

Comunicado de Prensa

No publicar antes de las 09:00 Ciudad de México (15:00 UTC) 2 de marzo 2026

S&P Global PMI® México Manufacturero

La desaceleración del sector industrial de México se extiende seis meses consecutivos

Resultados clave

El PMI de febrero permaneció en territorio de contracción al alcanzar 47.1 puntos

Los nuevos pedidos y la producción cayeron adicionalmente

La marcada presión de costos contrastó con la moderada subida de los precios

Según los datos de febrero, los industriales mexicanos volvieron a enfrentar dificultades a la hora de captar nuevos pedidos, por lo que rebajaron su producción, recortaron la compra de insumos y redujeron su fuerza laboral. Asimismo, las empresas apostaron de nuevo por aligerar sus inventarios, lo que quedó patente en el descenso de las existencias de materias primas y bienes finales.

Aunque la presión de costos volvió a ser elevada en términos históricos, el reciente incremento de los precios de venta fue moderado, ya que varias empresas centraron sus esfuerzos en incentivar las ventas.

El Índice de Gerentes de Compras del Sector Manufacturero Mexicano™ (PMI®) de S&P Global alcanzó los 47.1 puntos en febrero y permaneció por sexto mes consecutivo por debajo de la cifra de contracción de 50.0. A pesar de ello, la reciente lectura subió desde los 46.3 puntos de enero y señaló un moderado ritmo de reducción que fue el más débil desde el pasado mes de noviembre.

Así, el ritmo del descenso de los nuevos pedidos y la producción se moderó en febrero. Aquellos participantes en la encuesta que declararon una caída mencionaron la débil demanda, la escasa inversión y la incertidumbre económica. Además de los aranceles estadounidenses, las dificultades del sector automovilístico y de la construcción también contribuyeron al reciente deterioro.

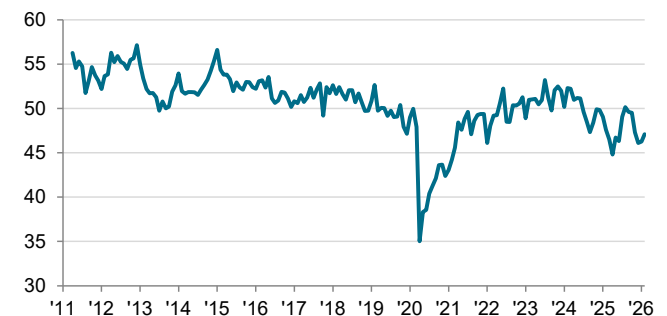
En este contexto, los industriales mexicanos observaron cómo la demanda internacional de su producción empeoraba, mientras las ventas a Europa y EE. UU. caían desde los niveles registrados en enero. No obstante, el descenso de los nuevos pedidos de exportación fue moderado y el menos pronunciado en tres meses. De hecho, algunas empresas declararon un mayor volumen de ventas a clientes de Asia y Sudamérica.

Después la falta de confianza con respecto al panorama del sector en los próximos 12 meses que los industriales expresaron al inicio de 2026, las empresas recuperaron el optimismo. En cualquier caso, la mejoría registrada en el índice de producción futura de febrero fue marginal, y la actual lectura permaneció prácticamente 14 puntos por debajo del promedio a largo plazo. Algunos de los encuestados confían en una recuperación de la tendencia de la inversión y una mejoría de la demanda durante el próximo año. Por otro lado, otras empresas expresaron su preocupación por las presiones de la competencia, la inseguridad y los aranceles estadounidenses.

Enfrentados al deterioro de la demanda, los industriales volvieron a reducir su fuerza laboral en febrero al no renovar los contratos

PMI México Manufacturero

Aj. est., >50 = crecimiento frente al mes anterior



Fuente: S&P Global PMI.

Datos recopilados entre el 10 y el 19 de febrero de 2026.

Comentario

En relación con los resultados de la última encuesta, Pollyanna De Lima, Directora Económica Asociada de S&P Global Market Intelligence, declaró:

“Los últimos resultados de la encuesta PMI indicaron que la incertidumbre en relación con el futuro sigue lastrando el desempeño del sector industrial mexicano. Ante las reticencias de los clientes a la hora de autorizar nuevos proyectos, los industriales volvieron a reducir su producción, su fuerza laboral, la compra de insumos y las existencias en febrero.

“Aunque la confianza empresarial experimentó una tímida recuperación, el mensaje de las empresas es claro: hasta que no se observe un repunte sustancial de los nuevos pedidos, las operaciones seguirán buscando la eficiencia.

“Fueron varias las preocupaciones que lastraron la confianza de los encuestados, que se sentían atrapados en un bucle de problemas de flujo de efectivo, presiones de la competencia, inseguridad y aranceles estadounidenses.

“Algunos de los industriales mexicanos destacaron el efecto negativo de la debilidad de los sectores automovilístico y de la construcción en el volumen de pedidos recibidos. Las ventas descendieron a pesar de que las empresas absorbieron el incremento de la presión de costos y mantuvieron sus precios de venta sin cambios en febrero, lo que pone de manifiesto el creciente reto al que se enfrentan los industriales a la hora de estimular la demanda”.

PMI®

by S&P Global

© 2026 S&P Global

temporales y obligar a los empleados permanentes a tomar periodos de descanso técnico. La caída del empleo fue pronunciada y más rápida que la registrada en enero.

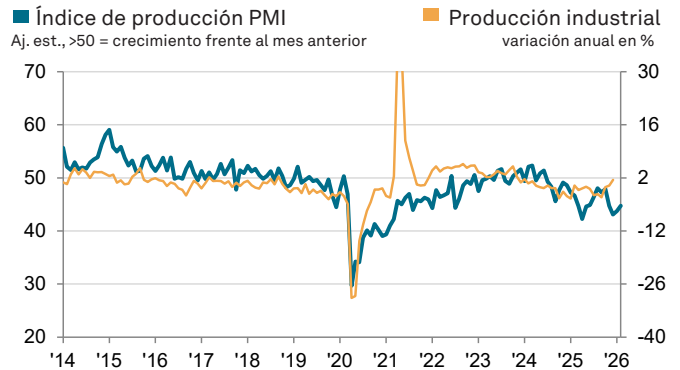
Las empresas también aplicaron ajustes en sus niveles de compra y redujeron de forma notable la adquisición de insumos en relación con la cifra del inicio del año. Según los encuestados, los problemas de flujo de efectivo, el retraso en las decisiones de inversión y la caída de los nuevos pedidos entrantes propiciaron la reducción de las compras.

Como consecuencia de ello, los inventarios de insumos continuaron a la baja y descendieron por quinto mes consecutivo al ritmo más rápido en exactamente un año. De este modo, las existencias de productos finales descendieron también al ritmo más pronunciado en cerca de cinco años.

Por otro lado, el encarecimiento de los productos químicos, el yute, los metales y los envases empujó adicionalmente al alza los costos promedio en febrero. Las empresas consultadas sugirieron que estos incrementos se derivaron fundamentalmente de los tipos de cambio desfavorables y los aranceles estadounidenses. Así, aunque la tasa de inflación se moderó con respecto a enero, fue elevada en términos históricos.

Aunque algunas empresas optaron por incrementar sus precios de venta en respuesta a la subida de los costos, otras descartaron esta posibilidad desalentadas por la falta de ventas y la intensa competencia. De este modo, aunque los precios de la producción se incrementaron, lo hicieron de forma marginal y en la menor medida desde febrero de 2025.

Por último, los industriales volvieron a experimentar retrasos en las entregas de los proveedores, dato que vincularon con la inseguridad y el bloqueo de las autopistas, que se sumaron a la escasez de existencias en poder de los distribuidores y los problemas en las aduanas.



Fuente: S&P Global PMI, INEGI via S&P Global Market Intelligence.

Contacto

Pollyanna De Lima
Economics Associate Director
S&P Global Market Intelligence
T: +44-1491-461-075
pollyanna.delima@spglobal.com

Diego Bucio
Latam Communication Manager
S&P Global Market Intelligence
T +52 55 5081 4543
diego.bucio@spglobal.com
press.mi@spglobal.com

Si desea no recibir nuevas publicaciones de S&P Global, póngase en contacto con press.mi@spglobal.com. Haga clic [aquí](#) para consultar nuestra política de privacidad.

Metodología de la encuesta

El Índice del Sector Manufacturero Mexicano PMI® de S&P Global se basa en los datos recopilados de las respuestas mensuales a los cuestionarios enviados a los ejecutivos de compras de alrededor de 350 empresas manufactureras. El panel está estratificado pormenorizadamente por sector y tamaño de la plantilla de la empresa, con base en la aportación industrial al PIB mexicano. Los datos del estudio se recopilaron por primera vez en abril de 2011.

Las respuestas a la encuesta reflejan la dirección del cambio en el mes actual comparado con el mes anterior, con base en los datos recopilados durante la segunda mitad de cada mes. Para cada uno de los indicadores del índice se calcula un índice de difusión. Este índice es la suma del porcentaje de respuestas positivas más la mitad del porcentaje de respuestas "sin cambios". Los índices varían entre 1 y 100, y las lecturas superiores a 50 indican un incremento general en esa variable en relación con el mes anterior, mientras que las lecturas inferiores a 50 señalan una reducción general. Los índices se ajustan según factores estacionales.

La cifra principal se recoge en el Índice de Gerentes de Compras® (PMI). El PMI es un índice compuesto basado en cinco índices individuales con las ponderaciones siguientes: Nuevos pedidos (30%), Producción (25%), Empleo (20%), Plazos de entrega de proveedores (15%), Existencias de compras (10%). Además, el índice de plazos de entrega de proveedores se invierte para que su gráfica sea comparable.

S&P Global no revisa los datos subyacentes de la encuesta después de la primera publicación, aunque sí puede modificar ocasionalmente los factores ajustados estacionalmente según proceda, lo que afectará a las series de datos ajustados según factores estacionales.

Para obtener más información sobre la metodología de las encuestas PMI, póngase en contacto con economics@spglobal.com.

Aviso legal

Los derechos de propiedad intelectual de los datos incluidos en este documento son propiedad de S&P Global o cedidos bajo licencia. Queda prohibido todo uso no autorizado, incluidos pero no limitados a los siguientes: la copia, distribución, transmisión o cualquier otra forma de utilización de los datos que aparezcan en el mismo, sin el previo consentimiento de S&P Global. S&P Global no aceptará responsabilidad, deber u obligación algunos con respecto al contenido o la información (los "datos") incluidos en este documento, ni en relación con cualquier error, inexactitud, omisión o retraso en los datos, ni por ninguna acción derivada de dichos datos. S&P Global no será responsable en ningún caso de los daños o perjuicios especiales, accidentales o consecuentes que surjan de la utilización de los datos. Purchasing Managers' Index™ y PMI® son marcas comerciales registradas de S&P Global Inc o cedidas bajo licencia a S&P Global Inc.

El presente Contenido ha sido publicado por S&P Global Market Intelligence y no por S&P Global Ratings, que es una división de S&P Global gestionada de forma independiente. Queda prohibida la reproducción de cualquier información, dato o material, incluidas las calificaciones (en lo sucesivo el «Contenido»), sin el consentimiento previo por escrito de la parte relevante. Dicha parte, sus filiales y proveedores (en lo sucesivo los «Proveedores de Contenido») no garantizan la precisión, idoneidad, integridad, puntualidad o disponibilidad del Contenido ni aceptan responsabilidad alguna en relación con cualquier error u omisión (ya sea por negligencia o cualquier otro motivo), independientemente de la causa, o resultado derivado del uso de dicho Contenido. Los Proveedores de Contenido no serán responsables en ningún caso de los daños o perjuicios, costos, gastos, honorarios legales o pérdidas (incluida la pérdida de ingresos, el lucro cesante o los costos de oportunidad) derivados del uso del Contenido.