



CORPORATIVO
inMOTION

Nearlanding México

Presentamos un servicio único que brinda la capacidad de aprovechar una de las mayores oportunidades de negocios a nivel global del momento. Diseñado mediante todo el expertise de años brindando servicios integrales de alto valor agregado centrados en las necesidades de nuestros clientes locales y foráneos en la región.

¿Qué es Nearshoring?

Es la estrategia de externalización por la que una empresa transfiere parte de su producción a terceros que, a pesar de ubicarse en otros países, están localizados en destinos cercanos y con una zona horaria semejante.

En la región de Norteamérica se encuentra el mayor importador mundial: Estados Unidos



CHINA ES UNO DE LOS MAYORES PROVEEDORES DEL PAÍS VECINO

Sin embargo, la relación entre ambos países no está en su mejor momento.



MÉXICO HA GANADO TERRENO

El escenario es favorable para que más empresas en Estados Unidos adopten el nearshoring y se concentren en nuestro país.



Guerra comercial y geopolítica China-EEUU



Incremento de los costos en las Cadenas de Suministro



Replanteamiento de la Cadena de Suministro Global

Fuentes:

<https://www.thomsonreutersmexico.com/es-mx/soluciones-de-comercio-exterior/blog-comercio-exterior/nearshoring-la-solucion-actual-para-el-comercio-exterior>

<https://es.statista.com/estadisticas/600238/ranking-de-paises-importadores-en/>

<https://es.statista.com/estadisticas/635356/principales-paises-exportadores-a-nivel-mundial-en>

Contexto: Guerra comercial y geopolítica China-EEUU



Contexto: Incremento de los costos en las Cadenas de Suministro

En los últimos años, las cadenas mundiales de suministro se han enfrentado a importantes perturbaciones debidas a diversos factores clave:



La pandemia Covid-19

Provocó el cierre generalizado de fábricas, causando una escasez de insumos intermedios en las cadenas de montaje mundiales.



La guerra en Ucrania

Ha provocado un aumento de los precios de la energía y las materias primas, la destrucción de industrias regionales, una mayor preocupación por los ciberataques y una mayor complejidad operativa.



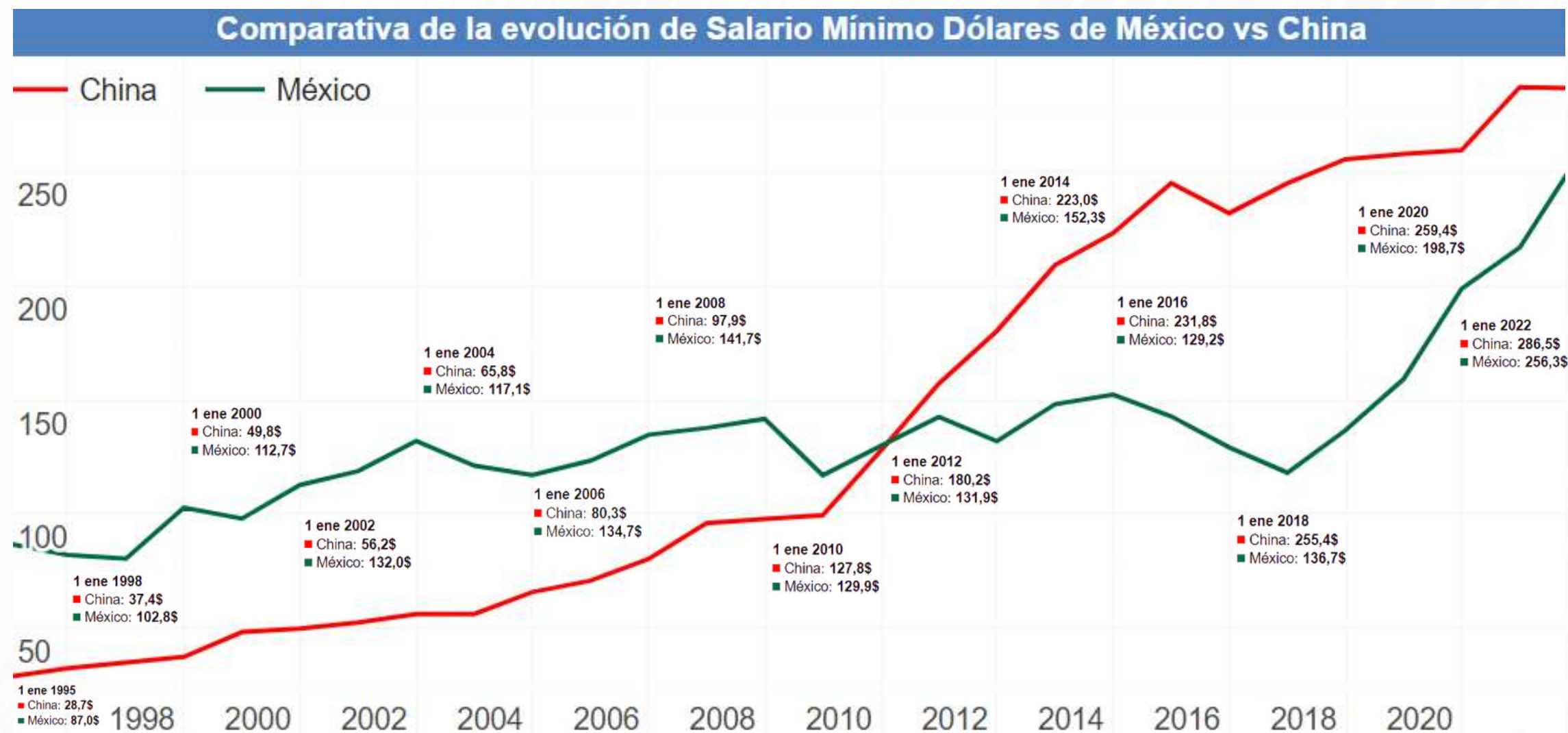
Aumento del proteccionismo

Las cadenas de suministro mundiales se enfrentan a los riesgos de las políticas gubernamentales que favorecen a las industrias nacionales y obstaculizan la libre circulación de bienes y capitales a través de las fronteras.



La inflación salarial en los países con menores costos

Se ha producido una notable tendencia a la inflación salarial en los países con costes más bajos, especialmente en China. En 2020, las empresas industriales se enfrentaron a una escalada de los costes laborales en China, superando cambios más modestos en Europa y Estados Unidos.



Fuente: Datosmacro

Contexto: Replanteamiento de la Cadena de Suministro Global

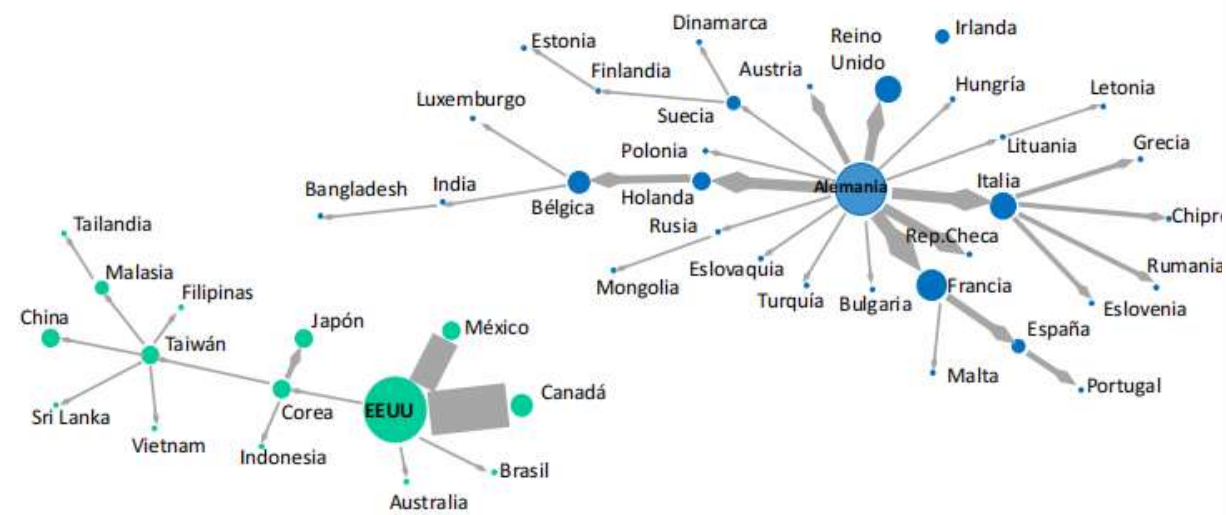
La presión inflacionaria, la incertidumbre de la oferta, las presiones geopolíticas, económicas y ESG están provocando un replanteamiento de los modelos tradicionales de la cadena de suministros global. Las cadenas de suministros lineales y de menor costo están dando paso a redes de suministro más multidimensionales que equilibran mejor **el riesgo, la sostenibilidad, la velocidad, la agilidad y el costo.**



Las empresas necesitan repensar dónde operan, los materiales que adquieren, los proveedores a los que compran y su huella física de suministro y modelo operativo.

Desafíos en la Cadena de Suministro Global

Manufacturing value added on exports, by region

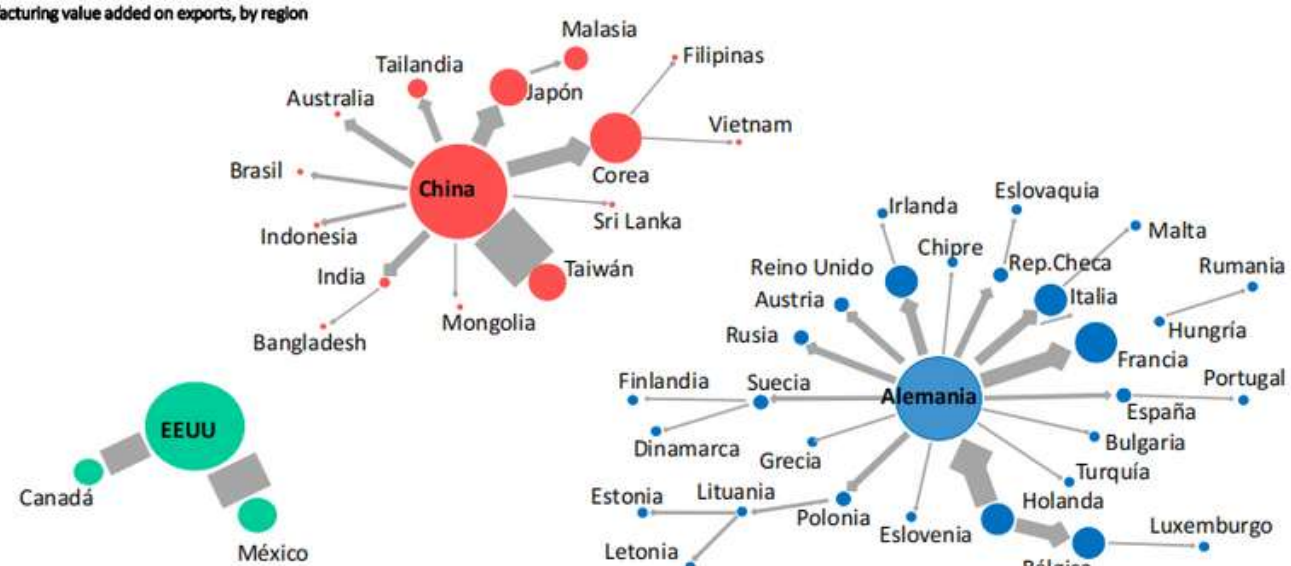


SOURCE:
1.- DEGAIR, MENG, WANG, RECENT TRENDS IN GLOBAL TRADE AND GLOBAL VALUE CHAINS, WTO.
2.- MENG AND YE (2019), ARE GLOBAL VALUE CHAINS TRULY GLOBAL? A NEW PERSPECTIVE BASED ON THE MEASURE OF TRADE IN VALUE-ADDED.

ANTES (1980-2010) Modelo global basado en Offshoring

- Las ubicaciones de fabricación se eligen en función de un equilibrio de factores fiscales, operativos, estratégicos, financieros y ambientales.
- Gestionar la creciente complejidad requiere una amplia visibilidad y monitoreo de riesgos.
- Las empresas están fomentando menos relaciones de suministro, más profundas y más colaborativas.
- Se emplean una redundancia integrada y una estrategia de inventario para reducir el riesgo de la cadena de suministro.
- En el gran reacomodamiento de la cadena de suministro, las empresas están adoptando cada vez más prácticas sostenibles.
- El objetivo es satisfacer eficazmente los diferentes segmentos de productos y mercados.
- Las empresas están implementando una combinación de modelos globales y regionales.
- El diseño de la cadena de suministro ahora enfatiza consideraciones de sostenibilidad, resiliencia, agilidad y costos.

Manufacturing value added on exports, by region



SOURCE:
1.- DEGAIR, MENG, WANG, RECENT TRENDS IN GLOBAL TRADE AND GLOBAL VALUE CHAINS, WTO.
2.- MENG AND YE (2019), ARE GLOBAL VALUE CHAINS TRULY GLOBAL? A NEW PERSPECTIVE BASED ON THE MEASURE OF TRADE IN VALUE-ADDED.

AHORA (2010-2030) Modelo regional basado en Onshoring y Nearshoring

Panorama para la economía mexicana



Ventajas del Nearshoring en México

México es un destino atractivo para la inversión de bienes raíces industriales, gracias a las siguientes **ventajas**:



Ubicación geográfica estratégica



Mano de obra calificada y con costos laborales menores



Tratados comerciales favorables



Factores que influyen en el mercado inmobiliario industrial



Crecimiento económico



Auge del comercio electrónico



Desarrollo de parques industriales



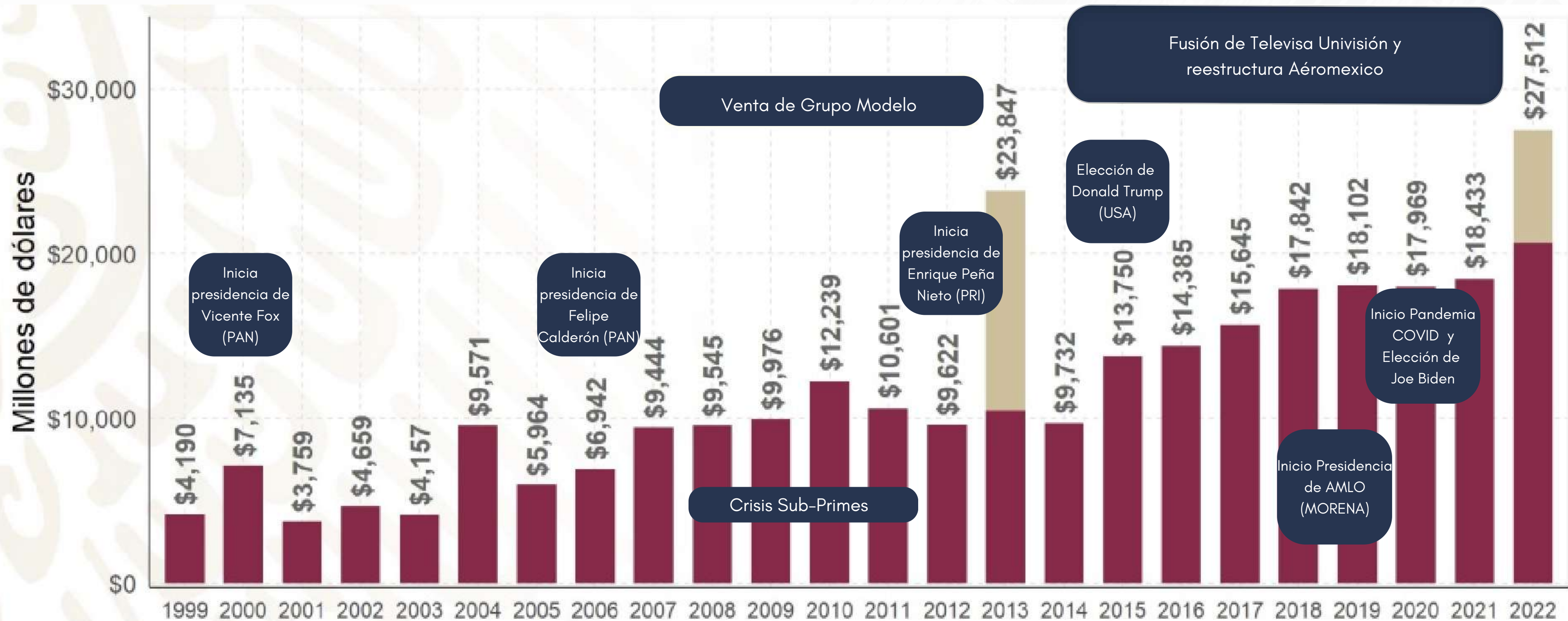
Políticas Gubernamentales



Retos de algunas regiones de México

- Escasez de oferta adecuada
- Infraestructura y logística
- Problemas de inseguridad en algunas regiones
- Costos de operación
- Sostenibilidad y regulaciones ambientales
- Tecnología y adaptación

Evolución de la IED en México



Panorama Mercado Industrial en México



Población
131.2 M

PIB
1,41 bn USD

El principal socio comercial de México es la economía estadounidense. Las exportaciones a EE.UU. representan alrededor del **75%** de las exportaciones totales, mientras que las importaciones procedentes de EE.UU. representan el 61,5% de las importaciones.



El crecimiento económico de México está estrechamente relacionado con la economía estadounidense, lo que se refleja directamente en el **sector manufacturero**

Riesgo país
7.34pp

Promedio
de inversión
2.8

PIB per
capita
11,091.3
USD

Inflación
4.32

Tasa de
desempleo
3.7%



México se está convirtiendo en uno de los centros de crecimiento para la fabricación de tecnología y electrónica en América del Norte, debido en parte a las profundas raíces de México en la industria automotriz y la carrera para incorporar nueva tecnología innovadora en los automóviles.

Tasa de interés
promedio
11.25%



México goza de una gran mano de obra, pero el trabajo informal representa el 55% de la población.
La población en edad de trabajar representa el 77% del total, con una tasa de participación en torno al 59,7%

Fuente:

Cushman & Wakefield

<https://www.banxico.org.mx/tipcamb/main.do?page=inf&idioma=sp>

<https://datos.bancomundial.org/country/MX>

Panorama Mercado Industrial en México

Los cinco mayores mercados son Ciudad de México, Monterrey, Tijuana, Ciudad Juárez y Querétaro.

Inventario Total Nacional	94,883,900 m2
Tasa de disponibilidad	1.8%
Alquiler solicitado	US\$5.79 m2/Mes


Submercados:

1. Mexicali
2. Nogales
3. Hermosillo
4. Chihuahua
5. Nuevo Laredo
6. Reynosa
7. Matamoros
8. Saltillo
9. Aguascalientes
10. S. Luis Potosí
11. Guadalajara
12. Edo. Guanajuato
13. Puebla



Quiénes somos



**Corporativo inMotion,** somos un grupo de empresas, dedicadas a la entrega de soluciones para la gestión, desarrollo y aceleración de negocios.

Contamos con 10 años de experiencia y un equipo de profesionales multidisciplinarios que nos ha permitido ayudar a grupos nacionales e internacionales de diversos sectores.

Con la colaboración de las diferentes empresas del Corporativo y sus equipos especializados y nuestros aliados estratégicos, ofrecemos la integración de diferentes servicios y soluciones diseñadas a la medida de cada uno de nuestros clientes.

Nuestro objetivo **es generar relaciones de largo plazo con nuestros clientes para el desarrollo a lo largo de sus ciclos de negocios dentro del territorio mexicano.**

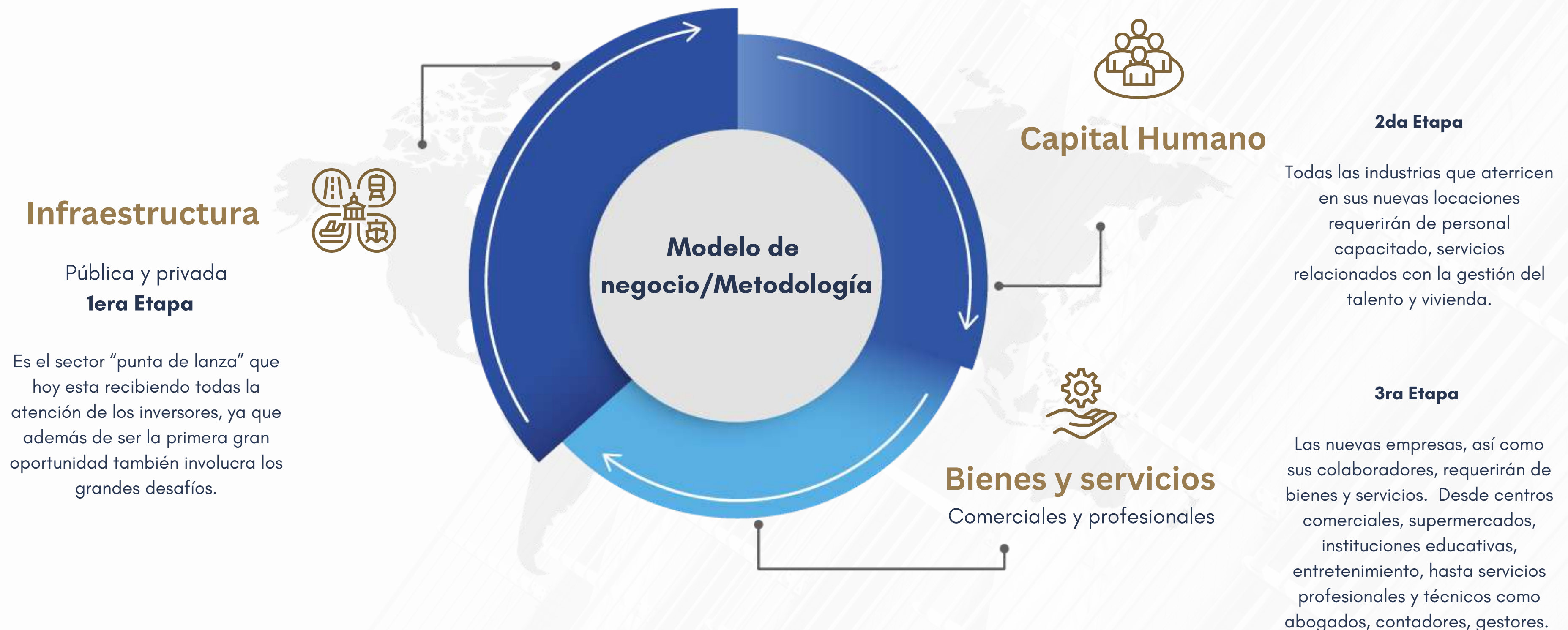
Nuestra solución: Nearlanding

En **Corporativo inMotion** creemos que el **NEARSHORING** será el motor de crecimiento de la economía mexicana por los próximos 10 a 15 años, atravesando transversalmente a todos los sectores de la economía regional, por lo que nos abocamos a desarrollar un modelo de negocios que considere todas estas particularidades.

De ahí nace nuestra propuesta de **NEARLANDING**, donde transferimos todo nuestro expertise de brindar servicios a clientes extranjeros para incrementar su tasa de éxito en la inmersión a la región a las necesidades del segmento de mercado Nearshoring, cuyas características y alcance ya explicamos anteriormente.



Nuestro Modelo de Negocio/Metodología





Proceso de selección y desarrollo de Proyectos de infraestructura (Etapa 1)

En esta etapa preliminar realizamos un análisis del mercado para conocer las características de la región, principales locaciones, vialidades y accesos, características de la tierra, así como también los principales players del mercado (propietarios, brokers, desarrolladores, constructores).

Análisis de Mercado

6 Meses
Fondos propios

Con la base de datos resultante del estudio de mercado, realizamos una preselección de ubicación con potencialidad de desarrollo. Nuestro target son ubicaciones con propiedad regularizada pero que necesiten de preparación previa para estar lista para comenzar el desarrollo.

Pre selección de terrenos

5 Meses
Fondos propios

Una vez preseleccionada una oportunidad, se negocia la adquisición o aportación con el propietario, para luego realizar los estudios de factibilidad técnica y económica que permitirán el desarrollo de un anteproyecto que sirva tanto para el desarrollo como para la comercialización del proyecto final.

Desarrollo de Anteproyectos

3 Meses
Fondos propios

Una vez aprobado el anteproyecto, se conforma el fideicomiso de inversión, la solicitud de los permisos correspondientes y comienzan los trabajos preliminares en sitio. Con los primeros avances de obra también comienza el proceso de comercialización. En esta etapa es donde se utilizan los financiamientos de 3ros para apalancar y darle impulso inicial al proyecto

Etapa inicial del Proyecto

9 Meses
Aportación 3ros

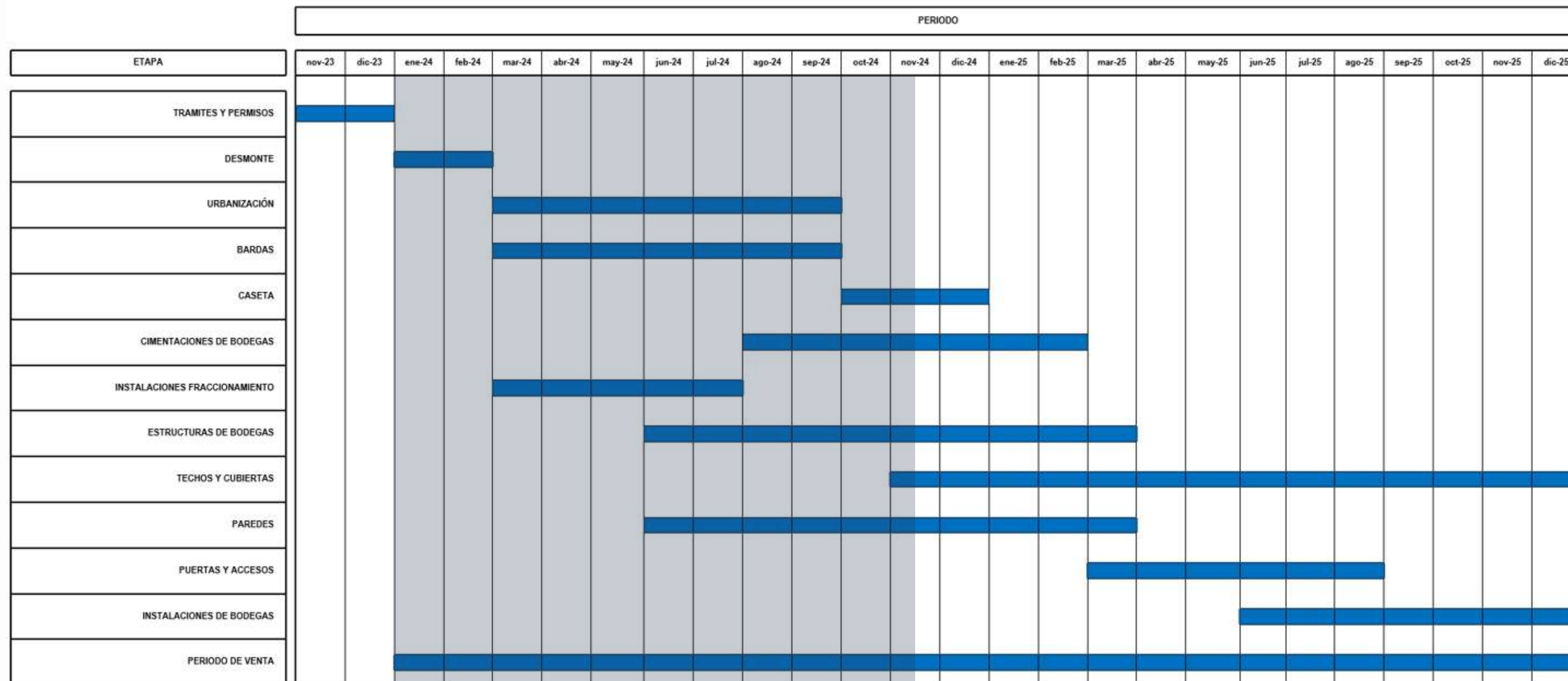
Una vez preseleccionada una oportunidad, se negocia la adquisición o aportación con el propietario, para luego realizar los estudios de factibilidad técnica y económica que permitirán el desarrollo de un anteproyecto que sirva tanto para el desarrollo como para la comercialización del proyecto final.

Ejecución y Cierre del Proyecto

9 Meses
Fondos del Proyecto



Apalancamiento para la Gestión de Proyectos de Infraestructura



Fondos propios

Apalancamiento Fondos

Fondos de Proyecto



Nuestra Unidades de Negocio



Giro Recursos Humanos
Especialidad:

- Administración de nóminas
- Gestión de Talento
- Reclutamiento
- Clima Laboral
- Normatividad laboral



Giro Consultoría
Especialidad:

- Sistemas de Gestión
- Change Management
- Implementaciones
- Nearshoring
- Softlanding



Giro Consultoría
Especialidad:

- Contabilidad
- Asesoría fiscal
- RESICO



Giro Aceleradora, Start-ups
Especialidad:

- Estudios de mercado
- Implementación de Planes de Negocios
- Marketing Digital
- Marketing Estratégico
- Design Thinking



Giro Coworking
Sedes:

- Reforma, CDMX
- Condesa, CDMX

Modelo de Inversión



Friends and Family

Nuestros clientes preferenciales y los fondos de ahorro de colaboradores directos e indirectos son nuestra primera fuente de financiamiento.

Ticket mínimo: U\$S 500,000



Fondos de inversión

Los proyectos que requieran una mayor inversión (cantidad o intensidad) también se pondrán a disposición de inversores externos a nuestra red de negocios.

Ticket mínimo: U\$S 2,000,000



Market Place de inversiones

En 2024 lanzaremos un **Marketplace** de proyectos para que usuarios externos a la red de negocios puedan aportar pequeñas inversiones.

Ticket mínimo: U\$S 50,000



PROYECTOS

Duración Promedio
Industrial: 36 meses
Comercial: 12 meses
Residencial: 24 meses

En desarrollo: 3
En preparación: 12

Valor Estimado Cartera de
inversión 2024: 200 MDD

ROI Estimado: 14.5% Anual