

# Comunicado de prensa

No publicar antes de las 09:15 Madrid (08:15 UTC), 2 de noviembre de 2022

## S&P Global PMI® Sector Manufacturero Español

### La desaceleración económica del sector manufacturero español cobra ímpetu

#### Conclusiones clave:

La producción y los nuevos pedidos caen fuertemente

La caída del empleo se acelera debido a la disminución de las cargas de trabajo

La confianza se desploma hasta su nivel más bajo desde mayo de 2020

El sector manufacturero español experimentó un mes difícil en octubre, ya que la producción y los nuevos pedidos disminuyeron a unos ritmos no observados desde el punto álgido de los confinamientos relacionados con la pandemia, en la primavera de 2020. La destrucción de empleo se aceleró en respuesta a la caída de las cargas de trabajo, mientras que la confianza en el futuro se desplomó hasta su mínima de veintinueve meses.

Las elevadas presiones de los precios siguieron siendo motivo de preocupación para muchas empresas. Si bien hubo algunas noticias positivas a este respecto, ya que tanto los precios pagados como los precios cobrados aumentaron a tasas mucho más lentas en octubre, los niveles de inflación se mantuvieron elevados.

El Índice PMI del Sector Manufacturero Español de S&P Global, un indicador compuesto de una sola cifra diseñado para proporcionar una indicación del comportamiento del sector manufacturero, se situó en 44.7 en octubre. Al caer fuertemente de 49.0 registrado en septiembre, el índice marcó su nivel más bajo desde mayo de 2020. De hecho, el índice se ha situado por debajo del nivel de ausencia de cambios de 50.0 por cuarto mes consecutivo en octubre.

El deterioro de las condiciones operativas estuvo estrechamente ligado a las caídas severas y aceleradas tanto de la producción como de los nuevos pedidos. La producción disminuyó al ritmo más pronunciado desde mayo de 2020 y lo hizo por tercera vez en los últimos cuatro meses. La caída de los nuevos pedidos en octubre fue aún mayor, y su índice respectivo también cayó hasta su mínima de veintinueve meses y a un nivel que indica una contracción considerable en la demanda de ventas. La incertidumbre de los clientes y las condiciones del mercado enormemente desafiantes caracterizaron la caída de las ventas, no solo a nivel nacional sino también en el extranjero. Los nuevos pedidos de exportación disminuyeron por octavo mes consecutivo y lo hicieron a un ritmo considerable.

Las empresas encuestadas mencionaron la inflación como un factor que tuvo un impacto negativo en la demanda del mercado. Los últimos datos mostraron que los fabricantes españoles volvieron a subir sus precios de venta a una tasa históricamente elevada, aunque en un grado mucho menor que en septiembre. Una

Índice PMI Sector Manufacturero Español

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



Fuente: S&P Global.

Los datos se recopilaron entre el 11 y el 24 de octubre de 2022

#### Comentario

Paul Smith, Economics Director de S&P Global Market Intelligence, señaló:

“La economía manufacturera de España sufrió un doble desplome tanto en la producción como en los nuevos pedidos en octubre, registrando declives no observados desde los confinamientos provocados por la pandemia en 2020 y, antes de esto, la crisis de deuda de la zona euro en 2012.

Esto debería resaltar la gravedad de los desafíos en que se encuentra sumido el sector, ya que la incertidumbre económica generalizada y los impactos de la alta inflación están afectando fuertemente la demanda y los resultados de la industria.

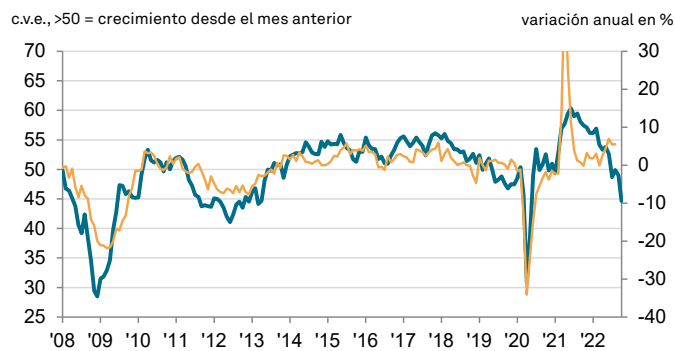
Las empresas respondieron recortando drásticamente la actividad de compras y los puestos de trabajo, especialmente debido a que estos momentos no se vislumbra un itinerario claro para la crisis. De hecho, la confianza en las perspectivas se hundió hasta su mínima de casi dos años y medio en octubre en medio de las expectativas de que la alta inflación y la incertidumbre económica persistirán en los próximos meses”.

vez más, el alza de los precios cobrados estuvo estrechamente relacionada con las presiones de los costes en las empresas. La combinación de facturas energéticas elevadas y aumento de los precios de las materias primas hizo que los precios cobrados aumentaran de nuevo considerablemente, aunque al ritmo más lento en diecinueve meses. La falta de existencias en los almacenes de los proveedores y los continuos problemas de suministro se consideraron como impulsores de la inflación en general, y estos factores se ven reflejados claramente en los últimos datos de los plazos de entrega, que revelaron otro deterioro notable en el comportamiento de los proveedores.

Dadas las fuertes caídas en la producción y los nuevos pedidos, las empresas respondieron reduciendo considerablemente sus actividades de compras. Los datos de la encuesta registraron una quinta caída mensual consecutiva, ya que las empresas también intentaron utilizar las materias primas en existencias para las necesidades de producción siempre que fue posible. En general, los stocks de materias primas disminuyeron al ritmo más pronunciado desde febrero de 2021. Los stocks de productos terminados también cayeron considerablemente, y lo hicieron al ritmo más fuerte en dieciséis meses.

Las empresas también optaron por reducir sus plantillas, y la encuesta de octubre señaló un cuarto descenso mensual consecutivo del nivel de empleo. De hecho, la tasa de contracción del empleo fue la más rápida observada desde junio de 2020. Se informó que una combinación de exceso de capacidad y pesimismo creciente respecto del futuro tuvo un impacto negativo en el empleo. De hecho, los pedidos pendientes de realización se redujeron considerablemente (también al ritmo más fuerte desde mediados de 2020), mientras que la confianza en el futuro se situó en su nivel más bajo desde mayo de 2020. Las empresas informaron ampliamente que el alto grado de incertidumbre económica y financiera, la elevada inflación y las malas perspectivas para la demanda afectaron la confianza.

## PMI Producción Manufacturera Producción industrial (INE)



## Contacto

Paul Smith  
Economics Director  
S&P Global Market Intelligence  
T: +44 1491 461 038  
[paul.smith2@spglobal.com](mailto:paul.smith2@spglobal.com)

Sabrina Mayeen  
Corporate Communications  
S&P Global Market Intelligence  
T: +44 (0) 7967 447030  
[sabrina.mayeen@spglobal.com](mailto:sabrina.mayeen@spglobal.com)

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

### Metodología del estudio

El índice PMI del sector manufacturero para España es elaborado por S&P Global a partir de las respuestas a las encuestas enviadas a los responsables de compras en un panel de alrededor de 400 empresas de manufacturas. El panel está estratificado por sectores y tamaño de la fuerza laboral de la empresa en función de la contribución al PIB. Los datos se recopilaron por primera vez en febrero de 1998.

Las respuestas de la encuesta se recopilan durante la segunda mitad de cada mes e indican la dirección del cambio en comparación con el mes anterior. Para cada una de las variables del estudio se calcula un índice de difusión, que es la suma del porcentaje de respuestas que indica "superior" y la mitad del porcentaje que indican "no hay cambios". Los índices oscilan entre 0 y 100. Una lectura por encima de 50 indica un aumento en general frente al mes anterior y por debajo de 50 indica una disminución en general. Los índices están corregidos de valores 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.

Los datos subyacentes de la encuesta no se revisan después de su publicación, pero los factores de ajuste estacional pueden revisarse de vez en cuando, según corresponda, lo que afectará a la serie de datos corregidos de valores estacionales.

Si desea más información sobre la metodología del estudio, por favor contacte con: [economics@ihsmarkit.com](mailto:economics@ihsmarkit.com).

### 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 Markit Economics Limited o cedidas bajo licencia a Markit Economics Limited 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.