

Comunicado de Prensa

No publicar antes de las 09:00 Ciudad de México (15:00 UTC) 3 de julio de 2023

S&P Global PMI™ México Manufacturero

Sabor agridulce en el sector industrial por el descenso de las ventas y la expansión de la producción en junio

Resultados clave

El renovado incremento de la producción contrastó con la caída adicional de las ventas

La inflación de los costos repuntó...

...pero los precios cayeron por primera vez en 19 meses

El sector industrial mexicano experimentó una mezcla de acontecimientos positivos y negativos en junio. Mientras que las ventas volvieron a caer por la débil demanda, los bajos niveles de exportación y las reticencias de los clientes a confirmar los nuevos pedidos, la producción volvió a aumentar. Al mismo tiempo, las persistentes alteraciones en la cadena de suministro propiciaron el incremento más sólido de los costos de los insumos, si bien las presiones de la competencia limitaron la capacidad de las empresas de trasladar el encarecimiento a sus clientes y los precios de la producción descendieron en consecuencia.

El Índice de Gerentes de Compras del Sector Manufacturero Mexicano™ (PMI™) de S&P Global superó la lectura neutral de 50.0 que separa el crecimiento de la contracción y señaló la quinta mejoría mensual consecutiva de las condiciones del sector. La cifra principal subió desde 50.5 en mayo hasta 50.9 y reflejó una moderada tasa de expansión.

Los datos de junio revelaron un nuevo incremento de la producción industrial en México. De hecho, la tasa de expansión fue moderada, aunque la más rápida en más de cuatro años. Las empresas que incrementaron su producción destacaron la recuperación en la demanda de sus productos, el despacho de los pedidos pendientes y una mayor disponibilidad de determinadas materias primas.

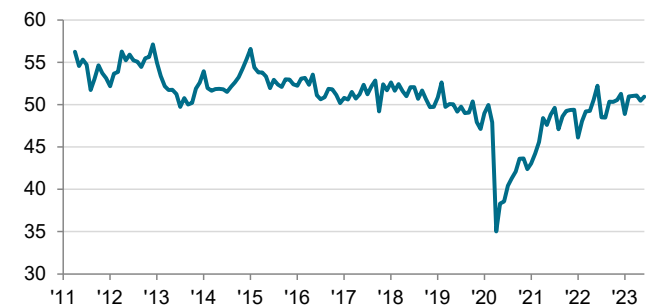
Por su parte, los nuevos pedidos descendieron al final del segundo trimestre, hecho que los encuestados vincularon con la débil demanda y las reticencias de los clientes a confirmar las cotizaciones pendientes. A pesar de ello, el ritmo general de reducción fue marginal, ya que algunas empresas indicaron que las iniciativas de reabastecimiento emprendidas por sus clientes y la autorización de las propuestas pendientes respaldaron las ventas.

Como viene repitiéndose cada mes desde marzo, los nuevos pedidos de exportación retrocedieron en junio. Los encuestados sugirieron que las complicadas condiciones económicas a nivel internacional y la debilidad de las ventas a EE. UU. lastraron los pedidos externos. En cualquier caso, el ritmo de contracción fue leve y se moderó con respecto a los datos de mayo.

Con respecto al costo de los insumos, los industriales experimentaron un nuevo incremento en junio, que vincularon con los ajustes en los precios aplicados por los proveedores y la escasez de determinados productos. Según los encuestados, los productos químicos, los

PMI México Manufacturero

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



Fuente: S&P Global PMI.

Datos recopilados entre el 12 y el 22 de junio de 2023.

Comentario

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

"A pesar de la débil demanda, los datos del PMI mostraron leves signos de optimismo gracias al renovado crecimiento de la producción en junio. Este incremento se debió en parte al despacho de los pedidos pendientes, aunque algunas empresas también observaron una mejoría de la demanda de determinados productos. El interés de los clientes no desapareció, como confirman las cotizaciones pendientes de aprobación, aunque por el momento los compradores no estaban preparados para realizar nuevas compras.

"La caída de los precios de la producción se derivó de la tendencia adversa de las ventas y la intensa competencia. Aunque este dato podría beneficiar a los clientes, no hace más que intensificar la presión sobre los márgenes de los industriales y podría limitar la inversión y las contrataciones.

"De nuevo, las empresas enfrentaron un incremento del costo de los insumos en junio, cuando la inflación volvió a aumentar. Las presiones de los precios, combinadas con la débil inversión, la incertidumbre política y la preocupación en torno a la escasez de materias primas lastraron la confianza empresarial hasta un mínimo en tres meses."

PMI™

by S&P Global

alimentos, los metales, los plásticos, los textiles y los componentes electrónicos se encarecieron. En este contexto, la tasa de inflación general se aceleró desde la lectura de mayo, aunque permaneció en uno de los niveles más bajos de los últimos dos años.

Las condiciones de la competencia, los intentos por aumentar la cuota de mercado y la dinámica desfavorable de las ventas produjeron una caída de los precios de venta en junio, que descendieron por primera vez en 19 meses, aunque de modo marginal.

Por otro lado, los industriales observaron la primera reducción del número de trabajadores en cinco meses, dato que vincularon con las dimisiones, las iniciativas orientadas a reducir el tamaño de las empresas, la rotación del personal y la no presentación del nuevo personal contratado. Por su parte, las compras de insumos volvieron a aumentar, lo que amplía la actual secuencia de expansión a cinco meses. Según los participantes en la encuesta, el repunte se derivó de las iniciativas de reabastecimiento y la mejora de la liquidez. Con todo, el ritmo de crecimiento fue marginal y ampliamente similar al registrado en mayo.

En junio, los plazos de entrega de insumos volvieron a ampliarse, aunque en una de las menores medidas desde el brote de COVID-19. Estos retrasos se vincularon a menudo con la escasez de insumos en poder de los proveedores.

En el frente de los inventarios, las empresas experimentaron un incremento en junio. Aunque moderada, la tasa de acumulación repuntó con respecto a la observada en mayo, mientras que las existencias de productos acabados cayeron (aunque de forma marginal).

Por último, las previsiones de un aumento de las ventas, el lanzamiento de nuevos productos y la mejora de la productividad respaldaron el optimismo de las empresas en junio. De forma simultánea, las preocupaciones por la disponibilidad de materias primas, la incertidumbre política, las presiones de los precios y la debilidad de la inversión lastraron la confianza empresarial hasta un mínimo en tres meses.

Índice PMI de producción

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



Fuente: S&P Global PMI.

Contacto

Pollyanna De Lima
Economics Associate Director
S&P Global Market Intelligence
T: +44 149 146 1075
pollyanna.delima@spglobal.com

Katherine Smith
Corporate Communications
S&P Global Market Intelligence
T: +1 (781) 301-9311
katherine.smith@spglobal.com

Si desea no recibir nuevas publicaciones de S&P Global, póngase en contacto con katherine.smith@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@ihsmarkit.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 Markit Economics Limited o cedidas bajo licencia a Markit Economics Limited.

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.