

# Comunicado de Prensa

No publicar antes de las 09:00 Ciudad de México (15:00 UTC) 4 de mayo 2026

## S&P Global PMI® México Manufacturero

### La inflación del costo de los insumos, próxima a su máximo en abril

#### Resultados clave

La segunda mayor subida del costo de los insumos en los 15 años de historia de la encuesta

La aceleración de la erosión de la demanda limitó la subida de los precios de la producción

Descenso pronunciado del volumen de producción

El sector industrial de México continuó retrocediendo al inicio del segundo trimestre, cuando la aceleración de la caída de las ventas desencadenó un recorte de la producción, una merma de los inventarios y una nueva ronda de despidos. La debilidad de la demanda –sumada a los problemas de flujo de efectivo y la creciente presión de costos– propició una reducción más rápida del volumen de compra.

Aunque la reciente subida de los precios de los insumos fue la segunda más marcada desde que comenzó la recopilación de datos en abril de 2011, la escasez de nuevos trabajos limitó en gran medida el impacto de este encarecimiento en los precios de venta.

La lectura principal del Índice de Gerentes de Compras del Sector Manufacturero Mexicano™ (PMI®) de S&P Global, que cayó desde los 48.9 puntos de marzo hasta los 47.7 en abril, marcó el deterioro más pronunciado de las condiciones del sector. De hecho, la cifra principal permaneció por debajo de la lectura neutral de 50.0 puntos por octavo mes consecutivo.

Al comienzo del segundo trimestre, los nuevos pedidos descendieron por sexto mes consecutivo, y lo hicieron en mayor medida que en marzo. Las empresas consultadas explicaron que la contención presupuestaria en el lado de los clientes, el aplazamiento de la toma de decisiones, la retracción de la demanda y la guerra en Medio Oriente lastraron el volumen de ventas.

Como consecuencia de ello, la producción descendió a un ritmo pronunciado en abril, que fue más marcado que el registrado el mes anterior.

Además de la caída de los nuevos pedidos totales, los industriales señalaron una nueva contracción de las ventas internacionales. En este sentido, destacaron la reducción de las ventas a Alemania, Japón y EE. UU., en un contexto dominado por los aranceles y la guerra en Medio Oriente.

Ambos factores impulsaron al alza la presión de los costos. Los precios de los insumos avanzaron al segundo ritmo más rápido en la historia de la encuesta, y las empresas enfrentaron un repunte de los precios del combustible, el transporte y un amplio abanico de materia primas.

A pesar de que la subida de los costos de los insumos rozó el máximo histórico, la tasa de inflación de los precios fue marginal y la segunda más lenta en más de un año (después de la cifra de febrero). De hecho, la brecha entre ambos índices de precios no tiene precedentes.

PMI México Manufacturero

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



Fuente: S&P Global PMI.

Datos recopilados entre el 9 y el 22 de abril 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:

*“El deterioro del sector manufacturero de México continuó en abril. La aceleración de la caída de los nuevos pedidos es una dinámica preocupante y apunta a descensos adicionales de la producción conforme avance el segundo trimestre. El optimismo empresarial se desvaneció ante la creciente incertidumbre económica, que empujó a los industriales a acelerar los recortes de la compra de insumos y reducir los inventarios.*

*“Las empresas enfrentan una triple amenaza: el deterioro del desempeño de los proveedores, la importante subida de los costos de los insumos y la persistentemente frágil demanda, que impide trasladar estos costos a los clientes. A pesar de que los gastos se acercaron a su máximo histórico, los precios de la producción aumentaron solo marginalmente, lo que indica una escasa capacidad de fijación de precios. Aunque las empresas adoptan posturas defensivas para proteger los flujos de efectivo, la reducción de los beneficios amenaza su sostenibilidad mientras tratan de equilibrar el aumento de los costos con un crecimiento limitado de los ingresos.*

*“La última lectura pone de manifiesto los crecientes desafíos a los que se enfrenta la industria y eleva la preocupación por una desaceleración más pronunciada de cara al futuro”.*

PMI®

by S&P Global

© 2026 S&P Global

Los datos de abril volvieron a poner de manifiesto la actitud precavida de los industriales de México hacia los inventarios. Así, las existencias de compras cayeron, acompañadas de una reducción de los niveles de compra.

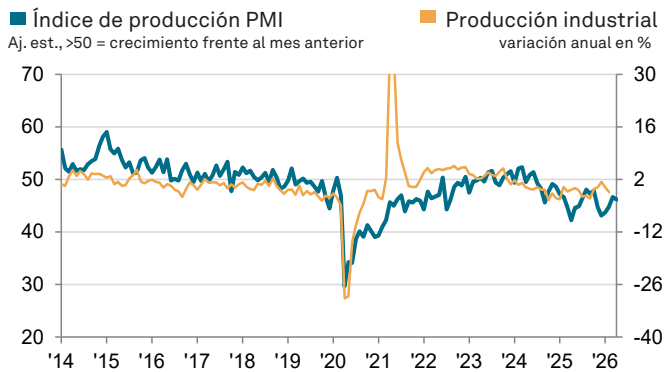
Además, el ritmo de la contracción se aceleró en ambos casos. La escasez de capital circulante, los retrasos en los trabajos proyectados y la intensa presión de los costos se mencionaron en la parte cualitativa de la encuesta como los principales factores determinantes del descenso de la compra de insumos y las tenencias de materias primas.

En este contexto, las existencias de productos acabados cayeron por sexto mes consecutivo en abril, si bien de forma marginal y en la menor medida en el periodo.

Los industriales experimentaron un fuerte deterioro del desempeño de los proveedores en abril, a pesar de que la ampliación de los plazos de entrega fue la menos pronunciada en tres meses. Las empresas declararon que los retrasos se debieron a la inseguridad de las autopistas, los problemas del transporte marítimo y la escasez de insumos en poder de los distribuidores.

Los industriales, que mencionaron una persistente debilidad de la demanda, continuaron reduciendo su fuerza laboral al obligar a los empleados permanentes a tomar periodos de descanso técnico y no renovar los contratos temporales. El ritmo de los recortes de mano de obra, a pesar de ser el más lento en tres meses, fue pronunciado.

En este contexto, las previsiones de las empresas en torno al crecimiento fueron negativas en abril, y se espera que la producción caiga en los próximos 12 meses como consecuencia de los problemas de flujo de efectivo, la presión de los costos, la debilidad de la inversión, los aranceles y la guerra en Medio Oriente. El grado de pesimismo de las empresas fue el más pronunciado desde agosto de 2020.



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](mailto:pollyanna.delima@spglobal.com)

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

Si desea no recibir nuevas publicaciones de S&P Global, póngase en contacto con [press.mi@spglobal.com](mailto: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](mailto: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.