



Programa de capacitación para llevar tu empresa mexicana al mercado francés: del panorama de oportunidades a la logística de exportación, con foco final en el sector agroalimentario rumbo al SIAL 2026.

9 de septiembre 2026 Introducción al mercado y sus oportunidades

CONFERENCIA 1

Panorama del mercado francés y oportunidades de exportación

01. Contexto del mercado francés en 2026
02. Sectores y tendencias de consumo
03. Estrategia de entrada al mercado



CONFERENCIA 2

Interculturalidad y negociación efectiva

01. Adaptación cultural : especificidades de hacer negocios en Francia
02. Negociación efectiva con franceses
03. Consejos para realizar un pitch comercial exitoso
04. Errores comunes de empresas mexicanas en Francia



10 de septiembre 2026 Estructurar tu proyecto de exportación

CONFERENCIA 3

Aspectos legales e introducción al marco jurídico francés

01. Modos legales de implantación en Francia
02. Marco jurídico y fiscal de la creación de empresa en Francia
03. Aprovechamiento y novedades de los tratados comerciales entre Francia y México (TLCUEM)



CONFERENCIA 4

Plan financiero e incentivos a la exportación

01. Plan y capacidad financiera
02. Obligaciones contables y fiscales en Francia
03. Búsqueda de financiamiento y socios
04. Incentivos y ayuda financiera pública en Francia y México



CONFERENCIA 5

Aspectos logísticos y aduanales

01. Requerimientos para realizar operaciones aduaneras
02. Rutas logística México - Francia
03. Comercio digital



11 de septiembre 2026 Focus sector agroalimentario y SIAL 2026

CONFERENCIA 1

Mercado agroalimentario en la UE & Retail, exportadores y distribuidores

01. Panorama del mercado agroalimentario en la UE y de sus tendencias
02. Estrategias de retail y red de distribuidores
03. Focus sobre los requisitos sanitarios en la UE (Global Gap)



CONFERENCIA 2

Consejos para preparar su llegada en el SIAL 2026

01. Preparación previa a la feria (agenda, envía de muestra...)
02. Claves de éxito durante el evento (gestión del stand, comunicación efectiva...)
03. Estrategia de seguimiento post-SIAL (conversión de contactos en oportunidades reales de exportación)

