

Comunicado de Prensa

No publicar antes de las 09:00 Ciudad de México (15:00 UTC) 3 de febrero 2026

S&P Global PMI® México Manufacturero

La recesión de los nuevos pedidos se acelera a pesar de la moderación de la caída de las exportaciones

Resultados clave

Las ventas descendieron al ritmo más rápido desde junio

Las presiones de los costos se intensificaron

La confianza empresarial se convirtió en pesimismo

Los últimos datos de la encuesta PMI® dibujaron un complicado comienzo de año para los industriales mexicanos. Los pedidos de fábrica descendieron en la mayor medida en siete meses, lo que empujó a las empresas a recortar de nuevo sus volúmenes de producción, la compra de insumos y el número de trabajadores. Además de la retracción de la demanda, los participantes en la encuesta explicaron que la intensificación de la presión de costos afectó negativamente a otros subcomponentes del índice.

En este periodo de encuesta, las empresas consultadas volvieron a optar por aligerar sus stocks y coincidieron en su negativa previsión para la producción de 2026. Enero fue el segundo mes en más de cinco años en el que el sector expresó su pesimismo de cara al futuro.

El índice principal de Gerentes de Compras del Sector Manufacturero Mexicano™ (PMI) de S&P Global alcanzó los 46.3 puntos en enero. De hecho, la cifra más reciente, que prácticamente no varió con respecto de la lectura de 46.1 puntos de diciembre, reflejó de nuevo un deterioro importante de las condiciones de los negocios.

Los datos de enero marcaron la tercera caída consecutiva de la demanda de productos mexicanos. Así, los nuevos pedidos descendieron a un ritmo pronunciado, que fue el más rápido desde mediados de 2025. Los participantes en la encuesta explicaron que los clientes se mostraron más reticentes a confirmar los nuevos proyectos y destacaron el impacto negativo de los aranceles estadounidenses en las ventas totales.

Estos mismos factores fueron citados en relación con los recortes de la producción. De hecho, la caída de la producción de enero fue pronunciada y solo ligeramente más moderada que la registrada al final de 2025.

Aunque los nuevos pedidos de exportación continuaron cayendo en enero, posiblemente debido a la débil demanda estadounidense, el ritmo de contracción fue moderado y más lento que el observado en diciembre.

Por su parte, los encuestados identificaron los aranceles como un factor clave responsable del incremento adicional de los costos de compra. Según los participantes, los productos agrícolas y químicos, los metales, los envases y los textiles fueron algunos de los materiales que se encarecieron. Después de acelerarse desde diciembre, la tasa de inflación general fue pronunciada y muy superior al promedio a largo plazo.

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 enero 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 sector industrial de México experimentó un duro comienzo del año, cuando los persistentes problemas de la manufactura – como las presiones inflacionarias, la inseguridad, la contención de los flujos de efectivo y los aranceles– volvieron a lastrar las condiciones operativas.

“Los datos señalaron que el mercado nacional fue la principal fuente de debilidad de la demanda, ya que las ventas totales descendieron al ritmo más rápido en siete meses. Aunque las ventas internacionales continuaron cayendo, la desaceleración se moderó y fue ligera en general.

“Las empresas no confían en que estos obstáculos desaparezcan, y se mostraron ligeramente pesimistas en relación con las previsiones de la producción. Como consecuencia de ello, el sector perdió puestos de trabajo, recortó su volumen de compras y continuó apostando por aligerar sus inventarios.

“La situación se agravó cuando las empresas tuvieron que enfrentar un incremento de sus costos. Su capacidad de fijación de precios se vio limitada por la debilidad de la demanda, y el sector subió sus precios solo moderadamente en enero.”

PMI®

by S&P Global

© 2026 S&P Global

En este contexto, las empresas trataron de trasladar el incremento de costos adicional a sus clientes volviendo a aplicar subidas a sus precios de venta. A pesar de lo anterior, la tasa de inflación fue moderada y la más lenta en diez meses.

En este sentido, las presiones inflacionarias, sumadas a la contención de los flujos de efectivo, la competencia, la inflación, la inseguridad y los aranceles, lastraron la confianza empresarial. De este modo, las empresas expresaron su pesimismo en relación con el panorama a un año de la producción por segunda vez en más de cinco años, si bien el correspondiente índice permaneció solo ligeramente por debajo de la lectura neutral de los 50.0 puntos.

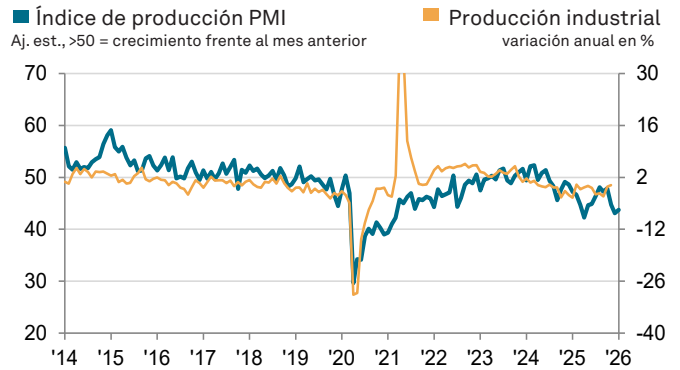
La combinación de un deterioro de la demanda, una reducción de los requisitos de producción y los obstáculos a las previsiones de crecimiento empujaron a los industriales de México a recortar puestos de trabajo de nuevo. El ritmo de los despidos, a pesar de retroceder hasta su nivel más débil en tres meses, fue sólido.

De forma paralela, los pedidos pendientes experimentaron una sólida subida en enero, que fue la mayor en ocho meses. Los participantes en la encuesta achacaron el incremento de los trabajos pendientes a las ineficiencias, las averías en la maquinaria y la escasez de insumos.

También en enero, el sector experimentó una contracción tanto de las existencias de productos acabados como de los insumos. Precisamente los insumos experimentaron el ritmo de agotamiento más pronunciado, que fue uno de los más rápidos desde el pasado julio.

El reciente descenso de los inventarios de materias primas se vio motivado también por la desaceleración adicional de la compra de insumos. Los niveles de compra cayeron de forma pronunciada en enero, si bien en menor medida que en diciembre.

Por último, los industriales experimentaron un nuevo incremento de los plazos de entrega. Según los encuestados, el robo de mercancías en las autopistas, los problemas en las aduanas y la ralentización del transporte marítimo fueron las causas de estos retrasos.



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.