



NEWMARK

Mexicali:
Mercado Industrial

1H26

NMRK.COM

Análisis de mercado



Economía

- Mexicali llevó sus exportaciones a un máximo histórico de 75,354.9 millones de pesos al cierre de 2025 (9.8% anual), tras acumular 68,830 millones de pesos entre enero y noviembre (19.4% anual), mientras que la inversión extranjera directa alcanzó 662 millones de dólares en 2025 y las ventas internacionales de febrero de 2026 sumaron 1,172 millones de dólares. Este dinamismo se refleja en un mercado laboral robusto, con 274,790 empleos formales al 31 de marzo de 2026 —109,626 vinculados a la industria de la transformación y más de 80,000 en manufactura IMMEX— y más de 33 meses continuos de reducción del desempleo.
- No obstante, el Índice de Competitividad Urbana 2026 muestra cinco años consecutivos de deterioro al ubicar a la ciudad en la posición 13 entre las urbes de gran tamaño, con fortalezas en cobertura educativa y conectividad, pero con rezagos en seguridad, salud e innovación, factores que obligan a posponer nuevos proyectos industriales de largo plazo.



Transacciones

- Se registraron nuevas ocupaciones y expansiones industriales: Baumann ocupó aproximadamente 1,344 m² y Valtrek 1,951 m²; LG Electronics amplió sus operaciones con 6,075 m² en un desarrollo de Grupo Nelson y 10,963 m² en un parque de PIMSA; Innova Plastics añadió cerca de 200 m² en un proyecto de Grupo Metalco; y Worldwide Products International tomó 3,039 m² adicionales con Grupo Nelson.
- Dongwon ocupó alrededor de 16,166 m² en un desarrollo de Grupo Hermosillo; Power Exchange Solutions se expandió en 4,468 m²; Sonaca incorporó 3,616 m² en Calafia y SM Sourcing sumó aproximadamente 541 m² en un edificio de Grupo Nelson.



Fundamentos de Mercado

	Semestre Actual	Semestre Anterior	Año Anterior	Proyección a 12 Meses
Inventario (m²)	3.4	3.4	3.1M	↑
Tasa de Disponibilidad	9.5%	9.6%	8.3%	↓
Absorción Bruta (m²)	74,005	58,015	26,680	↑
Absorción Neta (m²)	71,922	-17,825	-45,380	↓
Precio de Renta (USD/m²/mes)	\$6.57	\$7.00	\$6.53	↑
Construcción (m²)	76,434	105,233	176,702	↑

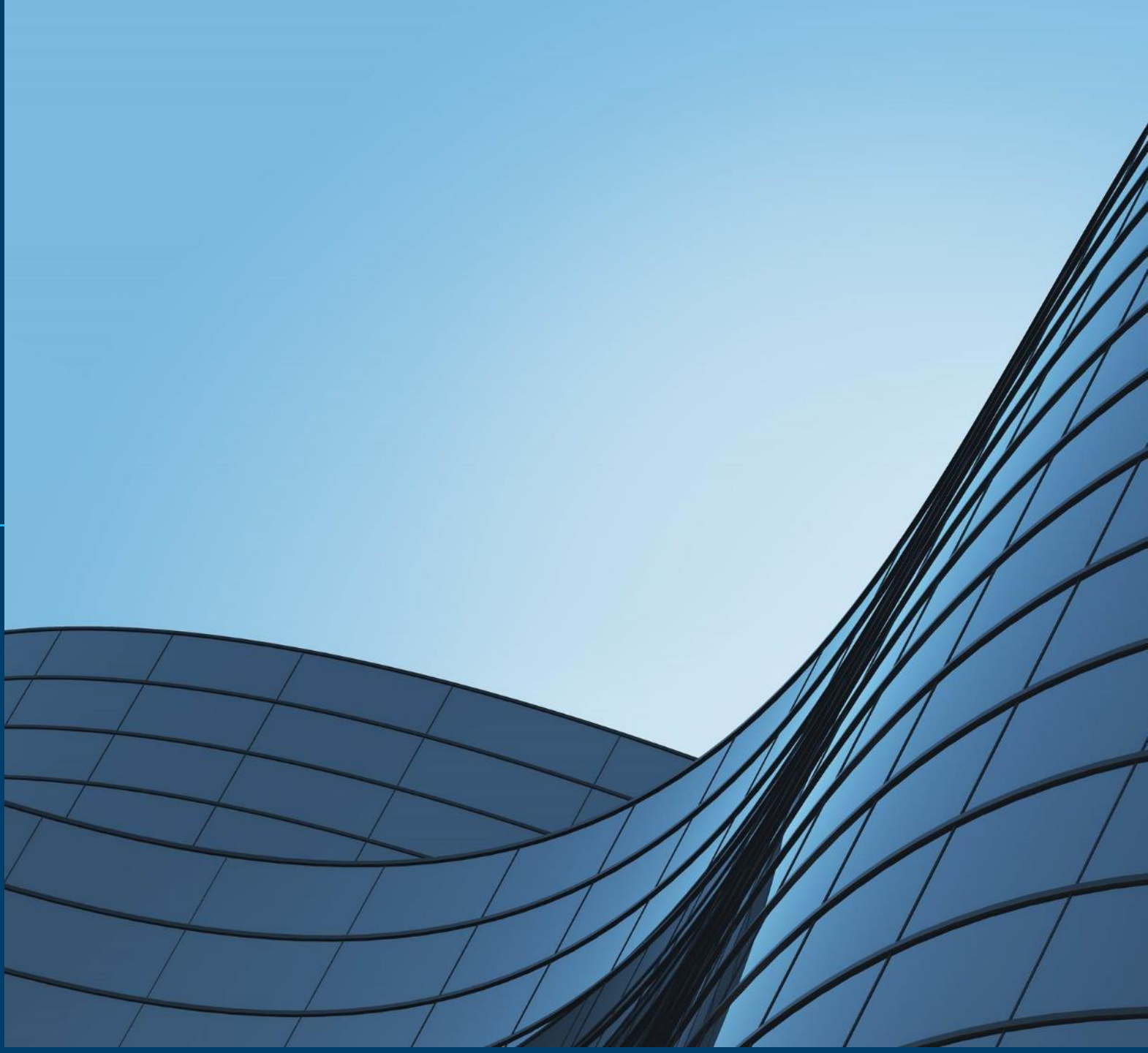


Perspectivas

- Mexicali muestra perspectivas favorables precisamente porque combina algo poco común en otros mercados fronterizos: la ciudad comienza a aprovechar su condición de capital política no solo para asegurar proyectos de infraestructura, sino también para atraer los tipos específicos de industrias que busca. En lugar de depender únicamente de plantas tradicionales de ensamblaje, el discurso público y las decisiones recientes apuntan hacia una transición a proyectos con mayor contenido tecnológico y mejor integración urbana —parques industriales más cercanos a vivienda, servicios y amenidades—, lo que abre la puerta a un perfil industrial más diversificado y menos vulnerable a ciclos de un solo sector.
- Esta búsqueda de un equilibrio entre vocación exportadora, calidad de vida y sostenibilidad de recursos (energía y agua) aún es incipiente, pero si se consolida, podría convertir a Mexicali en un referente regional de cómo las ciudades industriales se están reconfigurando frente al nearshoring, yendo más allá de simplemente aumentar los metros cuadrados construidos.

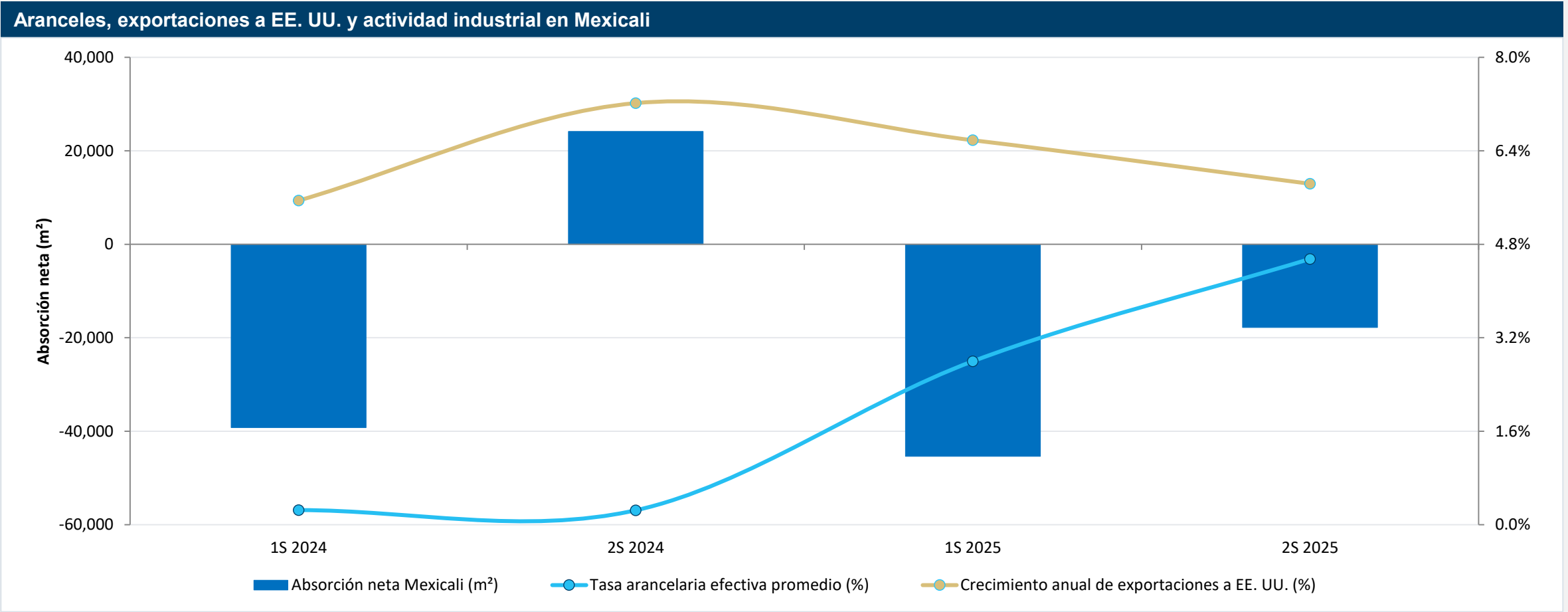
01

Economía



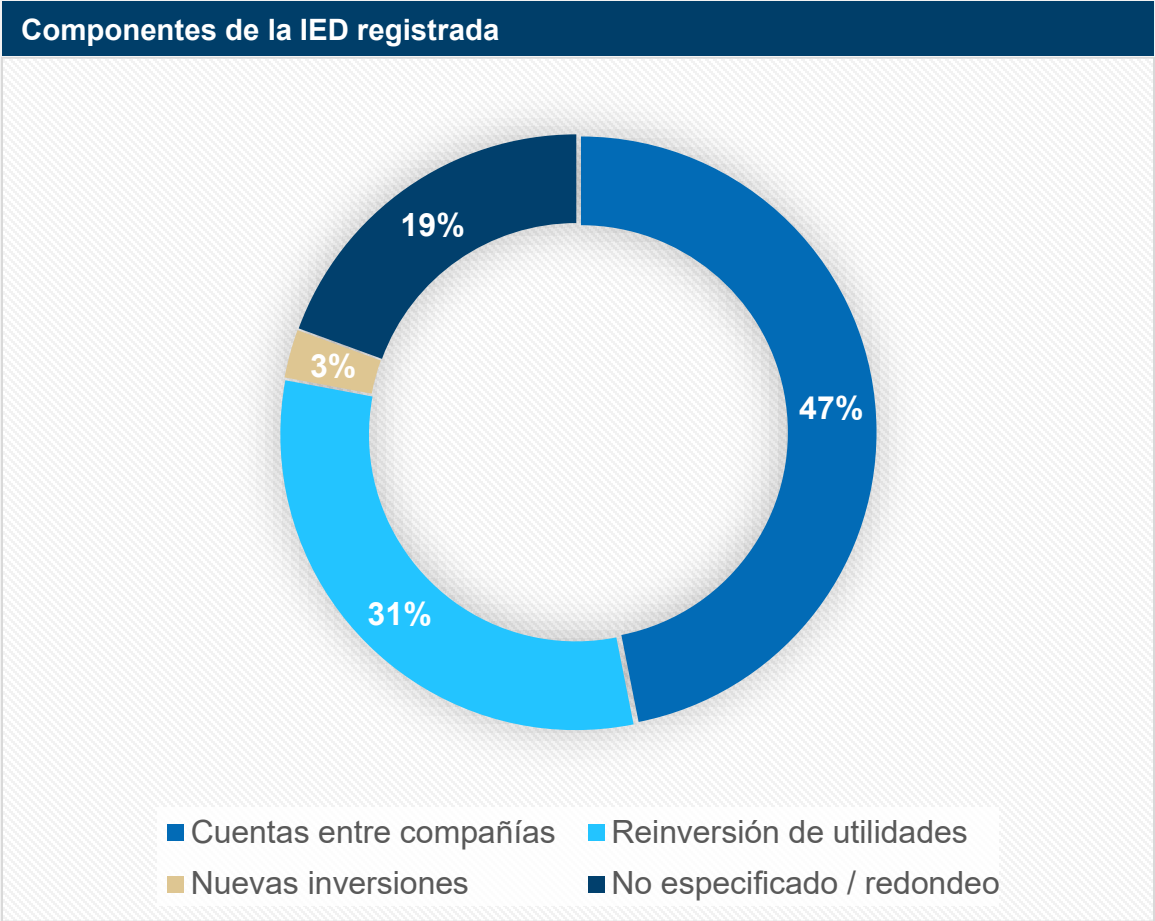
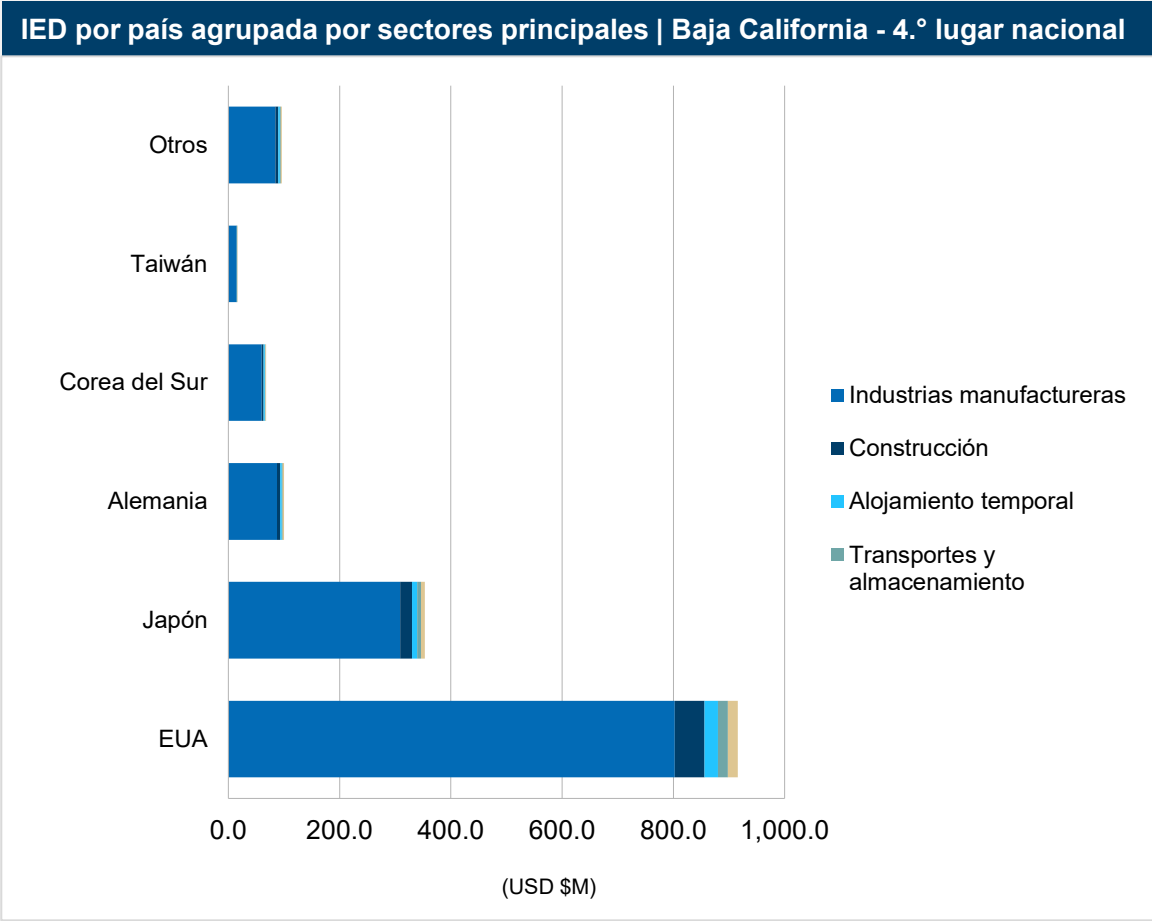
Comercio exterior

La absorción neta se mantuvo negativa entre el primer semestre de 2024 y el segundo semestre de 2025, con un breve repunte en el segundo semestre de 2024 y una contracción posterior en el primer semestre de 2025, lo que refleja que las empresas priorizan el uso de la capacidad instalada existente sobre la expansión de espacio; este comportamiento ocurre en un contexto de aumento gradual de la tasa arancelaria efectiva sobre las exportaciones a Estados Unidos y de un crecimiento de las exportaciones que se mantiene positivo pero se desacelera, lo que indica que el dinamismo exportador persiste, aunque bajo mayor incertidumbre y con decisiones de ocupación más cautelosas por parte de los empresarios.



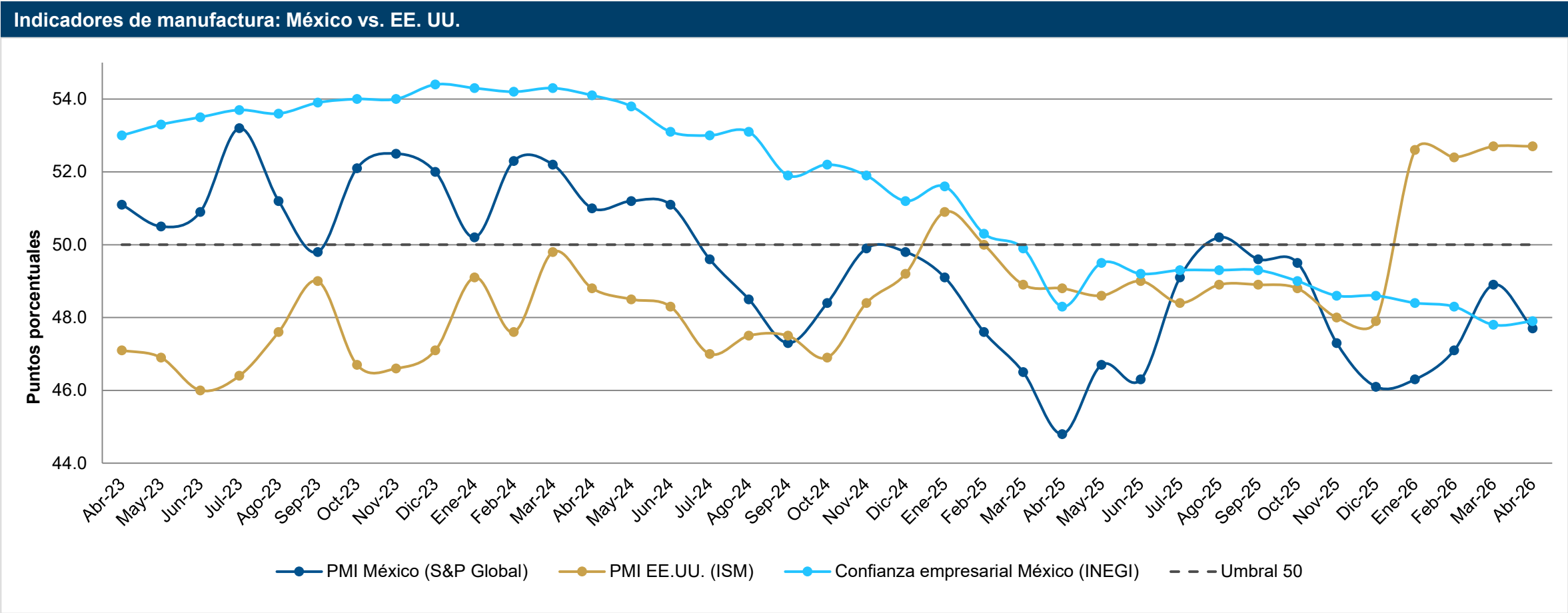
Inversión Extranjera Directa

Baja California consolida su posición como el cuarto mayor receptor de inversión extranjera directa en el país, con una estructura fuertemente concentrada en capital estadounidense y japonés orientado a industrias manufactureras. En este esquema, predominan la reinversión de utilidades y las cuentas entre compañías sobre la inversión nueva, privilegiando operaciones de largo plazo y procesos de expansión incremental más que proyectos de tipo greenfield



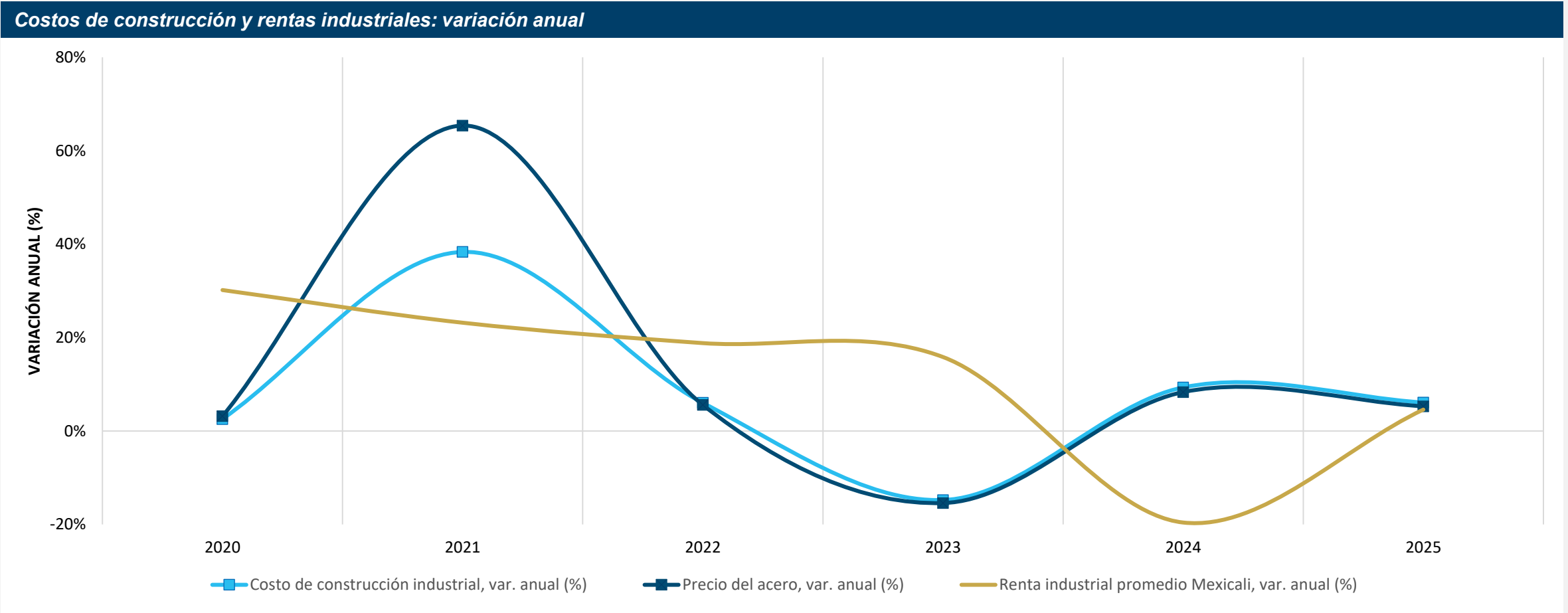
Sector manufacturero y Confianza empresarial

La trayectoria de los PMI manufactureros de México y Estados Unidos, que se mantienen alrededor del umbral de 50 puntos, junto con la disminución gradual de la confianza empresarial en México, sugiere un entorno de demanda externa aún relevante pero menos vigorosa y un sector empresarial más cauteloso; esta combinación tiende a moderar los planes de expansión de capacidad, retrasar las decisiones de inversión en nuevas instalaciones y limitar la absorción neta, de modo que el mercado pasa de una fase de fuerte crecimiento impulsado por pedidos y nearshoring a una etapa más selectiva, donde solo algunos proyectos logran concretarse y sostener los niveles de ocupación.



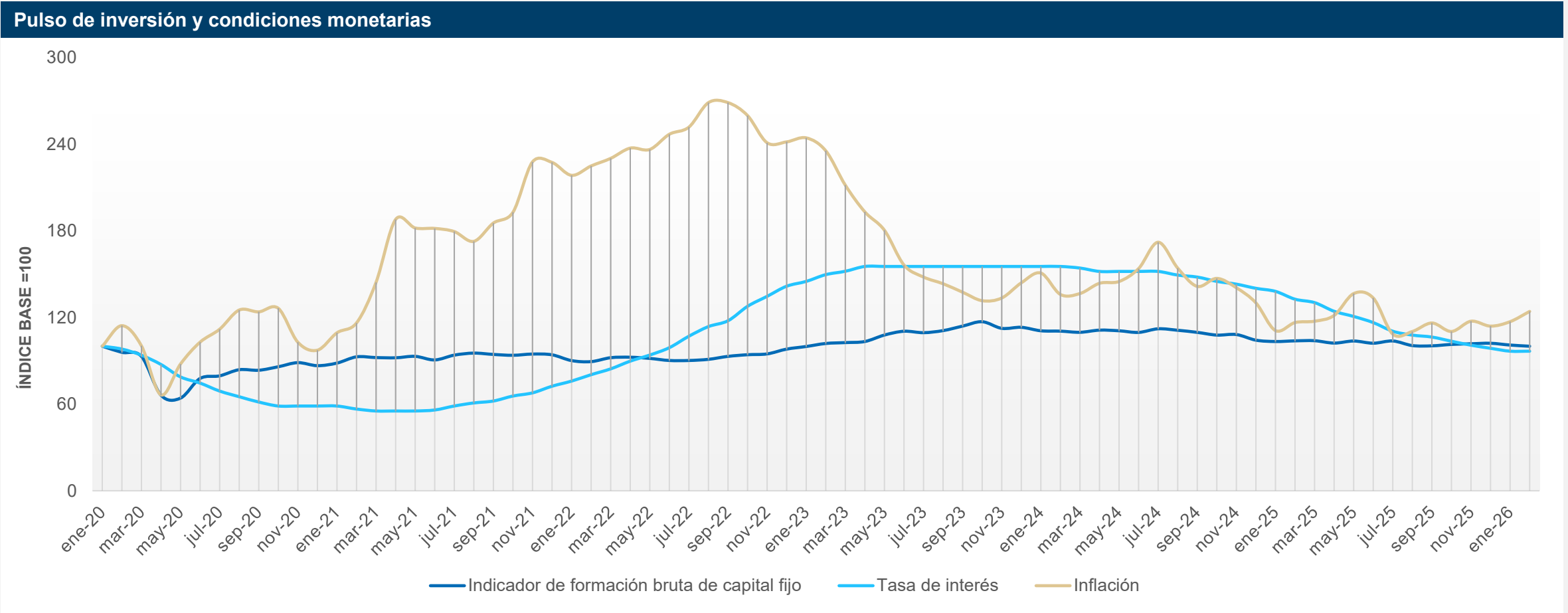
Ciclos de costos de construcción y rentas industriales

Entre 2020 y 2025, los costos de construcción de edificios industriales muestran un ciclo muy marcado; se disparan junto con el precio del acero en 2021, se corrigen bruscamente a cifras negativas en 2023 y vuelven a crecer moderadamente en 2024-2025, mientras que las rentas siguen un patrón mucho más suave y rezagado, con incrementos moderados al inicio del periodo, una caída entre 2023 y 2024 y una recuperación incipiente en 2025. Esto indica que los desarrolladores han enfrentado una alta volatilidad de costos que no siempre han podido trasladar de inmediato a los precios de renta, lo que presiona los márgenes y obliga a una estrategia más selectiva en los nuevos proyectos.



Inversión en el ciclo de tasa de interés e inflación de México

Tras el pico de inflación de 2021–2022 y el ciclo alcista de tasas de interés, la inversión fija (formación bruta de capital fijo) suele rezagarse y solo empieza a repuntar cuando la inflación se modera y las tasas se estabilizan. Esto significa que el costo financiero y el entorno de precios condicionan el ritmo al que las empresas industriales se deciden a iniciar o ampliar proyectos de capital. En un contexto de alta inflación y tasas elevadas, los desarrollos industriales, ampliaciones de planta y nuevos edificios tienden a encarecerse o posponerse; en cambio, un escenario desinflacionario con tasas más estables mejora la viabilidad financiera de nuevos proyectos industriales y favorece un mayor flujo de inversión hacia activos como parques y naves industriales.



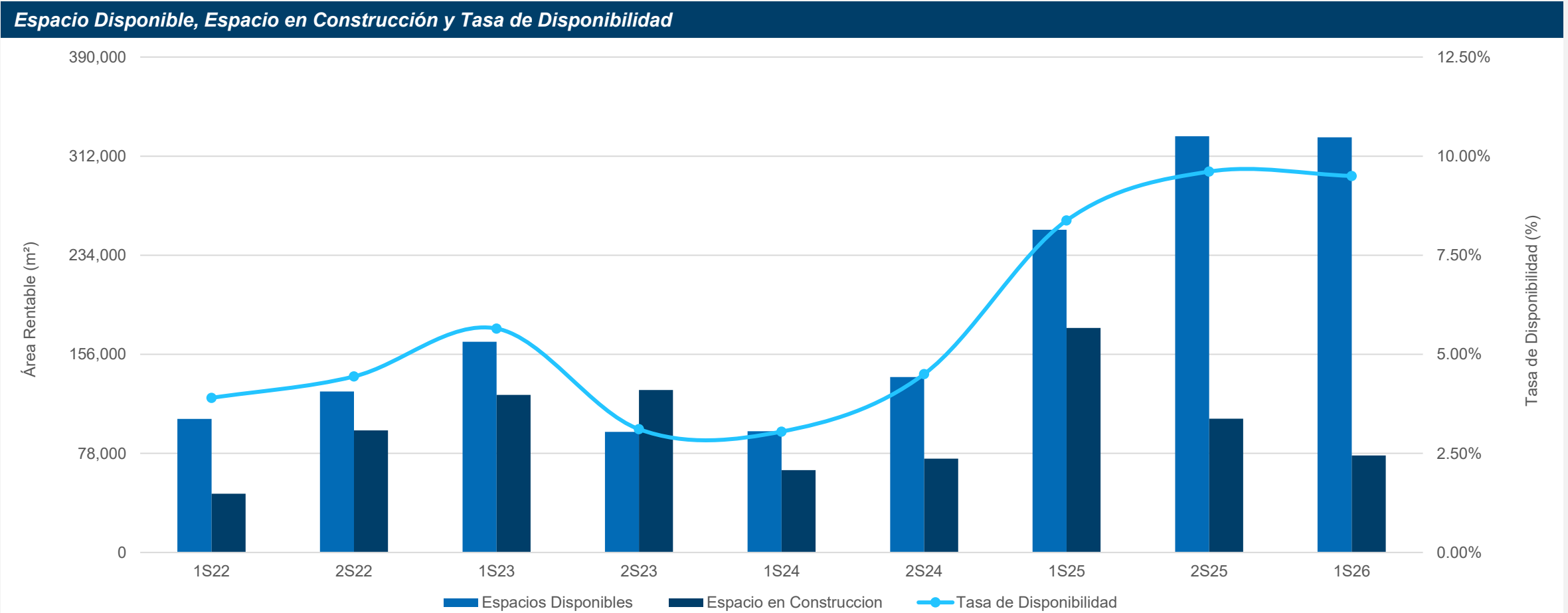
02

Fundamentos De Mercado

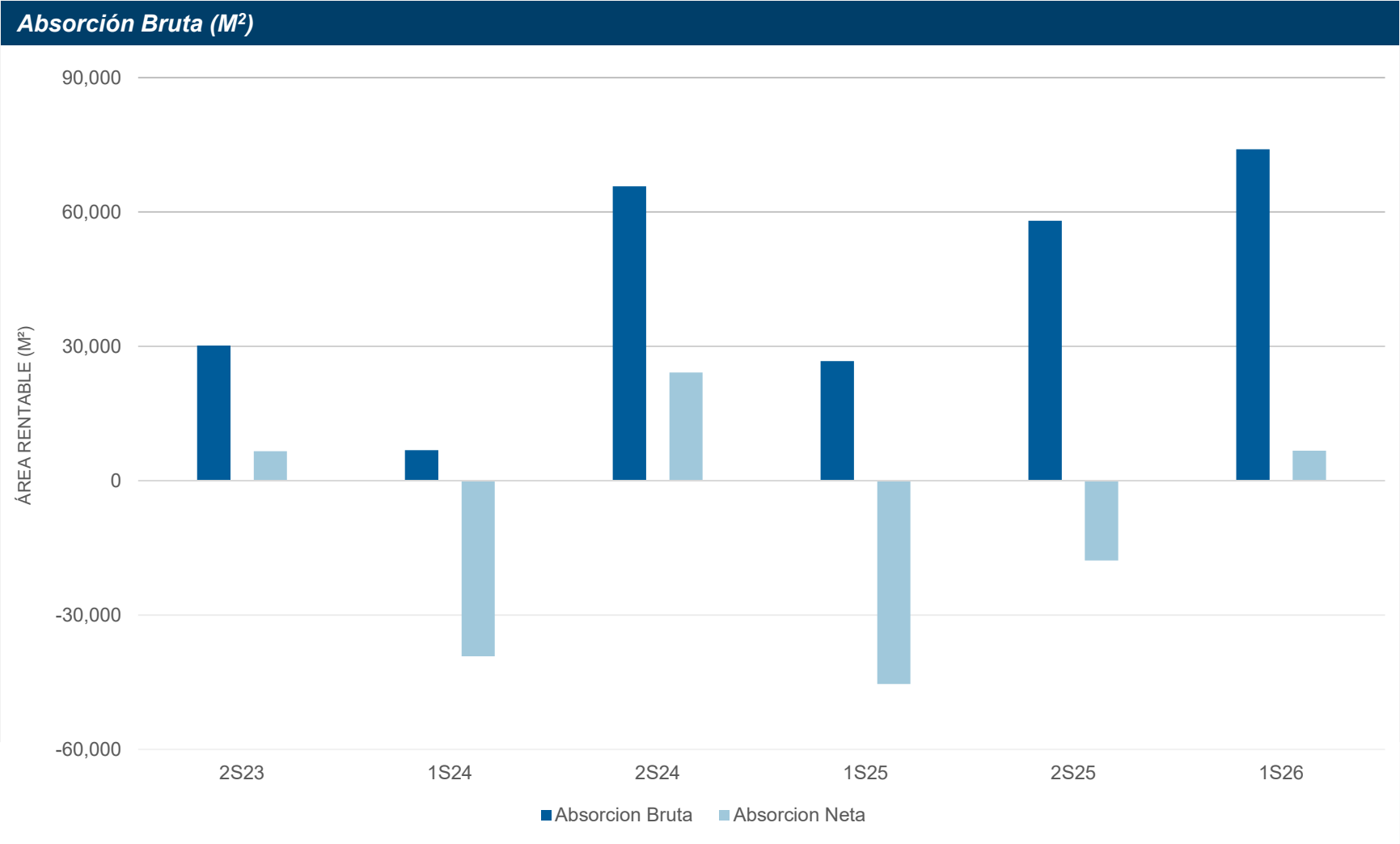
1S26

Dinámica de desocupación y nueva oferta

Además del aumento en los niveles de vacancia, se observa un desajuste de producto. Existe demanda insatisfecha de naves industriales de mayor tamaño para consolidar operaciones, mientras que una parte importante del inventario disponible corresponde a unidades pequeñas y medianas que no cumplen con estos requerimientos. Parte de los espacios ocupados se toma bajo contratos de corta duración y con superficies reducidas, lo que provoca que las naves se llenen y desocupen rápidamente, sin generar ocupaciones estables. En este contexto, el incremento de la vacancia refleja no solo un ciclo de sobreoferta, sino también un desajuste funcional: aunque existe espacio construido, este no ofrece el formato, tamaño ni calidad que ciertos usuarios requieren, lo que obliga a los desarrolladores a replantear sus proyectos si quieren captar una demanda de largo plazo.



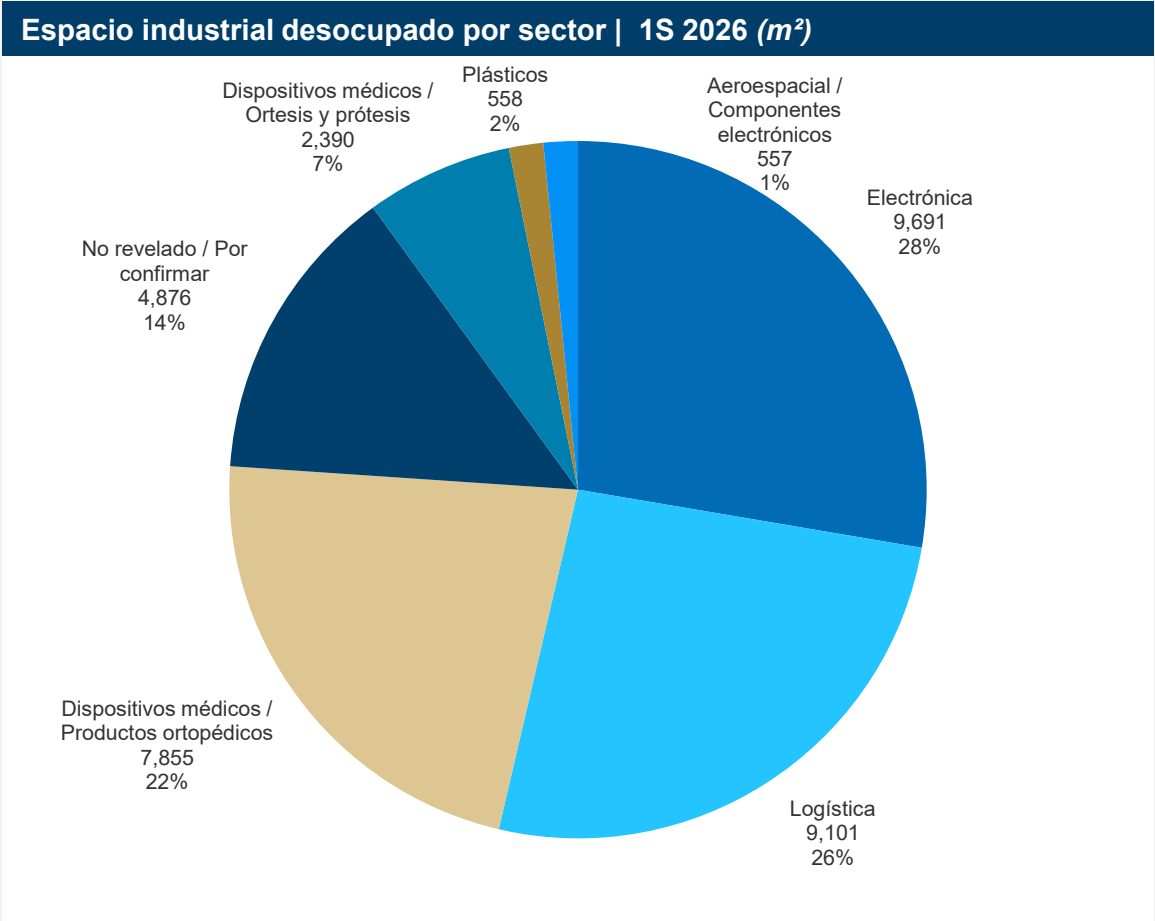
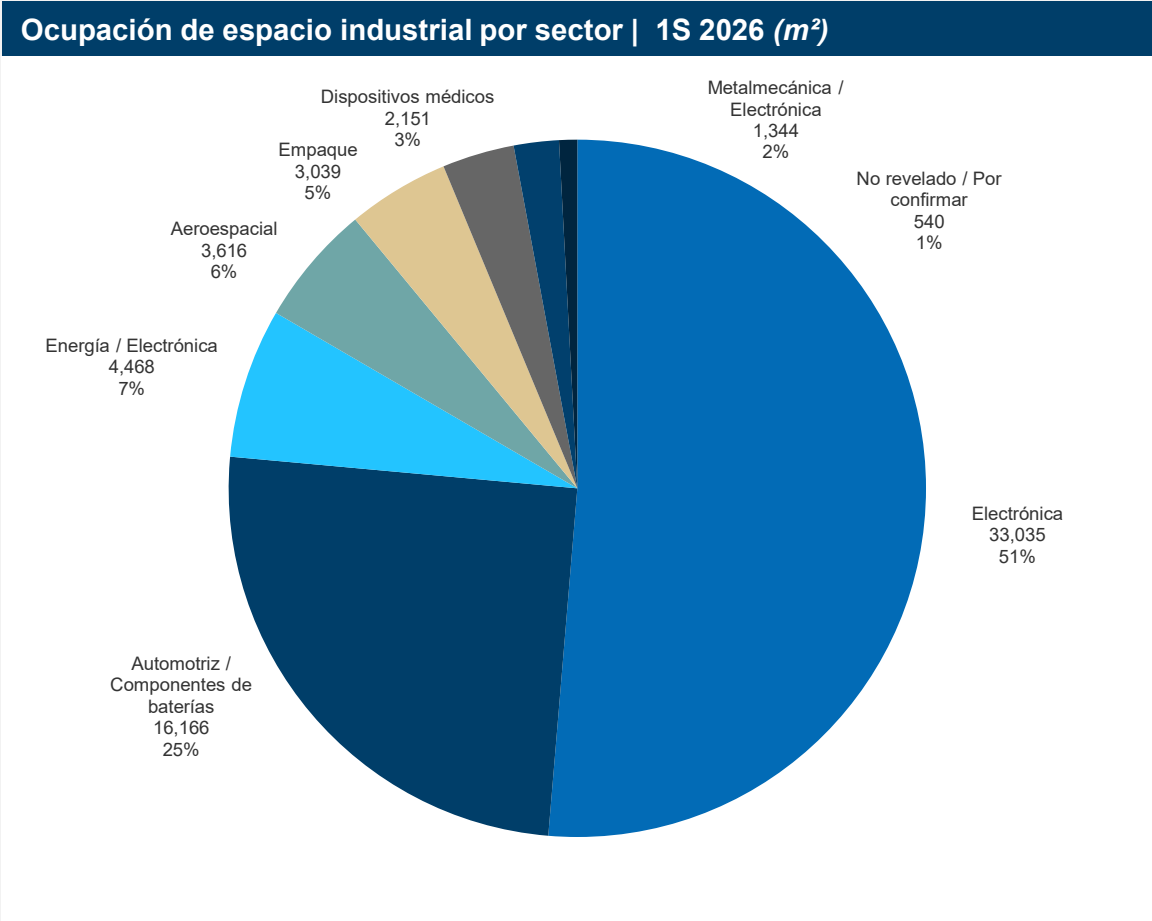
Contraste entre Absorción Bruta & Absorción Neta



- Entre el segundo semestre de 2023 y el primero de 2026, el mercado industrial pasó de una fase de fuerte expansión a un entorno de mayor estabilización. La absorción bruta se mantuvo positiva, pero sin repetir los máximos de 2022, lo que refleja una normalización del ritmo de demanda tras ese año excepcional. La absorción neta tuvo un ajuste más severo: se debilitó en 2023 y se volvió negativa en la primera mitad de 2024 y 2025, debido a consolidaciones y salidas de inquilinos que compensaron parte de las nuevas entradas.
- Cierres y reducciones de espacio de empresas como Traxion, PIMS, AE Petsche, LG Electronics, RAM Technologies, Masterwork Electronics, KLG Plastics y Hanger aumentaron la disponibilidad incluso con nueva ocupación. En el 1T26, la absorción neta volvió ligeramente a números positivos, lo que sugiere un inicio de reequilibrio. La combinación de una absorción bruta aún sólida con crecimiento neto moderado, más las nuevas ocupaciones y expansiones de Baumann, Valtrek, LG Electronics, Dongwon, Power Exchange Solutions y Sonaca, apunta a una demanda más selectiva y orientada a eficiencia, donde siguen surgiendo proyectos, pero con mayor rotación de inquilinos.

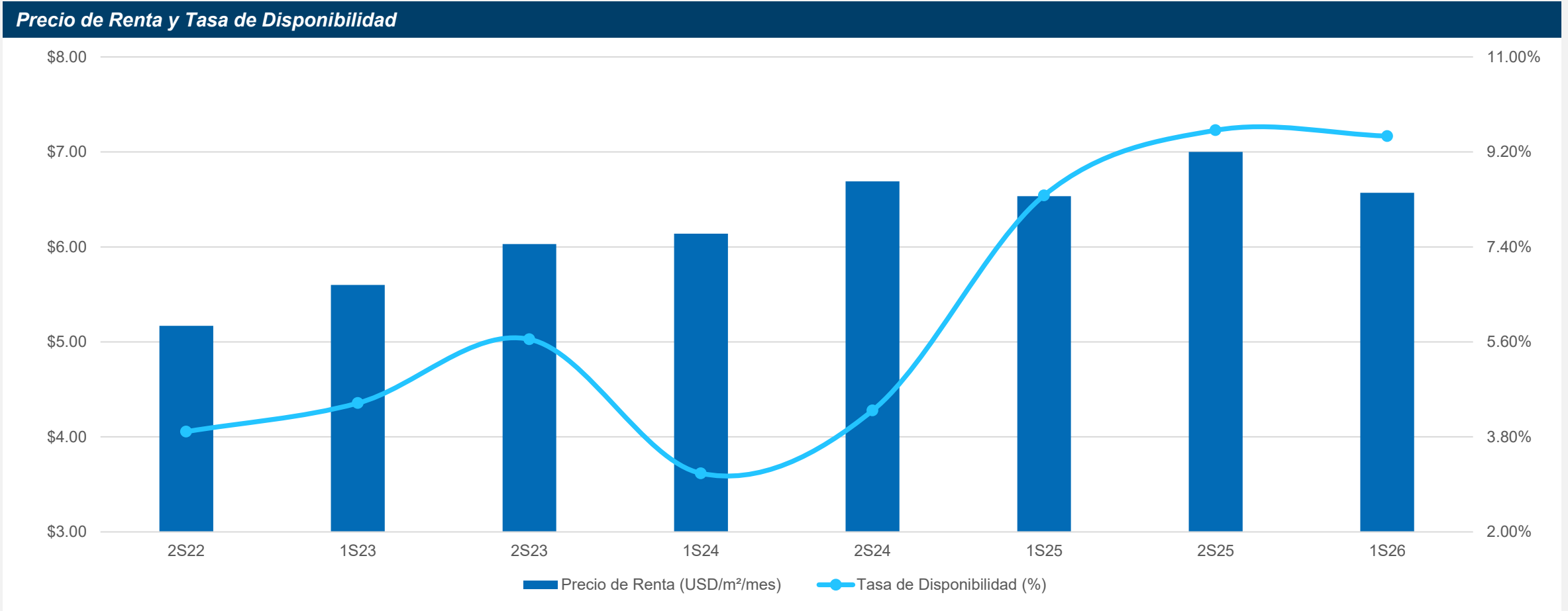
Dinámica de vacancia y ocupación en el mercado

La estructura del mercado industrial muestra una fuerte concentración en actividades de alto valor agregado, donde la electrónica y los componentes automotrices representan dos tercios del espacio ocupado. Este año se observó un cambio relevante en la demanda: aunque la electrónica mantiene una participación sustancial, la absorción reciente se desplazó hacia la logística y los dispositivos médicos, que concentran buena parte de la superficie recién arrendada. Esto sugiere que, si bien la base instalada aún depende de la manufactura electrónica y automotriz, el crecimiento se impulsa por las cadenas de suministro, el comercio electrónico y la tecnología médica, con diversificación positiva.



Ajuste de precios ante aumento de desocupación

Entre el primer semestre de 2023 y el de 2026, las rentas de salida en Mexicali llegan a un máximo hacia la segunda mitad de 2025 y luego registran un ligero ajuste a la baja, al tiempo que la vacancia sube desde niveles muy bajos hasta acercarse al 10%. Esta dinámica responde primero a la presión al alza generada por el nearshoring, los altos costos de construcción y la escasez de naves Clase A, y después a la entrega de proyectos especulativos y al aumento de la disponibilidad, cuando los propietarios empiezan a ofrecer precios más flexibles e incentivos, frenando nuevas alzas y provocando descensos marginales en 2026.



Estadísticas Mexicali 1S26

Estadísticas

	Inventario (millones m²)	Construcción (m²)	Disponibilidad (m²)	Tasa de Disp.	Absorción Bruta (m²)	Absorción Neta (m²)	Precio de Renta (USD/m²/mes)	Precio de Renta Construcción (USD/m²/mes)
Mexicali	3.4	76,434	326,781	9.5%	74,005	6,682	\$6.57	\$7.00

Próximas Edificaciones en Mexicali

Edificio	Desarrollador	Tipo	Metros Cuadrados
Stone Building	IAMSA Development Group	Spec	22,460
N28	Grupo Maran	BTS	11,148
Pargo Building	IAMSA Development Group	Spec	16,868
Nave II	Grupo Metalco	Spec	8,727
N3 Industrial Warehouse	Grupo Cadena	Spec	3,680
(Edificio 8/9C)	PIMSA Industrial Developers	Spec	4,207
Nave 3	PIMSA Industrial Developers	Spec	10,370
Nave 4	PIMSA Industrial Developers	Spec	10,370
Terra	IAMSA Development Group	Spec	16,867
N26	Grupo Maran	Spec	15,998
Ventus	IAMSA Development Group	Spec	11,072

Mondragón Mauricio

*Market Research Director
Latin America*

mauricio.mondragon@nmrk.com

Lopez Lizbeth

*Market Research Analyst
Tijuana*

lizbeth.lopez@nmrk.com

Tijuana

Misión de San Javier 10643
Piso 4, Zona Urbana Rio Tijuana, 22010
t 664-615-7000

NEWMARK LATAM

Carr. México-Toluca 5420 – PH1
Santa Fe, CDMX, 05320
t 55-5980-2000

New York Headquarters

125 Park Ave.
New York, NY 10017
t 212-372-2000

Newmark has implemented a proprietary database and our tracking methodology has been revised. With this expansion and refinement in our data, there may be adjustments in historical statistics including availability, asking rents, absorption and effective rents. Newmark Research Reports are available at nmrk.com/insights.

All information contained in this publication (other than that published by Newmark) is derived from third party sources. Newmark (i) has not independently verified the accuracy or completeness of any such information, (ii) does not make any warranties or representations, express or implied, concerning the same and (iii) does not assume any liability or responsibility for errors, mistakes or inaccuracies of any such information. Further, the information set forth in this publication (i) may include certain forward-looking statements, and there can be no guarantee that they will come to pass, (ii) is not intended to, nor does it contain sufficient information, to make any recommendations or decisions in relation to the information set forth therein and (iii) does not constitute or form part of, and should not be construed as, an offer to sell, or a solicitation of any offer to buy, or any recommendation with respect to, any securities. Any decisions made by recipient should be based on recipient's own independent verification of any information set forth in this publication and in consultation with recipient's own professional advisors. Any recipient of this publication may not, without the prior written approval of Newmark, distribute, disseminate, publish, transmit, copy, broadcast, upload, download, or in any other way reproduce this publication or any of the information it contains with any third party. This publication is for informational purposes only and none of the content is intended to advise or otherwise recommend a specific strategy. It is not to be relied upon in any way to predict market movement, investment in securities, transactions, investment strategies or any other matter. If you received this publication by mistake, please reply to this message and follow with its deletion, so that Newmark can ensure such a mistake does not occur in the future.