

COMUNICADO DE PRENSA  
INFORMACIÓN SENSIBLE DE MERCADO  
No publicar antes de las 09.15 CET (08.15 UTC), 1 de diciembre de 2025

# HCOB PMI<sup>®</sup> Sector Manufacturero Español

## En noviembre, el crecimiento económico del sector manufacturero se mantiene, pero a un ritmo más lento

### Resultados clave:

La producción y los nuevos pedidos aumentan a ritmos más lentos a medida que el comercio internacional se atenúa

Se aplican descuentos de precios para impulsar las ventas

El nivel de empleo y la confianza empresarial apenas registran cambios

Datos recopilados entre el 12 y el 21 de noviembre de 2025

El crecimiento de la economía manufacturera española se mantuvo en noviembre, y tanto la producción como los nuevos pedidos continuaron registrando una sólida expansión. La confianza en las perspectivas se mantuvo positiva, aunque las empresas se mostraron reacias a contratar personal adicional, por lo que la dotación de empleo se mantuvo prácticamente sin cambios.

De hecho, el crecimiento se produjo en parte debido a una disminución de los márgenes de beneficios. Los últimos datos muestran que los precios de venta se redujeron por tercer mes consecutivo, ya que, a pesar de un aumento marginal de los precios de compra, las empresas ofrecieron descuentos de precios en respuesta a la presión competitiva.

El **Índice HCOB PMI<sup>®</sup> del Sector Manufacturero Español** ajustado estacionalmente, un índice compuesto diseñado para ofrecer un resumen de las condiciones operativas en la economía del sector manufacturero, señaló 51.5 en noviembre. Esta cifra fue inferior a la de 52.1 registrada en octubre, y por lo tanto indica un ritmo de crecimiento más lento. Sin embargo, al mantenerse por encima del nivel de ausencia de cambios de 50.0, la última lectura del índice PMI extendió el período actual de expansión a siete meses.

El índice PMI se vio respaldado por aumentos simultáneos tanto de la producción como de los nuevos pedidos, aunque en ambos casos, los ritmos de crecimiento fueron más moderados que en octubre. Los encuestados informaron que la demanda fue en general mayor, pero en parte estuvo impulsada por los descuentos de precios. Este hecho fue subrayado por una caída de los precios cobrados por tercer mes consecutivo, que a su vez fue la disminución a la tasa más fuerte desde junio. Se observaron presiones competitivas, y las empresas generalmente redujeron sus precios de venta a pesar de un aumento marginal de los precios de los insumos (que se vio suscitado por el aumento de los precios de los alimentos, los metales y la energía).

El crecimiento de la demanda en noviembre también estuvo impulsado principalmente por el mercado interno, ya que los nuevos pedidos de exportación disminuyeron por tercer mes consecutivo (aunque marginalmente). Las empresas continuaron experimentando una cierta debilidad subyacente en el comercio internacional.

En general, en noviembre las empresas se mostraron reacias a reemplazar a los empleados que dejaron sus puestos o a renovar los contratos temporales que vencieron. Como resultado, la dotación de personal se mantuvo prácticamente sin cambios. No obstante, parece que la capacidad fue suficiente para cubrir las cargas de trabajo, tal como lo indica la primera disminución de los pedidos pendientes desde abril.

La actividad de compras aumentó en noviembre, en consonancia con el aumento de la producción y de la cartera de pedidos actual. No obstante, el crecimiento fue modesto y se redujo desde octubre, ya que las empresas expresaron su deseo de utilizar los inventarios para la producción siempre que fue posible. El resultado neto fue una caída de los stocks de compras

por segundo mes consecutivo, y el ritmo de contracción fue el más pronunciado desde junio. También se observaron retrasos en la entrega de insumos, y los plazos de entrega habituales se alargaron considerablemente. Las empresas mencionaron la falta de existencias en las unidades de los proveedores, el aumento de la demanda y los desafíos logísticos como razones del deterioro del desempeño de los proveedores.

Por último, la confianza empresarial se mantuvo positiva en noviembre, y la mayoría de los encuestados prevén un crecimiento durante los próximos doce meses. Las empresas esperan un repunte de la demanda, y planean el lanzamiento de nuevos productos y una mayor actividad de marketing durante los próximos doce meses.

## Comentario

Comentando sobre los datos del PMI, Jonas Feldhusen, Junior Economist de Hamburg Commercial Bank, señaló:

*“El sector manufacturero español extendió su trayectoria de crecimiento en noviembre, aunque a un ritmo ligeramente más lento. El índice HCOB PMI bajó de 52.1 a 51.5, ya que el ritmo de crecimiento de la producción y los nuevos pedidos se moderó, marcando así la tendencia del mes. Por lo tanto, España parece estar convergiendo hacia la dinámica de la zona euro en su conjunto, donde el índice preliminar Flash PMI del sector manufacturero también indicó una desaceleración.*

*El debilitamiento del comercio internacional parece afectar negativamente a la industria manufacturera española. Durante los últimos seis meses, los nuevos pedidos nacionales aumentaron de forma constante, mientras que los pedidos de exportación disminuyeron en cuatro de estos seis meses, ya que el índice respectivo se situó por debajo del umbral de crecimiento. Los encuestados corroboran esta tendencia con datos anecdóticos, destacando una demanda internacional más débil. Este desequilibrio ha intensificado la competencia por las ventas, lo que ha llevado a las empresas a recortar precios.*

*Curiosamente, los fabricantes redujeron sus plantillas por tercer mes consecutivo, aunque las condiciones operativas se mantuvieron generalmente favorables. Los despidos netos también contrastan con el aumento de la actividad de compras, lo que sugiere esfuerzos para mantener el ritmo de producción y los volúmenes de pedidos. La cautela en torno a la contratación refleja el frágil entorno macroeconómico, caracterizado por un débil crecimiento económico en Europa y la presión competitiva de China, así como las barreras comerciales y las tensiones geopolíticas. No obstante, los fabricantes españoles se muestran optimistas con respecto a su producción futura, ya que las expectativas empresariales se mantuvieron estables, ligeramente por encima de la media de largo plazo”.*

-Fin-

**HCOB PMI Sector Manufacturero Español**

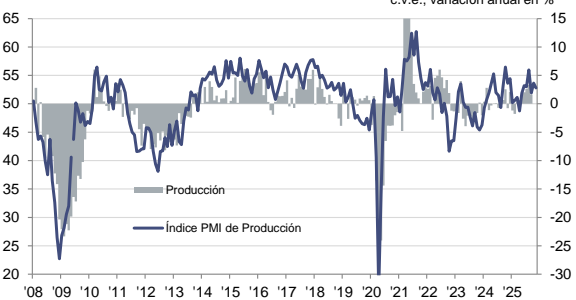
c.v.e., >50 = mejora desde el mes anterior



Fuentes: HCOB, S&P Global PMI.

**Índice PMI de Producción**

c.v.e., >50 = crecimiento desde el mes anterior



Fuentes: HCOB, S&P Global PMI, INE via S&P Global Market Intelligence .

## Contacto

### Hamburg Commercial Bank AG

Jonas Feldhusen  
Junior Economist  
T: +49-151-2294-2945  
[jonas.feldhusen@hcob-bank.com](mailto:jonas.feldhusen@hcob-bank.com)

Katrin Steinbacher  
Head of Press Office  
Senior Vice President  
T: +49-40-3333-11130  
[katrin.steinbacher@hcob-bank.com](mailto:katrin.steinbacher@hcob-bank.com)

### S&P Global Market Intelligence

Paul Smith  
Economics Director  
T: +44-1491-461-038  
[paul.smith2@spglobal.com](mailto:paul.smith2@spglobal.com)

Hannah Brook  
EMEA Communications Manager  
T: +44-7483-439-812  
[hannah.brook@spglobal.com](mailto:hannah.brook@spglobal.com)  
[press.mi@spglobal.com](mailto:press.mi@spglobal.com)

## Nota a los editores

El Índice HCOB PMI® del Sector Manufacturero Español es elaborado por la firma S&P Global basándose en las respuestas a las encuestas enviadas a los responsables de compras en un panel de alrededor de 400 empresas industriales. El panel está estratificado por sectores detallados y por el tamaño de la fuerza laboral de la empresa, en proporción a la contribución que realizan al PIB. Los datos se recopilaron por primera vez en febrero de 1998.

Las respuestas a la encuesta se recopilan durante la segunda mitad de cada mes e indican la dirección del cambio en comparación con el mes anterior. Se calcula un índice de difusión para cada una de las variables del estudio. El índice es la suma del porcentaje de las respuestas que indican resultados "más altos" y la mitad del porcentaje de las respuestas que indican "sin cambios" en comparación con el mes anterior. Los índices fluctúan entre 0 y 100. Una lectura superior a 50 indica un aumento en general en comparación con el mes anterior y una lectura inferior a 50 indica una disminución en general. Después de ello, los índices se ajustan en función de factores estacionales.

El índice principal es el Purchasing Managers' Index™ (PMI®). El Índice PMI es un promedio ponderado a partir de los siguientes cinco índices individuales: Nuevos Pedidos (30%), Producción (25%), Empleo (20%), Plazos de entrega de los proveedores (15%) y Stocks de compras (10%). Para el cálculo del PMI, el índice de plazos de entrega de los proveedores se invierte deliberadamente para que el gráfico avance en la dirección comparable con el resto de los índices.

Una vez publicados, los datos subyacentes no se revisan, pero cuando proceda, los factores de ajuste estacional pueden revisarse de vez en cuando, y toda modificación afectará a las series de datos ajustados estacionalmente.

Para obtener más información sobre la metodología del estudio PMI, contacte con [economics@spglobal.com](mailto:economics@spglobal.com).

## Hamburg Commercial Bank AG

Hamburg Commercial Bank (HCOB) es un banco comercial privado y financiero especialista con sede en Hamburgo, Alemania. El banco ofrece a sus clientes un alto nivel de experiencia en estructuración para la financiación de proyectos inmobiliarios comerciales con un enfoque en Alemania, así como en los países europeos vecinos. También ocupa una sólida posición de mercado en el sector de transporte marítimo internacional. El banco es uno de los pioneros en la financiación de proyectos a nivel europeo para energías renovables y también está involucrado en la expansión en el tema digital y otras áreas de infraestructura importante. HCOB ofrece soluciones de financiación individual para clientes corporativos internacionales, así como un negocio enfocado en clientes corporativos en Alemania. La cartera del banco se completa con productos y servicios digitales que facilitan transacciones de pago nacionales e internacionales confiables y oportunas, así como para la financiación del comercio.

Hamburg Commercial Bank alinea sus actividades con los criterios ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG, por su sigla en inglés) establecidos y ha anclado los aspectos de sostenibilidad en su modelo comercial. Apoya a sus clientes en su transición hacia un futuro más sostenible.

Los especialistas del banco son tan experimentados como pragmáticos. Actúan de manera confiable y a la altura de sus clientes. Brindan asesoramiento en profundidad para encontrar conjuntamente soluciones eficientes que ofrecen la combinación ideal, en particular para proyectos complejos. Además de su profunda experiencia en el mercado y el sector, la financiación a medida, un alto nivel de pericia en estructuración y sindicación y muchos años de experiencia constituyen el sello distintivo del banco.

## S&P Global (NYSE: SPGI)

S&P Global proporciona inteligencia esencial. Brindamos a los gobiernos, las empresas y las personas los datos, la experiencia y la tecnología conectada adecuados para que puedan tomar decisiones con convicción. Desde ayudar a nuestros clientes a evaluar nuevas inversiones hasta guiarlos a través de los criterios ambientales, sociales y de gobierno corporativo (ESG, por su sigla en inglés) y la transición energética en las cadenas de suministro, revelamos nuevas oportunidades, resolvemos desafíos y aceleramos el progreso para el mundo.

Somos la elección preferida por muchas de las organizaciones líderes en el mundo para proporcionar calificaciones crediticias, precios de referencia, análisis y soluciones de gestión del flujo de trabajo en los mercados mundiales de capital, materias primas y automotrices. Con cada una de nuestras ofertas ayudamos a las organizaciones líderes en el mundo a planificar el mañana, hoy.

S&P Global es una marca registrada de S&P Global Ltd. y/o sus filiales. Todos los demás nombres de empresas y productos pueden ser marcas comerciales de sus respectivos propietarios. © 2025 S&P Global Ltd. Todos los derechos reservados. [www.spglobal.com](http://www.spglobal.com)

#### **Acerca de AERCE**

AERCE, Asociación Española de Profesionales de Compras, Contratación y Aprovisionamientos. Fundada en 1981 cuenta con alrededor de 1.000 socios, que representa a más de 10.000 profesionales vinculados, entre los que figuran las empresas más relevantes del país, instituciones y profesionales pertenecientes a diversos sectores industriales, de servicios y al sector público.

AERCE pertenece a la International Federation of Purchasing and Supply Management (I.F.P.S.M.)

Email: [info@aerce.org](mailto:info@aerce.org). Web: [www.aerce.org](http://www.aerce.org).

#### **Acerca del PMI**

Los estudios Purchasing Managers' Index™ (PMI®) están disponibles para más de 40 países y en regiones claves, incluyendo la zona euro. Se han convertido en los estudios de negocios más consultados en el mundo y son la elección preferida de los bancos centrales, los mercados financieros y los responsables de la toma de decisiones empresariales por su capacidad de proporcionar indicadores mensuales actualizados, exactos y, a menudo, únicos de las tendencias económicas. <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/mi/products/pmi.html>

Si no desea recibir comunicados de S&P Global, por favor contacte con [press.mi@spglobal.com](mailto:press.mi@spglobal.com). Para leer nuestra política de privacidad [pínche aquí](#).

#### **Aviso legal**

Los derechos de propiedad intelectual de los datos incluidos en este documento son propiedad de o cedidos bajo licencia a S&P Global y/o sus filiales. 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 alguna 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 y/o sus filiales.

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 (el "Contenido") sin el consentimiento previo por escrito de la parte correspondiente. Dicha parte, sus filiales y proveedores (los "Proveedores de Contenido") no garantizan la precisión, idoneidad, integridad, puntualidad o disponibilidad del Contenido, y no aceptan responsabilidad alguna en relación con cualquier error u omisión (ya sea por negligencia o cualquier otro motivo), independientemente de la causa, ni en relación con los resultados derivados del uso de dicho Contenido. Los Proveedores de Contenido no serán responsables en ningún caso de los daños o perjuicios, costes, gastos, honorarios legales o pérdidas (incluida la pérdida de ingresos, el lucro cesante o los costes de oportunidad) derivados del uso del Contenido.