestibilidad, sino que también favorece el desarrollo de bacterias benéficas para el sistema digestivo, lo cual es un valor agregado frente a quesos de producción industrial.

El queso Paipa puede integrarse fácilmente en el ámbito gastronómico francés gracias a su versatilidad. Es ideal para acompañar vinos blancos secos, como un Sauvignon Blanc, o tintos ligeros como un Pinot Noir, también puede servirse en

tablas de quesos junto a nueces, frutas secas y mermeladas de frutos rojos. En cocina, puede utilizarse en gratinados, empanadas, fondues o incluso como relleno de pastas frescas, ofreciendo un perfil distinto que realza los sabores tradicionales y permite innovar en platos clásicos franceses y europeos.

2. Enlace de la aplicación para celular

<https://67ff18f854d743882341f63f--playful-fudge-8277c4.netlify.app/?classId=58da298b-a4ce-4e61-8c51-d473cefd416c&assignmentId=3a728ef7-bc5c-4700-a89e-4599888d7cae&submissionId=479f9668-552e-3f78-a6fc-41891e7b23ec>

3. Presentación del plan Exportador

Para visualizar el video de nuestra presentación del plan exportador puedes ingresar desde el Link de nuestro aplicativo, posteriormente ingresa al botón de QUIÉNES SOMO y podrás visualizar nuestro video.



QUIÉNES SOMOS

Socios Clave



- Queseros con experiencia en la elaboración de queso Paipa y conocimiento de las normativas sanitarias europeas.
- Establecer alianzas con distribuidores que tengan experiencia en la exportación y distribución de productos en Francia.
- Colaborar con entidades gubernamentales colombianas y francesas que promuevan el comercio bilateral y faciliten la exportación de productos alimenticios.
- Colaborar con empresas de logística que garanticen la cadena de frío y el transporte adecuado del producto hasta su destino final.
- Asegurar que el queso Paipa cuente con la denominación de origen protegida y con las certificaciones necesarias para su comercialización en la Unión Europea.

Actividades Clave



- Cumplir con los estándares sanitarios y de calidad europeos (HACCP, ISO 22000).
- Garantizar la trazabilidad del producto desde la materia prima hasta el consumidor final.
- Establecer una cadena de frío eficiente para garantizar la conservación del queso durante el transporte.
- Desarrollar una marca atractiva que resalte el origen y la calidad del queso Paipa.

Recursos Clave



- Queso Paipa.
- Equipo con personal experto en logística y exportación.
- Asesoría legal y comercial de consultores con experiencia en el mercado francés.
- Tecnología para garantizar la trazabilidad del producto desde el productor hasta el consumidor final.
- Diseño de empaque atractivo y adaptado al mercado francés.

Propuesta de Valor



- Los consumidores franceses, especialmente aquellos interesados en la gastronomía, valoran los productos con denominación de origen y las tradiciones culinarias. El queso Paipa, con su historia y su proceso de elaboración artesanal, satisface esta necesidad.
- El queso Paipa ofrece un sabor y una textura únicos que pueden enriquecer la oferta gastronómica francesa. Puede ser utilizado en una variedad de platos, desde aperitivos hasta postres, lo que lo convierte en un producto versátil y atractivo.
- Destacar que el proceso de producción del Queso Paipa respalda a productores locales y promueve prácticas ganaderas sostenibles.
- Resaltar la contribución a la economía de la región a través de la generación de empleo y la preservación de técnicas artesanales.
- Comunicar que cada compra apoya el comercio justo, el bienestar animal y la conservación de las tradiciones culinarias de la zona.

Relación con Clientes



- Comunicación constante: Mantener un canal de comunicación abierto (teléfono, correo, WhatsApp, redes sociales) para resolver dudas, tomar pedidos y recibir retroalimentación de manera rápida.
- Atención postventa: Realizar encuestas de satisfacción, ofrecer reemplazos o devoluciones en caso de defectos.
- Experiencias de marca: Organizar catas para mostrar la tradición y calidad del queso, lo cual fomenta la cercanía y la lealtad de los clientes.

Canales



- Incluyen distribución directa a minoristas y restaurantes gourmet, alianzas con importadores locales que conocen el mercado, y ventas en línea mediante e-commerce propio o marketplaces especializados. También se contempla la participación en ferias internacionales para posicionar la marca y el uso de canales digitales para promocionar el producto y atraer consumidores.

Segmentos de Cliente



- Restaurantes y hoteles: Establecimientos que buscan diferenciarse con productos de calidad y de origen diverso, que ofrezcan experiencias culinarias únicas y diferentes a sus clientes.
- Consumidores finales: Personas que valoran la gastronomía de origen, la diversidad de sabores y los productos artesanales.
- Mercados internacionales con tradición de quesos artesanales.
- Tiendas preferiblemente reconocidas en el territorio que sean cercanas al público donde las personas identifiquen productos de calidad y buen precio, para que el producto sea apreciado.

Estructura de Costos

Costos de adquisición del queso paipa

- Precio de compra del Queso paipa (por kilo o tonelada)
- Descuento por volumen o condiciones especiales de compra

Costos de transporte y almacenamiento

- Transporte de compra
- Almacenamiento

Costos de distribución y ventas

- Embalaje y etiquetado para revender
- Comisiones de venta o gastos de ventas:

Costos de logística y distribución internacional

- Transporte internacional
- Desaduanaje y tarifas de exportación e importación
- Almacenaje y distribución

Costos de Marketing y ventas

- Investigación de mercado
- Promoción y publicidad
- Red de distribución local

Costos financieros

- Costos de financiamiento y créditos, inversiones

GASTOS FIJOS

- Renta de bodega
- Salarios de empleados administrativos o gerenciales
- Servicios públicos
- Amortización de equipos

GASTOS VARIABLES

- Costos de compra de queso
- Transporte y flete internacional
- Comisiones de venta o intermediarios
- Embalaje y etiquetado para exportación



Fuentes de Ingresos

Los ingresos principales provendrán de la venta de queso paipa a mercados internacionales específicamente al país de Francia.

- Venta directa a distribuidores internacionales (mayoristas en el país de Francia).
- Venta a tiendas gourmet o supermercados especializados (minoristas).
- Exportación bajo marca propia o marca blanca (marca del cliente).
- Venta a restaurantes o cadenas de alimentos en Francia.
- Canales digitales.

Venta directa

- Se vende el producto por unidad o lote.
- Precio determinado por kilo, unidad o volumen.
- Pago contra entrega, anticipado, o con crédito comercial (30, 60 días, según el cliente)

Contrato a largo plazo

- acuerdos con distribuidores
- Posibilidad de descuentos por volumen o contratos con exclusividad



Diseñado Por:

AMY DAYANA FLOREZ PEÑA ID:816350
DIEGO FERNANDO ORTIZ MUÑOZ ID:840628
ERIK FABIAN QUIROZ CARDENAS ID:703989

Modelo Canvas

4. Matriz de Riesgo

Plan exportador de queso Paipa desde Bogotá, Colombia hasta el puerto Marsella - Fos, Francia.

A continuación, se presenta una matriz de riesgos para la exportación de queso Paipa a Francia. Esta matriz identifica los riesgos potenciales, las razones por las cuales pueden ocurrir y las estrategias de prevención o solución.

| Riesgo | ¿Por qué puede pasar? | ¿Cómo lo podemos prevenir o solucionar? |
|---|---|---|
| Cambios en la normativa sanitaria en Francia | Las reglas de importación de alimentos cambian seguido. Si no estamos al día, podríamos tener problemas para ingresar el queso. | Estar en contacto con ProColombia y revisar con frecuencia los sitios oficiales como la DGAL (autoridad francesa). Mejor prevenir que devolver un contenedor. |
| Problemas con la cadena de frío durante el envío | Si el queso se calienta, se daña. | Usar empresas especializadas en transporte refrigerado. Exigir sensores de temperatura y hacerle seguimiento al contenedor. |
| El euro baja y nos afecta el ingreso | Como el precio de venta está en euros, si baja mucho frente al peso, ganamos menos o incluso perdemos. | Negociar contratos en euros estables o usar seguros cambiarios. También tener un margen de seguridad en el precio de venta. |
| A los franceses no les gusta el sabor del queso Paipa | Puede que el sabor fuerte y ácido no les guste a todos, especialmente si están acostumbrados a sus propios quesos. | Hacer degustaciones, usar marketing sensorial, contar la historia del queso, su origen artesanal. Lo emocional también vende. |
| No hay suficiente producción si las ventas suben | Si se vuelve popular, no vamos a dar abasto y podríamos incumplir pedidos. | Hablar desde ya con más productores en Boyacá y buscar apoyo técnico del SENA o Agrosavia para mejorar la capacidad. |

PESTEL

Plan exportador de Queso Paipa desde Bogotá, Colombia hasta el puerto de Marsella-Fos, Francia.

P

POLÍTICO

- Acuerdo comercial entre Colombia y la Unión Europea.
- Estabilidad política de Colombia y Francia.
- Regulación alimentaria en Francia.

E

ECONÓMICO

- Fluctuación de la tasa de cambio COP-EUR.
- Costo del transporte.
- Inflación y tasas de interés en Colombia que suban el costo de producción.

S

SOCIOCULTURAL

- Preferencias del consumidor francés.
- Tendencias de alimentación saludable.
- Percepción de los productos colombianos.

T

TECNOLÓGICO

- Garantizar la cadena de frío.
- Sistema de trazabilidad y seguimiento del producto.
- Canales de distribución digital.

E

ECOLÓGICO

- Impacto ambiental del transporte.
- Practicas ganaderas responsables.
- Regulaciones ambientales de la Unión Europea.

L

LEGAL

- Denominación de origen protegida (DOP).
- Etiquetado y empaque en francés.
- Gestión de licencias, registros sanitarios y trámites aduaneros.

MATRIZ DAFO / FODA

unsitiogenial.es

FORTALEZAS

Características y habilidades internas

- DOP: autenticidad y calidad reconocida
- Producción artesanal sin aditivos
- Valor nutricional alto, diferenciación sensorial
- Identidad cultural fuerte
- Alta versatilidad gastronómica
- Dependencia de pocos productores certificados

OPORTUNIDADES

Características y habilidades externas

- Acuerdo comercial con arancel 0 %
- Tendencia a productos naturales
- Mercado quesero amplio y diverso
- Canales variados (Monoprix, Biocoop...)
- Consumidores exigentes y con poder adquisitivo

DEBILIDADES

Dificultades y limitaciones internas

- Capacidad de producción limitada
- Costos logísticos elevados
- Requiere empaque técnico
- Trámites sanitarios y regulatorios complejos

AMENAZAS

Dificultades y limitaciones externas

- Competencia con quesos locales
- Marca desconocida en Europa
- Riesgo en cadena de frío
- Cambios normativos o arancelarios
- Volatilidad del tipo de cambio

| | | |
|--|--|--|
| No hay plata para aguantar los tiempos de pago internacionales | En exportaciones, los pagos pueden tardar 60 o hasta 90 días. Eso afecta el flujo de caja, especialmente a los pequeños productores. | Usar créditos o herramientas como factoring, hablar con Bancóldex o fondos de apoyo al exportador. |
| Críticas por no ser un producto sostenible | Si el empaque no es reciclable o el proceso no es ambientalmente responsable, en Francia puede ser mal visto. | Usar empaques biodegradables, resaltar buenas prácticas en finca. Eso también es parte del valor agregado. |
| Conflictos comerciales o alertas sanitarias en Europa | A veces, una alerta por un brote o conflicto puede cerrar temporalmente la entrada del queso. | Tener un 'plan B' con otros países europeos y asegurar trazabilidad para demostrar que el queso es seguro. |

Conclusión

Para asegurar el éxito en la exportación del queso Paipa a Francia, es esencial estar preparados para enfrentar posibles riesgos. La planificación adecuada y la implementación de estrategias de mitigación pueden ayudar a minimizar el impacto de estos riesgos y asegurar que el producto cumpla con las expectativas del mercado francés.

5. Estudio de mercado Colombia:

Para exportar el queso desde Colombia es necesario implementar una estrategia sólida.

a. Características de la estrategia:

- Control de logística y relaciones comerciales.

- Apoyo en acuerdos con distribuidores locales franceses.
- Uso de canales físicos (tiendas gourmet) y digitales (e-commerce).

Ventajas:

- Mayor control sobre logística y ventas.
- Relación directa con el cliente francés.
- Potencial de ingresos elevados.
- Construcción de una imagen de marca fuerte.

Desventajas:

- Alta inversión inicial.
- Mayor carga operativa y administrativa.
- Riesgos logísticos y regulatorios.

Según los precios por gramo teniendo en cuenta el valor base que se maneja en Colombia y añadiendo los costos en los cuales se infringe por temas de envío y manejo

| Presentación | Peso | Precio estimado en Francia (COP) | Precio en euros (€) |
|--------------|---------|----------------------------------|---------------------|
| 200 g | 0.2 kg | COP 36.000 | €8,50 |
| 250 g | 0.25 kg | COP 45.000 | €10,50 |
| 400 g | 0.4 kg | COP 72.000 | €16,75 |
| 500 g | 0.5 kg | COP 90.000 | €21,00 |

del producto se obtuvo la siguiente información:

b. Costo del envío

Para el transporte local de carga refrigerada desde Bogotá a Cartagena varía. Por ejemplo, Transporcaribe S.A.S. ofrece transporte de carga refrigerada con vehículos especializados y monitoreo de temperatura en tiempo real. Por este servicio suelen cobrar entre \$1.300.000 y \$3.800.000 COP por envíos de carga refrigerada de tamaño mediano a grande.

Para el transporte principal desde Bogotá al puerto de Marsella-Fos se realiza generalmente en contenedores de 20 o 40 pies. Las tarifas para este servicio pueden variar ampliamente según la temporada y la demanda, para un contenedor de 20 pies podría oscilar entre \$3.000 y \$6.000 USD, mientras que para un contenedor de 40 pies podría estar entre \$5.000 y \$10.000 USD.

Adicional a los costos de transporte se debe considerar la póliza de seguro que se cobra del 0,2% al 0,5% del valor de la mercancía, el despacho aduanero, los costos de carga y descarga, y los gastos administrativos de documentación y tramites.

| Movimientos | Costo estimado |
|--|-----------------------------|
| Transporte terrestre Bogotá - Cartagena | \$1.300.000 - \$3.800.000 |
| Transporte marítimo Cartagena - Marsella | \$15.000.000 - 30.000.000 |
| Total aproximado | \$16.300.000 - \$33.800.000 |

6. Estudio de mercado Francia:

Para exportar el queso Paipa a Francia es necesario cumplir con la normatividad vigente, contando con las certificaciones necesarias:

HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control).

Es un sistema de gestión de la seguridad alimentaria que identifica, evalúa y controla peligros biológicos, químicos y físicos que pueden estar presentes en los alimentos desde la producción hasta el consumo.

- Análisis de peligros: Identificar los peligros potenciales que pueden afectar la seguridad de los alimentos.
- Determinación de puntos críticos de control (PCC): Identificar los puntos en el proceso de producción donde se puede controlar los peligros.
- Establecimiento de límites críticos: Definir los valores que deben tener los PCC para que el producto sea seguro.
- Establecimiento de un sistema de vigilancia de los PCC: Monitorear continuamente los PCC para asegurarse de que estén dentro de los límites críticos.
- Establecimiento de medidas correctivas: Definir acciones para tomar si un PCC no está controlado.
- Establecimiento de procedimientos de verificación: Confirmar que el sistema HACCP está funcionando correctamente.
- Establecimiento de un sistema de documentación: Registrar todo el proceso HACCP para facilitar la auditoría y la mejora continua.

ISO 22000 (Seguridad alimentaria).

es una norma internacional que especifica los requisitos de un sistema de gestión de seguridad alimentaria, diseñado para asegurar que los alimentos sean inocuos a lo largo de toda la cadena alimentaria, desde la producción hasta el consumo final.

Proporciona un marco para desarrollar, implementar, controlar y mejorar continuamente un SGIA, ayudando a las organizaciones a demostrar su capacidad para controlar los riesgos de seguridad alimentaria.

Certificado de Origen y DOP.

Un Certificado de Origen (CO) es un documento que acredita que un producto ha sido producido en un país o región específica, mientras que la Denominación de Origen Protegida (DOP) es un sello que garantiza que un producto alimenticio o agrícola tiene características únicas debido a su origen geográfico y a los métodos de producción tradicionales de esa zona.

Certificado de Origen (CO):

Es un documento que prueba el país de origen de un producto.

Es requerido en las exportaciones para determinar los derechos de aduana y otros trámites.

El certificado confirma que el producto cumple con las normas de origen establecidas en acuerdos comerciales.

Denominación de Origen Protegida (DOP):

Es un sello que identifica productos alimenticios o agrícolas de una región específica, cuyo origen geográfico influye en sus características.

La DOP garantiza que el producto se produce, transforma y elabora en la zona delimitada.

La DOP protege la reputación del producto y evita la competencia desleal.

Ejemplos de productos con DOP incluyen quesos, vinos, aceites de oliva, entre otros.

Certificado de exportación del ICA (Colombia).

es un documento oficial que autoriza la exportación de un animal, producto o mercancía de origen animal, asegurando que cumple con los requisitos sanitarios del país importador. Este certificado es válido por 90 días y se emite a través del Sistema de Información Sanitario para Importación y Exportación de Productos Agrícolas y Pecuarios - SISPA.

Registro sanitario ante la DGCCRF (autoridad francesa de consumo).

El Registro Sanitario ante la DGCCRF (Dirección General de Competencia, Consumo y Represión de Fraudes) en Francia es un proceso de verificación y aprobación que deben realizar los fabricantes de complementos alimenticios antes de comercializarlos en el mercado francés. La DGCCRF verifica la conformidad de la fórmula y el etiquetado de los productos, asegurándose de que cumplan con las normas de seguridad y calidad establecidas.

a. Mercados en donde se venderá el queso:

No se limitará únicamente a tiendas gourmet. Para alcanzar distintos tipos de consumidores, el producto será distribuido en:

- Franprix y Monoprix: supermercados urbanos que atienden a consumidores de clase media y alta. Permiten llegar a zonas residenciales y ofrecen espacio para productos internacionales.

- Biocoop: tiendas de productos orgánicos y sostenibles. El queso Paipa puede entrar como producto artesanal y con historia cultural.
- Marchés de producteurs (mercados de productores): ferias semanales donde se promueven productos regionales y de calidad.
- Tiendas independientes colombianas o latinoamericanas: especialmente en ciudades como París, Lyon y Marsella, con comunidades latinas interesadas en productos de origen.

¿Por qué?: Estas tiendas permiten diversificar canales, evitar la sobre concentración en el nicho gourmet y maximizar el alcance de mercado. Se adapta a consumidores locales, turistas y comunidad latina nostálgica.

b. Buyer persona

- Nombre: Sophie Morel
- Edad: 35 años
- Ubicación: Lyon, Francia
- Ocupación: Gerente de comunicaciones en una empresa de tecnología
- Estilo de vida: Le gusta la cocina internacional, compra productos artesanales, sigue tendencias sostenibles y le interesa el comercio justo.
- Canales de compra: Compra en línea y en tiendas físicas como Monoprix y Biocoop.
- Motivaciones de compra: Valora el origen, la historia del producto y el sabor artesanal. Le atraen productos únicos que puede compartir en cenas con amigos o familia.

c. Adaptación del producto al mercado francés

- Etiqueta bilingüe (FR-ES) con historia del producto.

- Resaltar la DOP y su proceso artesanal.
- Posicionamiento como queso de "terroir", similar al estilo francés.
- Participación en eventos como el "Salon du Fromage" o ferias agroalimentarias.

7. Política de precio

Objetivo: Establecer un precio de exportación competitivo que cubra costos logísticos, empaque, márgenes de ganancia y permita posicionarse en el mercado francés.

- Costo base del producto: \$3.000 COP/kg
- Costo de empaque y embalaje: \$500 COP/kg
- Costo logístico estimado (transporte + aduanas): \$1.500 COP/kg
(Aproximado teniendo en cuenta que se envía un contenedor de 40 pies con 22 toneladas de queso)
- Margen de ganancia deseado: 40% sobre costos totales

Costo total por kg = \$3.000 (producción) + \$500 (empaque) + \$1.500 (logística) = \$5.000 COP/kg

Margen del 40% = $5.000 \times 1.4 = \$7.000$ COP/kg (precio mínimo de exportación)

Precio de exportación sugerido: \$7.000 COP/kg, En euros (\$1 EUR = \$4.800 COP)

8. Política de venta

Objetivo: Posicionar el Queso Paipa como un producto gourmet o artesanal en nichos de mercado Frances, aprovechando el creciente interés por productos latinoamericanos y naturales.

- Segmentación de mercado:

Enfocar la venta a importadores especializados en quesos, tiendas gourmet, mercados orgánicos y restaurantes en Francia.

Potenciar la imagen de “queso artesanal colombiano” con denominación de origen.

- Canales de distribución:

B2B (Bussines to Bussines): importadores franceses, distribuidores locales, cadenas de productos latinoamericanos.

B2C (Bussines to Costumer) eventual: tiendas en línea, ferias gastronómicas, asociaciones de consumidores de productos internacionales.

- Estrategia de entrada:

Oferta de precios promocionales por volúmenes mayores al primer contenedor, descuento por compras de más de 1 tonelada.

Ofrecer degustaciones o muestras en ferias internacionales como el Salon du Fromage en París.

- Condiciones comerciales:

Pedido mínimo: 500 kg por envío

Forma de pago: 30% anticipado, 70% contra documentos

- INCOTERM: CIF hasta el puerto de Marsella-Fos, puesto que esta nos permite realizar un seguimiento más detallado al producto y así podemos asegurar que llegue con la calidad y el estado de refrigeración adecuado.

9. Conclusión:

La exportación directa del queso Paipa a Francia representa una oportunidad estratégica para posicionar un producto colombiano tradicional en un mercado que valora la autenticidad, el sabor y la procedencia. Con una adecuada planeación logística, cumplimiento de normas sanitarias europeas y un enfoque en el marketing cultural, el queso Paipa puede conquistar mesas francesas mientras preserva su tradición artesanal y apoya a las comunidades rurales de Boyacá.

Referencias

Acuña Rodríguez, O. Y. et al. (2022). Aprendamos del queso en Paipa. Ediciones Universidad de Boyacá. [https://www.uniboyaca.edu.co/sites/default/files/2022-](https://www.uniboyaca.edu.co/sites/default/files/2022-10/Libro%20Aprendamos%20del%20queso%20en%20Paipa.pdf)

[10/Libro%20Aprendamos%20del%20queso%20en%20Paipa.pdf](https://www.uniboyaca.edu.co/sites/default/files/2022-10/Libro%20Aprendamos%20del%20queso%20en%20Paipa.pdf)

Carvajal, P. M. (2021). La reinención del queso paipa en el marco de la denominación de origen: transformaciones materiales, construcciones de autenticidad y relaciones de poder. 1 Maguaré, 35(2), 19-47. <https://doi.org/10.15446/mag.v35n2.98458>

Enviotodo. (2020). Transporte de Mercancía | Compara el transporte en Colombia. [Transporte de Mercancía | Compara el transporte en Colombia](#)

Instituto Colombiano Agropecuario (ICA). (2021, 27 de abril). Queso Paipa, delicia boyacense con más de 100 años de tradición. <https://www.ica.gov.co/noticias/queso-paipa-delicia-boyacense-con-mas-de-100-anos>

Gobernación de Boyacá. (2022, 7 de junio). El Queso Paipa, el único de su tipo con denominación de origen en Colombia. <https://www.boyaca.gov.co/el-queso-paipa-el-unico-de-su-tipo-con-denominacion-de-origen-en-colombia/>

Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia & Universidad de Boyacá.

(2022). El Queso de Paipa. Relatos, Saberes y Tradiciones. Editorial UPTC.

<https://editorial.uptc.edu.co/gpd-el-queso-de-paipa-relatos-saberes-y-tradiciones-9789585120310-639a4d4320dc8.html>

Ochoa, J. S. (2024, 9 de septiembre). Segundo Festival Gastronómico y Cultural del Queso Paipa. Alcaldía de Paipa. <https://www.paipa-boyaca.gov.co/NuestraAlcaldia/SaladePrensa/Paginas/Segundo-Festival-Gastron%C3%B3mico-y-Cultural-del-Queso-Paipa.aspx>

Noguera, N. (2013, 15 de mayo). El origen del queso Paipa, un producto que se abre paso en el mercado. El Tiempo. <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-12802666>

Transporcaribe. (16 de junio de 2020). Transporte de Carga Refrigerada. [Transporte de Carga Refrigerada – Transporcaribe](#)

Argalys. (s.f.). *¿Cómo se controlan los complementos alimentarios en Francia?*. Argalys. <https://www.argalys.com/es/blogs/consejos/como-se-controlan-los-complementos-alimentarios-en-francia>

https://procolombia.co/sites/default/files/2024-05/cartilla_de_empaque_y_embalaje_2017.pdf