beeside

beeside / METODOLOGÍA Y FUENTES

Barreras de internacionalización y escenarios de preparación para contratar especialistas.

Propósito y alcance

Este documento explica el origen, significado y límites de los indicadores propuestos para la página de **beeside**. Distingue los datos publicados por terceros de los escenarios internos que describen una preparación de entrada al mercado mexicano. Su objetivo es que cada cifra pueda interpretarse correctamente antes de tomar una decisión.

Dos tipos de evidencia

EVIDENCIA PUBLICADA

Encuesta de la Comisión Europea a pymes con experiencia exportadora (2015). Los porcentajes identifican dificultades declaradas, no tasas de fracaso.

ESCENARIO ILUSTRATIVO

Comparación interna de 10 empresas medianas hipotéticas que preparan contratación de especialistas en México. No representa resultados de clientes.

Cinco barreras: cifras y lectura correcta

BARRERA	INDICADOR	QUÉ MIDE LA FUENTE
Complejidad regulatoria	52%	Trámites administrativos de exportación considerados complejos.
Acceso a proveedores confiables	45%	Dificultad para identificar socios comerciales en otros países; no mide por sí sola la calidad de proveedores.
Costo de preparación	42%*	Inversión financiera considerada demasiado alta para exportar. No mide exclusivamente el costo de preparación.
Información de mercado	35%	Desconocimiento de dónde obtener información del mercado potencial.
Capacidad de ejecución local	28%*	Falta de personal especializado en exportaciones. No mide exclusivamente personal o ejecución en el país de destino.

* Las barreras estratégicas de **beeside** y las categorías de la encuesta son relacionadas, pero no equivalentes. Los cinco porcentajes son de empresas con experiencia exportadora en la UE (2015, N=4,671); suman problema mayor o menor.

Fuente primaria: Comisión Europea, Flash Eurobarometer 421, resumen, apartado 2.4.1, página impresa 13. Investigación de campo: junio 2015; publicación: octubre 2015.

Cómo aborda **beeside** las cinco barreras

Nuestro papel es facilitar decisiones, coordinar personas y estructurar requerimientos; no sustituimos a los prestadores responsables de ejecutar servicios especializados.

BARRERA	QUÉ HACE **BEESIDE**	LÍMITE DE SU RESPONSABILIDAD
1 · Complejidad regulatoria	Discovery identifica señales iniciales; Precision organiza frentes, categorías y requerimientos; el Sherpa conecta y da seguimiento a profesionales.	Abogados, fiscalistas, agentes aduanales y otros prestadores hacen los análisis y trámites que les correspondan.
2 · Proveedores confiables	The Hive reúne consultores y proveedores; Business Check revisa criterios de existencia, experiencia, referencias y capacidad, cuando corresponde.	La evaluación reduce incertidumbre preliminar, no garantiza desempeño ni sustituye la decisión de contratación del cliente.
3 · Costo de preparación	Premium comparte tecnología y coordinación local; Operation Hub conserva continuidad; el Sherpa ayuda a organizar reuniones y propuestas.	La inversión comercial, honorarios profesionales y puesta en marcha son decisiones y costos independientes.
4 · Información de mercado	Discovery produce Your Expansion View; Precision ayuda a definir la información faltante y el alcance de análisis de Market Entry a contratar.	Your Expansion View no es un estudio de mercado profesional ni predice viabilidad por sí solo.
5 · Ejecución local	El Sherpa actúa como extensión local compartida del cliente; The Hive facilita especialistas y Operation Hub coordina tareas y documentos.	No es un empleado exclusivo ni ejecuta por sí mismo permisos, importaciones, contrataciones o servicios regulados.

Contexto regulatorio específico de México

Según el tipo de empresa, sector y modalidad de entrada, puede requerirse asesoría sobre constitución, alta fiscal y banca, Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), aduanas, permisos sectoriales, obligaciones laborales o establecimiento físico. No todos estos frentes aplican a todas las empresas. **beeside** ayuda a identificar qué especialistas conviene consultar; no ejecuta esos trámites.

Fuentes contextuales: Secretaría de Economía (RNIE) y U.S. International Trade Administration, Mexico Market Entry Strategy (febrero 2026). Estas fuentes apoyan el diagnóstico de necesidades locales; no certifican el modelo de **beeside**.

Eficiencia potencial: simulación interna

Diez escenarios hipotéticos · destino México · empresa mediana · preparación hasta comparar propuestas y decidir qué especialistas contratar

INDICADOR	AUTOGESTIÓN	CON **BEESIDE**	INTERPRETACIÓN
Tiempo de preparación	**10.0 meses**	**4.2 meses**	Promedio ilustrativo hasta poder seleccionar y contratar servicios, no hasta iniciar operaciones.
Costo de preparación	**MXN 995,593**	**MXN 174,640**	Incluye coordinación, viajes, tiempo interno y, para el escenario **beeside**, Premium; excluye honorarios de ejecución.
Viajes de evaluación	**4.2 viajes**	**1.0 viaje**	Delegación hipotética de tres personas; número de viajes asumido, no observado estadísticamente.
Frentes regulatorios	**4–7**	**4–7**	El número de frentes no disminuye: se busca identificarlos y organizar su atención.

Supuestos principales del ejercicio

VARIABLE	SUPUESTO DE TRABAJO
Universo	10 empresas hipotéticas de 50 a 250 empleados, Europa y Asia, sin red previa de proveedores en México; entre 8 y 12 categorías de servicios.
Premium	USD 450 mensuales; se consideran meses completos.
Tipo de cambio	MXN 18.7147 por USD: FIX determinado por Banco de México el 5 de noviembre de 2026.
Coordinación local propia	MXN 45,000 por mes: 20,000 de sueldo, 8,000 de cargas, 10,000 de espacio y 7,000 de administración. Presupuesto supuesto.
Viajes	Tres viajeros; cinco noches de hotel por persona a MXN 1,599; seis días de alimentos a MXN 850 por persona/día; movilidad MXN 3,000 por visita; vuelos entre USD 900 y 1,850 por persona.
Tiempo de sede	MXN 425 por hora de colaboración interna; horas asignadas por caso en el ejercicio.

> Resultado calculado con los promedios consignados: diferencia relativa de costo aproximada de 82.5%. Es una reducción modelada frente a un contrafactual construido; no debe presentarse como ahorro real ni garantizado. El modelo aún requiere anexar todas las horas y tarifas de vuelo por escenario para una reproducción integral.

Fórmulas y los diez escenarios

Valores nominales en pesos mexicanos. Las cifras que aparecen a continuación reproducen la tabla del estudio interno V2 del 6 de noviembre de 2026.

Fórmulas de trabajo

Viaje (MXN) = 3 × vuelo redondo (USD) × 18.7147 + 3 × 5 × 1,599 + 3 × 6 × 850 + 3,000.

Autogestión (MXN) = 45,000 × meses + viajes × costo por viaje + horas de equipo en sede × 425.

Con **beeside** (MXN) = 450 × 18.7147 × meses facturados + viajes × costo por viaje + horas de equipo en sede × 425.

Diferencia relativa = (autogestión − con **beeside**) / autogestión × 100.

Casos de simulación

ORIGEN / ACTIVIDAD	MESES S/C	VIAJES S/C	COSTOS S/C · MXN
Alemania · Componentes	**9 / 4**	**4 / 1**	**899,485 / 167,401**
Francia · Cosmética	**10 / 4**	**4 / 1**	**915,051 / 159,830**
Italia · Maquinaria	**9 / 4**	**4 / 1**	**898,210 / 166,551**
España · Software B2B	**8 / 3**	**3 / 1**	**674,570 / 135,080**
Países Bajos · Logística	**10 / 4**	**4 / 1**	**948,735 / 169,101**
Reino Unido · Fintech	**12 / 5**	**5 / 1**	**1,117,595 / 171,652**
Suecia · Tecnología ambiental	**9 / 4**	**4 / 1**	**899,485 / 166,126**
Singapur · Automatización	**10 / 4**	**4 / 1**	**1,047,670 / 192,666**
Japón · Autopartes	**12 / 5**	**5 / 1**	**1,331,110 / 215,885**
Corea del Sur · Electrónica	**11 / 5**	**5 / 1**	**1,224,015 / 202,106**

Promedios simples (10 escenarios): 10.0 / 4.2 meses; 4.2 / 1.0 viajes; MXN 995,593 / MXN 174,640. La aritmética de estos promedios fue comprobada contra las diez filas del documento de origen.

S/C = sin **beeside** / con **beeside**. La simulación no incluye el pago de estudios de mercado, abogados, contadores, constitución, permisos, operaciones, importaciones ni la puesta en marcha. La diferencia de costos depende del supuesto de contratar estructura local propia en la alternativa de autogestión.

Fuentes

Consulta: 9 de noviembre de 2026 · Revisión documental pública

Fuentes primarias y secundarias

[F1] Comisión Europea / TNS, Flash Eurobarometer 421, resumen, apartado 2.4.1, p. 13. Barreras reportadas por exportadoras de la UE, 2015, N=4,671.
Ver fuente

[F2] Comisión Europea, catálogo oficial del conjunto de datos Flash Eurobarometer 421.
Ver fuente

[F3] GESIS, archivo ZA6585, ficha y documentación de la encuesta, junio 2015.
Ver fuente

[F4] U.S. International Trade Administration, Mexico Market Entry Strategy, 10-feb-2026.
Ver fuente

[F5] U.S. International Trade Administration, Mexico Selling Factors and Techniques, apartado Due Diligence, 17-feb-2026.
Ver fuente

[F6] Secretaría de Economía, Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, obligaciones.
Ver fuente

[F7] Banco de México, mercado cambiario: FIX determinado el 5-nov-2026 = MXN 18.7147/USD.
Ver fuente

Versión informativa para acompañar el análisis; la documentación interna no constituye certificación de desempeño ni aval de terceros.
Equipo **beeside**