

Keno

下加利福尼亚州 2026

直连美国陆路口岸，深度嵌入亚洲供应链，墨西卡利现实可得工业物业

面向正在评估在墨西哥建立生产基地的中国制造企业的选址参考报告。

下加利福尼亚州出口高度导向北美市场，同时相当一部分进口来自亚洲。墨西卡利在此基础上叠加了直连美国的陆路口岸，以及真实可得的工业物业供给——这与墨西哥内陆那些库存已近枯竭的制造平台形成鲜明对比。

11 / 32

州竞争力指数排名（IMCO，2025年）

182 万

下加利福尼亚州经济活动人口（2026年第一季度）

94.6 %

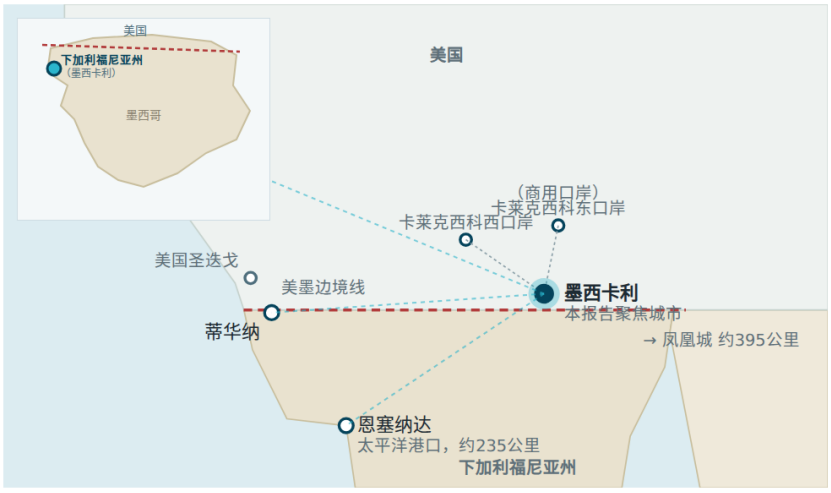
该州出口流向美国的比例（2024年）

25.2 %

该州进口来自中国的比例，为第二大来源国（2024年）

与美国直接接壤的陆路口岸，并可在州内抵达恩塞纳达港。

墨西卡利是下加利福尼亚州的首府，与美国加利福尼亚州卡莱克西科（Calexico）直接接壤，两地之间设有两个国际口岸：历史悠久、以步行通关为主的卡莱克西科西口岸，以及集中承载货运的商用口岸——卡莱克西科东口岸。对于以美国市场陆路交付为主的制造项目，边境口岸的通达性通常比港口距离更直接影响日常物流效率，直接决定了工厂日常运营中货物进入美国市场的实际通关时间。



自墨西卡利出发的时间

蒂华纳	**2小时** 约175公里
美国圣迭戈	**2小时** 约180公里
恩塞纳达（太平洋港口）	**3小时** 约235公里
洛杉矶／长滩（港口）	**4小时** 约390公里
美国凤凰城	**4.5小时** 约395公里

墨西卡利，下加利福尼亚州 · 公路里程数据，2026年，基于路线规划服务商测算

墨西卡利将军罗多尔福·桑切斯·塔沃阿达国际机场（IATA代码：MXL）设有独立海关，是墨西哥最北端的机场，也是Volaris航空公司的枢纽机场之一，开通9条国内航线；2025年客运量达127万人次，同比增长23%。该机场尚无专用的国际货运航空枢纽，因此高价值紧急货件通常经公路运往圣迭戈或洛杉矶处理。

墨西卡利机场 · 资料来源：太平洋机场集团（GAP）客运量报告，2025–2026年

下加利福尼亚州的工业活动分布于三座定位各异的城市：蒂华纳规模最大、产业结构最为多元；墨西卡利在电子、航空航天及精密制造领域权重相对更高；恩塞纳达虽可直通太平洋，但距墨西卡利约三小时车程，并非其近郊范围。本报告所分析的墨西卡利工业物业市场，仅限于该市辖区范围。

在这样的物流格局下，墨西卡利的产业基础集中于电子、航空航天、精密制造等制造门类——这些门类对美国陆路可达性的依赖程度，高于对港口临近性的依赖。

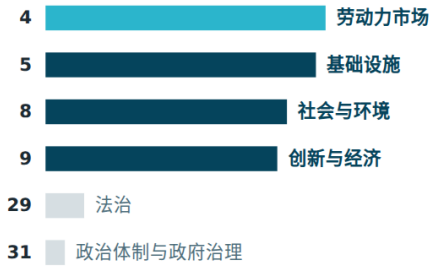
Keno

经济体量较大、出口导向明显，正规就业工资水平较高，但制度环境存在短板。

在IMCO《2025年州竞争力指数》中，下加利福尼亚州位列32个州中的第11位——低于阿瓜斯卡连特斯等巴希奥地区平台（第5位）。下加利福尼亚州在劳动力市场与基础设施方面具有明显优势，同时在法治及政治体制与政府治理方面存在明显短板。本页所列指标均为州级数据——INEGI与IMCO均未在市级层面公布相应统计——应作为墨西卡利运营所处的宏观背景来理解，而非对其本地劳动力市场的直接测度。

2025年各分项竞争力排名

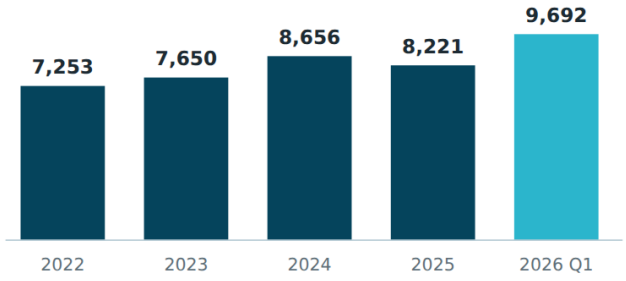
下加利福尼亚州在32个州中的分项排名



下加利福尼亚州 · 资料来源：IMCO《州竞争力指数》，2025年

劳动力成本：水平与趋势

正规部门月平均工资，现价比索 · 年度均值及最新季度数据



下加利福尼亚州 · 资料来源：INEGI，ENOE（全国就业与职业调查）；2026年第一季度数据仅代表单一季度

该州兼具一流的经济基本面——商品出口占GDP比重达77%（全国第3位）、人均GDP达326,029比索（全国第5位）、非正规就业占比仅36%（全国第5低）——以及全国最佳的互联网覆盖率（78%的住户，全国第1位），正规部门工资已从2023年的每月7,650比索升至2026年第一季度的9,692比索。与之形成对照的是法治层面（第29位）以及政治体制与政府治理层面（32个州中排名第31位）的薄弱表现，每10万人凶杀案件数为52.2起（排名第30位）。

182 万

全州经济活动人口（2026年第一季度）

+0.8 %

全州经济活动人口十二个月增速——劳动力市场已趋成熟，不再处于快速扩张阶段

37.6 %

全州非正规就业率，自2020年以来保持稳定，此前十年曾大幅下降

32.05 万

全州从事机械操作、装配与运输的人员数量（占全州劳动力的18.3%）

在这部分一线制造业劳动力中，53,490人从事塑料及橡胶装配机操作，50,647人从事电气与电子零部件装配，加权平均月薪为9,587比索。这些数据反映了该州制造业工种的整体深度，并不代表墨西卡利一个工厂通勤半径内可招聘的劳动力规模。

这支劳动力队伍的意义在于其构成：电子、精密装配与专业化制造已在全州集聚数万名工人，并支撑起墨西卡利一个拥有半个多世纪历史的产业基础。

航空航天、重型卡车与精密仪器：墨西卡利逾四十年的产业生态。

根据国家外国投资登记处（RNIE）数据，在专门登记于墨西卡利的633家外资企业中，可归纳出三个较为突出的制造方向：航空航天、重型卡车、以及精密仪器／电子／医疗器械，均由已扎根数十年的跨国制造商构成。这并非近期的地产租赁行为：其中多家企业自上世纪七八十年代起即在本地设厂运营。

落地墨西卡利的龙头企业

在本市注册设厂的跨国企业，按其本地工厂实际生产业务（依据SCIAN行业代码）分类

航空航天（已登记14家企业）

霍尼韦尔航空航天 Honeywell Aerospace（1979年）· 盖瑞特 Garrett Motion · 固特威航空 Goodrich Aerospace · 湾流航空 Gulfstream Aerospace · 赛峰电子与防务 Safran Electronics & Defense（2家工厂）· Triumph Integrated Aircraft Interiors

↓

重型卡车与汽车零部件

肯沃斯／帕卡 Kenworth Mexicana / PACCAR（自1980年）· 博世工具 Robert Bosch Tool · Lipe Rollway Mexicana

↓

精密仪器、电子与医疗器械

思佳讯 Skyworks Solutions（半导体）· 直觉外科 Intuitive Surgical（医疗手术设备）· 索诺瓦 Sonova（助听器）· 安费诺 Amphenol TCS · 德昌电机 Johnson Electric（电机）· 宏碁 Acer Peripherals · Creation Technologies

墨西卡利，下加利福尼亚州 · 资料来源：RNIE，截至2026年；括号内为注册年份（如有标注）

全州外资企业结构

按来源国划分，共4,109家

美国	**3,297**
韩国	**132**
日本	**88**
加拿大	**67**
中国	**67**
中国台湾地区	**27**

其中：墨西卡利

落地本市的外资企业，共633家

美国	**526**
中国	**13**
韩国	**11**
中国台湾地区	**10**
日本	**8**

下加利福尼亚州及墨西卡利市 · 资料来源：RNIE，截至2026年

外国直接投资流量：按来源国划分

下加利福尼亚州——2024年正流量占比，并附26年累计数据作为参照



美国 63.7% 日本 12.6% 西班牙 6.6% 德国 5.0% 韩国 4.8% 中国 0.5% 其他 6.7%

下加利福尼亚州 · 资料来源：墨西哥经济部，2024年按来源国流量数据（占正流量比重；当年荷兰出现净撤资，已剔除计算）。该州1999–2024年累计外资流量为365.46亿美元；单一年度数据可能高估或低估长期趋势

若以企业数量而非单一年度流量衡量，中国与中国台湾地区合计在全州4,109家外资企业中占94家（2.3%）——占比虽低但并非为零，且在两项指标上结论一致：无论是单一年度流量还是企业数量统计，均未显示中国是该州的重要投资来源，尽管其作为贸易供应方的份额举足轻重。

这一由美国资本主导、航空航天／重型卡车／精密制造集群均已成熟的产业生态，其原材料与零部件供给并不仅来自北美：亚洲已占该州进口来源的近一半。

亚洲占该州进口来源45.1%；中国已是仅次于美国的第二大来源国。

下加利福尼亚州与亚洲的关系，首先体现为产业供给关系。2024年，该州按国别统计的进口总额为521.444亿美元；其中亚洲占45.1%，中国单一国家占25.2%——几乎等同于除美国以外其余所有国家的总和。这一比重明显高于墨西哥其他制造业平台。

2024年该州进口来源结构

按国家划分 · 已分类总额521.444亿美元



美国 47.4% 中国 25.2% 亚洲其他国家 17.1% 日本 2.8% 德国 1.2% 其他 6.3%

下加利福尼亚州，按进口来源国划分 · 资料来源：DataMéxico／墨西哥经济部，2024年

中国	**131.437亿美元 · 25.2%**
韩国、中国台湾地区、越南、马来西亚及泰国	**63.710亿美元 · 12.2%**
日本	**14.498亿美元 · 2.8%**
亚洲整体	**235.215亿美元 · 45.1%**

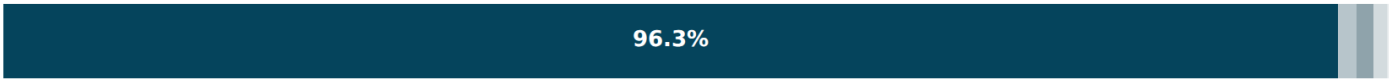
69 : 1

该州自中国进口额 与 对华出口额 之比

该州2024年对中国的出口额仅为1.903亿美元，占其出口总额的0.33%。

2024年该州出口目的地结构

按地区划分 · 已分类总额579.473亿美元



北美（美国＋加拿大）96.3% 欧洲 1.4% 亚洲 1.2% 南美 1.0% 其他 0.1%

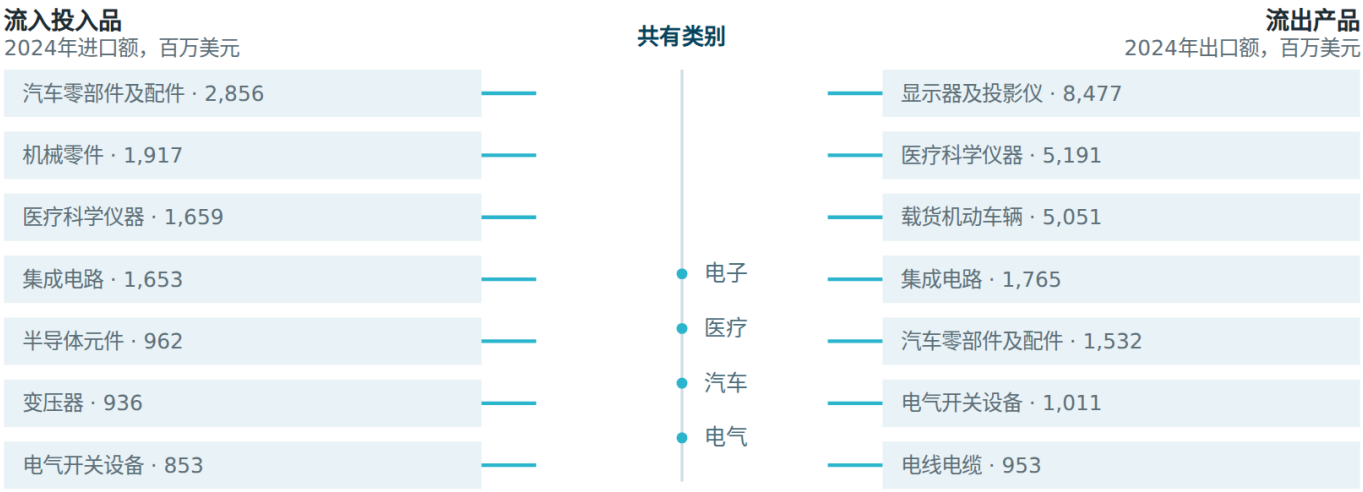
下加利福尼亚州，按出口目的国划分 · 资料来源：DataMéxico／墨西哥经济部，2024年

该州对北美市场的出口集中度（96.3%，其中对美国单一市场即达94.6%）高于墨西哥内陆制造业平台，直接反映其边境州的地理属性。对于面向美国市场的工厂而言，最主要的物流优势在于缩短了通往边境口岸的陆路距离；现有出口结构对欧洲及亚洲市场的暴露度则较低（1.2%–1.4%）。

判断亚洲供应链对选址的实际意义，关键在于进一步拆解具体产品类别——即哪些品类流入该州，又有哪些品类重新出现在其主要出口清单中。

下加利福尼亚州进口与出口的产业类别高度相似，符合加工制造型出口平台的特征。

流入该州的主要品类——汽车零部件、机械零件、医疗仪器、集成电路、半导体——在大类上与该州重要的出口品类相互重合。这一格局符合以进口中间品、本地加工制造并面向北美出口为主要特征的制造平台。仅凭贸易统计无法建立进口投入品与出口成品之间的一一对应关系，这需要企业级供应链数据加以验证。医疗仪器一项最为突出——同类别出口额达51.906亿美元，而进口额为16.592亿美元——是最值得逐一产品分析的品类。

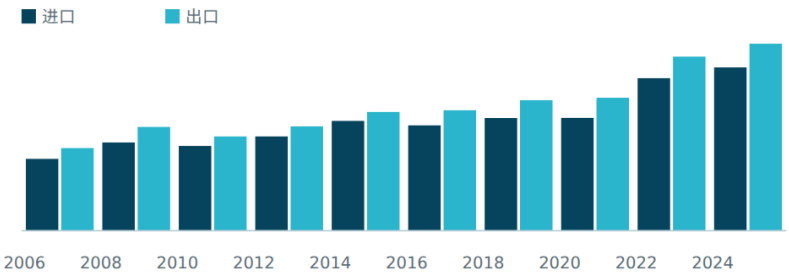


下加利福尼亚州，按产品分类 · 资料来源：DataMéxico／墨西哥经济部，2024年；单位：百万美元

进口与出口类别之间的重合，指向了值得在产品、客户与原产地规则层面逐一评估的整合空间；但这一重合本身并不能单独证明某一具体进口投入品已被转化为对应的出口产品。医疗器械——同类别出口额为进口额的三倍——在这一前提下，是最值得深入审视的品类。

该州对外贸易，2006–2024年

单位：百万美元



下加利福尼亚州，年度序列 · 资料来源：DataMéxico／墨西哥经济部

该州对外贸易总额在2006至2024年间增长了2.3倍，2024年达到1,134.233亿美元（进口528.655亿美元；出口605.578亿美元）。与内陆平台普遍存在的结构性贸易逆差不同，下加利福尼亚州在整个19年序列中始终保持贸易顺差，且顺差规模持续扩大：从2006年的34.949亿美元扩大至2024年的76.923亿美元。

贸易顺差与对亚洲的融入程度，尚未反映在该州已落地的中国产能规模上，也未反映在中国的投资占比上。

Keno

中国在贸易端的重要性，与其在投资端的相对有限布局形成明显反差。

2024年，中国占该州进口总额的25.2%，但仅占该州外国直接投资流量的0.56%。同年，日本对该州的投资额是中国的24倍（3.263亿美元对1,340万美元），尽管日本在该州进口来源中仅占2.8%，远低于中国的25.2%。这一供给与投资之间的落差，揭示出一种值得深入研究的不对称关系：该州与中国之间的供应链联系，远比中资制造产能布局更为深厚；但唯有对产品、客户、原产地规则及总运营成本进行综合分析，才能判断这种不对称对具体项目而言是否构成真正的选址机会。

25.2%

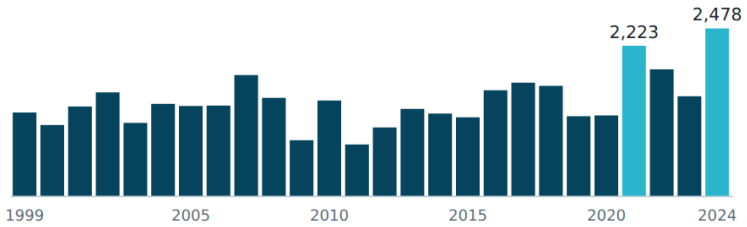
该州进口来自中国的比例（2024年）

0.56%

该州外国直接投资流量中来自中国的比例（2024年，同一年度）

该州外国直接投资流量

1999–2024年年度流量，单位：百万美元 · 累计365.46亿美元



下加利福尼亚州 · 资料来源：墨西哥经济部；2024年数据为初步统计

该州外资流量在最近一个周期明显加速：2021年、2022年与2024年是这26年序列中表现最好的三个年份，2024年以24.785亿美元刷新此前的历史峰值（较2023年增长68%）。这与墨西哥内陆平台外资流量趋于放缓的态势形成对比。

与中国及中国台湾地区相关的企业布局

根据RNIE登记来源，全州共94家企业（中国67家、中国台湾地区27家）；以下为具有制造业属性的企业清单

企业名称	登记来源地	业务类型	所在市	注册年份
宏碁墨西哥 Acer Peripherals Mexicana	中国台湾地区	计算机及外围设备	蒂华纳	1996
I/O Interconnect de México	中国大陆	电线电缆	墨西卡利	1996
Greattech Electronics	中国大陆	电线电缆	墨西卡利	1994
King Cordmex	中国大陆	电线电缆	墨西卡利	1996
Select Industrys	中国大陆	无线通信设备	墨西卡利	1998
Agustín Electric de Baja California	中国台湾地区	电线电缆	墨西卡利	1994
Greattec Vision	中国台湾地区	测量仪器及医疗设备	墨西卡利	1991
Hwachin Plastic Mould México	中国大陆	制造用机械设备	蒂华纳	2020
Sun Cupid México	中国大陆	小型家用电器	墨西卡利	2024年10月

下加利福尼亚州 · 资料来源：RNIE，截至2026年；来源地按登记信息确定

中国及中国台湾地区资本进入墨西卡利并非仅是上世纪九十年代的历史：2024年即有一家新的制造业企业完成注册（Sun Cupid México，小型家电），2020年蒂华纳也新增一家（Hwachin Plastic Mould）。多家历史悠久的企业——I/O Interconnect、Greattech Electronics、King Cordmex、Select Industrys、Agustín Electric——所从事的业务（电线电缆及零部件）恰是当前对华进口贸易中占主导地位的品类。墨西卡利已有由区域供应链参与者进一步转向本地制造布局的先例。

已落地的产业客户、规模庞大的亚洲供给，以及目前仍属有限的中资制造布局，共同构成了分析的基础；而墨西卡利的工业物业市场，则决定了一个具体项目能以多快的速度、在何种条件下真正落地。

32.68万平方米可用面积提供真实入场空间，空置率处于相对高位。

墨西卡利工业租赁市场总库存约340万平方米，2026年上半年空置率为9.5%，对应可用面积约32.6781万平方米。2025年空置率有所上升——从一年前的8.3%升至下半年的9.6%——处于供给相对过剩的周期，期间净吸纳量为负；2026年上半年净吸纳量重新转正（71,922平方米）。

340 万㎡

工业租赁市场总库存

9.5 %

空置率；对应32.6781万平方米

US$6.57 /㎡/月

出租报价

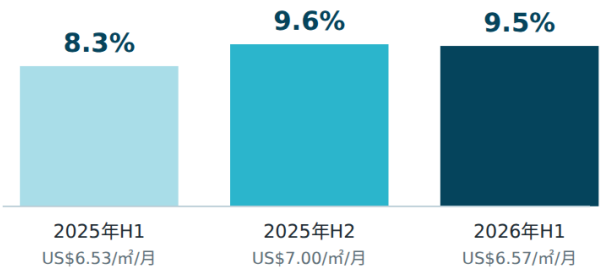
76,434

㎡

在建面积，分布于11个项目

空置率与出租报价

柱高代表空置率，柱下方标注对应时期出租报价



墨西卡利工业市场 · 资料来源：Keno Consulting Research，2026年上半年

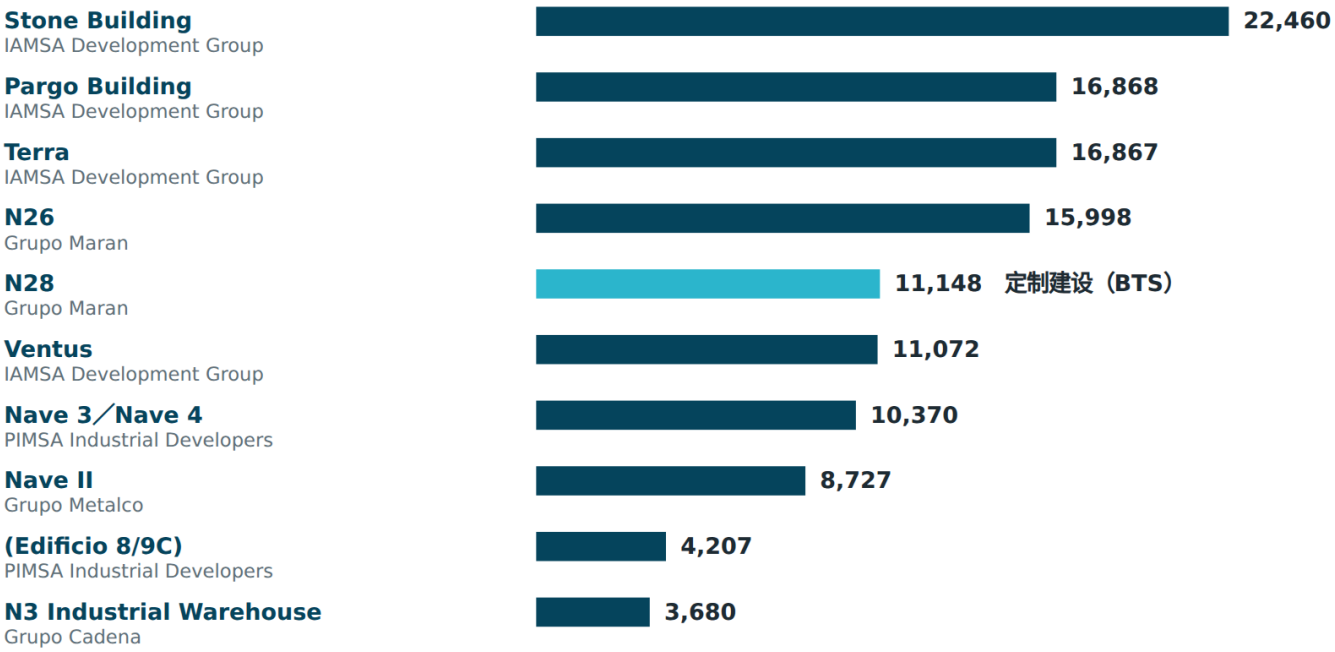
近三个半年度的出租报价在6.53至7.00美元/平方米/月的窄幅区间内波动：2025年下半年上升，2026年上半年报价回落至6.57美元/平方米/月，而空置率仍维持在9.5%的相对高位。在建面积（76,434平方米）仅相当于总存量的2.3%，且呈持续下降态势（一年前为176,702平方米），显示出在经历供给过剩周期后，新项目的推进已趋于更加审慎。

存量与空置率描绘了市场的整体状态；具体到一个项目能否落地，取决于在建管线的规模分布与近期成交所验证的真实需求。

在建项目集中在8,000至22,000平方米区间；近期成交验证了这一规模的真实需求。

按规模划分的在建项目

已识别的项目面积介于3,680至22,460平方米之间——这一区间反映了当前可定制建造的厂房规模范围；除N28外，其余均为预建标准厂房（Spec）



墨西卡利工业市场 · 资料来源：Keno Consulting Research，2026年上半年。11个在建项目中仅有一个（N28，Grupo Maran）为定制建设（BTS，图中以青色标注）；其余均为预建标准厂房项目，表明市场仍在押注8,000至22,000平方米区间、尚无明确锁定客户的需求

需求证据：近期成交与扩租情况

2026年上半年登记交易，按面积排序

企业名称	项目／园区	面积（㎡）	类型
Dongwon	Grupo Hermosillo项目	16,166	新签约
LG Electronics	PIMSA园区	10,963	扩租
LG Electronics	Grupo Nelson项目	6,075	扩租
Power Exchange Solutions	未注明	4,468	扩租
Sonaca	Calafia	3,616	新签约
Worldwide Products International	Grupo Nelson	3,039	追加扩租

墨西卡利工业市场 · 资料来源：Keno Consulting Research，2026年上半年；仅展示代表性交易

这些交易面积介于3,039至16,166平方米之间，表明2026年上半年的活跃需求集中在中等规模厂房，而非预建标准厂房项目中面积最大的那些标的。可区分出三条清晰路径：若需求可匹配现有存量或某个在建的预建标准厂房项目（最大可至22,460平方米），路径为直接租赁；若规模或规格在现有存量中均无法匹配，路径则为在新地块上进行定制建设（BTS），如Grupo Maran的N28项目；若涉及特殊服务需求或分阶段扩张，路径则为在近期有活跃动态的园区（PIMSA、Grupo Nelson、Grupo Hermosillo、Calafia）获取地块。

现有可用存量与近期成交情况决定了一个项目能以多快速度落地；具体的落地路径与所需条件，取决于项目本身的规模与规格要求。

Keno

落地路径取决于具体项目；物业选择是分析的结果，而非分析的起点。

客户、原产地规则、供应链和总成本应在物业决策之前形成明确判断。一旦确认产业适配性，项目的规模、时间表与规格要求，将共同决定具体的入场路径。

项目需求	最可能路径	参考周期	墨西卡利现状
快速投产，面积小于10,000平方米	租赁现有存量	3至6个月	市场可用面积32.6781万平方米，对中等规模厂房有真实供给空间
10,000至30,000平方米，周期12–18个月	定制建设（BTS）	12至18个月	多家机构型开发商保持活跃（IAMSA、Grupo Maran、PIMSA、Grupo Metalco、Grupo Cadena）；在建面积76,434平方米
高耗能或高耗水；特殊工艺；分阶段扩张	园区地块及定制项目	18至24个月	多个园区已有电子、汽车及航空航天类企业入驻（PIMSA、Grupo Nelson、Grupo Hermosillo、Calafia）；具体配套服务能力将在候选名单阶段确认

以上周期为参考性区间。墨西卡利现有开发商包括：IAMSA Development Group、Grupo Maran、Grupo Metalco、Grupo Cadena、PIMSA Industrial Developers、Grupo Nelson及Grupo Hermosillo。

1	2	3	4	5	6
客户	**原产地规则**	**供应商**	**配套服务**	**总成本**	**物业形式**
产品销往何处、由谁承接交付	该工艺流程是否符合优惠待遇资格	区域内可承接供货的合作方	选址点可获得的电力、天然气与水资源	将地价、建造、税费与维护纳入统一测算基础	现房、定制建设（BTS）或地块

该州94.6%的出口流向单一市场，这一事实本身并不能使在下加利福尼亚州生产的产品自动获得优惠关税待遇：仍需依据具体税则号满足原产地规则及实质性改变的要求。以上内容仅供参考，不构成税务或法律意见。

客户、原产地规则与供应链的判断决定了大致路径；能否顺利落地，还取决于每个具体地块所能获得的电力、水资源与天然气条件。

电力、水资源与天然气：州级基础设施背景，具体容量在候选名单阶段按选址点确认。

电力、水与天然气三项公用工程的州级背景可提前掌握；每个选址点的实际可用容量，则是候选名单阶段需要与运营方逐一核实的具体事项。

电力

电网独立于墨西哥国家联网系统（SIN），经蒂华纳与墨西卡利联络线接入美国西部电网（WECC）。429兆瓦的墨西卡利东部电站已于2025年投运；一条连接埃莫西约的1,400公里输电线路在建，未来将接入全国电网。

选址含义 高负荷项目须逐点核实可用容量、冗余配置与并网周期。

水资源

供水依托1944年《国际水资源条约》下的科罗拉多河配额，由CESPM本地管理，工业用水占比较小。据CILA第323/330号协定，墨西哥年度配额已从18.502亿立方米降至2026年的16.684亿立方米。

选址含义 高耗水工艺应提前确认园区取水许可与长期配额稳定性。

天然气

经Sempra运营的罗萨里托（Rosarito）管道供气，气源主要来自美国；新建的Centauro del Norte管道（Grupo Carso投资）将扩大墨西卡利—索诺拉走廊的输气能力。

选址含义 新工业用户所需压力与气量，须与管道运营方在候选名单阶段直接确认。

下加利福尼亚州 · 资料来源：墨西哥联邦电力委员会（CFE），2025年5月（电力）；国际边界与水资源委员会／墨西哥外交部，2026年配额公告（水资源，1944年条约及第323/330号协定）；Global Energy Monitor及墨西哥建筑工业商会（CMIC）（天然气，Centauro del Norte管道）

工业物业的可用性是最后一道筛选条件，而非第一道：应先确认产业适配性，再选择具体物业。

我们协助亚洲制造企业完成在墨西哥投资项目的评估与落地执行。

我们以中文和西班牙语双语服务客户，业务范围覆盖从中国境内的项目评估阶段，到墨西哥运营正式启动的全过程。第一次沟通聚焦于生产工艺、产能需求与项目具体要求；选址、成本测算与商务谈判，则在获取项目数据后展开。

国际拓展战略
投资项目的进入策略制定与整体架构设计

选址服务
候选地比较分析、总占用成本及物业方案评估

公共事务
因地制宜地处理政府关系与优惠政策事务

商业情报
墨西哥市场、客户与供应链信息研究

José Luis Enciso 陆海平

Keno Consulting合伙人 · 墨西哥业务负责人

曾任墨西哥经济部驻华公使衔参赞及最高代表，常驻中国六年，拥有丰富的贸易政策、投资及中墨经济关系工作经验。

北京大学国际关系硕士，中国太平洋经济合作全国委员会（PECC）墨西哥委员会成员。此前曾任职于德勤（Deloitte）投资咨询业务，并主导宾堡集团（Bimbo）全球并购战略。目前为中国制造企业及产业集团在墨西哥的建厂、合资及并购项目提供咨询服务。

邮箱 · joseluis@kenoconsulting.com.mx
北京办公室 · +86 10 8571 0456
微信 · +86 185 1182 1760
地址 · 北京市朝阳区八里庄西里98号竹坝2000大厦4座1703室
网址 · www.kenoconsulting.com.mx

官方微信

资料来源与说明。对外贸易：DataMéxico／墨西哥经济部，2024年。外国直接投资：墨西哥经济部，1999–2024年年度流量数据（2024年为初步统计）及2024年按来源国流量数据。企业信息：国家外国投资登记处（RNIE），截至2026年。竞争力指数：IMCO《州竞争力指数》，2025年。人口、就业与工资：INEGI，2026年第一季度ENOE调查及2020年人口与住房普查。交通连接：公路里程数据基于路线规划服务商测算，2026年；墨西卡利机场数据来自太平洋机场集团（GAP）客运量报告。电力：墨西哥联邦电力委员会（CFE），2025年5月。水资源：国际边界与水资源委员会／墨西哥外交部，2026年配额公告（1944年条约及第323/330号协定）。天然气：Global Energy Monitor及墨西哥建筑工业商会（CMIC），Centauro del Norte管道项目。工业物业市场：Keno Consulting Research，《墨西卡利工业市场报告》，2026年上半年。DataMéxico按国别与产品的统计口径各不相同，因此其加总数据未必与对外贸易年度序列完全一致。竞争力、就业、工资及投资相关指标均为州级数据；除另有注明外，工业物业市场数据及龙头企业名录均对应墨西卡利市。分析与编写：Keno Consulting，2026年9月。