

# Comunicado de Prensa

No publicar antes de las 09:00 Ciudad de México (15:00 UTC) 1 de junio 2026

## S&P Global PMI® México Manufacturero

### Se ralentiza la desaceleración de la producción y se reanuda el crecimiento de los nuevos pedidos

#### Resultados clave

Las ventas totales aumentaron por primera vez en siete meses

La producción cayó al ritmo más lento desde diciembre de 2024

La presión de costos fue una de las más altas de la historia de la encuesta

Los principales acontecimientos positivos recogidos en la encuesta PMI® industrial de México incluyeron la vuelta a la senda del crecimiento de los nuevos negocios entrantes y la mejoría de la confianza empresarial. A pesar de ello, las condiciones operativas generales continuaron siendo complicadas, y las empresas declararon que factores como los problemas de flujo de efectivo, la presión de costos, la competencia, la debilidad de la inversión, los aranceles y la guerra en Medio Oriente desencadenaron recortes adicionales en la producción, los puestos de trabajo y la actividad de compra y propiciaron un desabastecimiento.

La lectura principal del **Índice de Gerentes de Compras del Sector Manufacturero Mexicano™ (PMI) de S&P Global**, que permaneció en 49.6 puntos en mayo, marcó un deterioro adicional de las condiciones del sector. Sin embargo, la reciente cifra, que avanzó desde los 47.7 puntos de abril, señaló por segunda vez la contracción más lenta en la actual secuencia de nueve meses de deterioro de las condiciones operativas (una cifra igualada en septiembre de 2025).

La producción industrial descendió adicionalmente, si bien de forma moderada y en la menor medida en cerca de un año y medio. La caída se vio compensada por el restablecimiento del crecimiento de las ventas, que venía contrayéndose desde hace seis meses.

Mientras que algunos participantes en la encuesta declararon que la próxima Copa Mundial de la FIFA y la aprobación de los proyectos pendientes respaldaron las ventas y la producción de sus fábricas, otros experimentaron un descenso adicional debido a la tensión financiera, la intensa presión de costos, la competencia, los aranceles y la guerra en Medio Oriente.

Asimismo, la subida de las ventas totales se centró en el mercado nacional, como se deriva de la contracción de los nuevos pedidos de exportación. La caída de las ventas internacionales fue la más pronunciada en tres meses, en relación con lo cual los encuestados destacaron la erosión de la demanda de los clientes de Europa, Japón y EE. UU.

Los intentos por respaldar las ventas limitaron la inflación de los precios en mayo, y menos del 3% de los industriales subió sus precios de producción a pesar de que cerca del 41% declaró un incremento del costo de los insumos en total.

La tasa de inflación de precios general fue moderada y permaneció ligeramente por debajo del promedio a largo plazo, mientras que el incremento de los precios de los insumos fue el quinto más sólido en los más de 15 años de recopilación de datos.

PMI México Manufacturero

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



Fuente: S&P Global PMI.

Datos recopilados entre el 12 y el 20 de mayo 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:

"Las empresas del sector industrial mexicano continuaron experimentando dificultades económicas en mayo, cuando no lograron trasladar la pronunciada subida de los costos incrementando sus precios de venta debido al extremadamente delicado entorno de la demanda y la dura competencia del mercado.

"Esto no solo se observó en los comentarios informales recopilados, sino que se vio también en los datos subyacentes de la encuesta. Menos del 3% de los industriales incrementó sus precios de venta, a pesar de que cerca del 41% experimentó un aumento de los costos. Los comentarios más sorprendentes de la encuesta PMI señalaron un incremento de los costos de entre el 10% y el 30%, e incluso determinadas materias primas llegaron a duplicar su precio anterior.

"Aunque esta compresión de los márgenes contribuye a contener la inflación en la economía en general por el momento, ha obligado a las empresas a apretarse el cinturón. Las consideraciones en torno a los costos siguen siendo un factor clave de cara a los recortes en la producción, los puestos de trabajo y la compra de insumos, además de propiciar un desabastecimiento."

PMI®

by S&P Global

© 2026 S&P Global

Las empresas explicaron con frecuencia que los aranceles y la guerra en Medio Oriente encarecieron los costos de la energía, el combustible, las materias primas y el transporte.

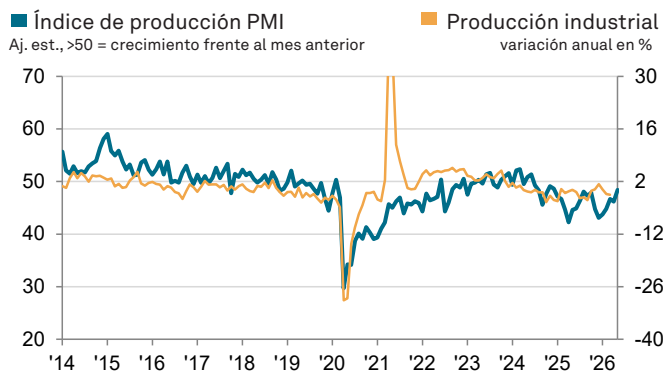
En un contexto de intensa presión de costos y escasez de efectivo, las empresas limitaron la compra de insumos en mayo. El sector registró así un descenso general de los niveles de compra, si bien fue el más débil desde el pasado mes de octubre.

Las existencias de compras del sector industrial de México continuaron cayendo en mayo. Después de acelerarse hasta marcar el ritmo más rápido en tres meses, la tasa de agotamiento fue pronunciada. De forma similar, las existencias de bienes acabados descendieron marginalmente, marcando una secuencia de contracción de siete meses.

Los industriales declararon un nuevo deterioro del desempeño de los proveedores, que ampliaron sus plazos de entrega de insumos a consecuencia de la inseguridad de las autopistas, los problemas con el transporte marítimo, la escasez de materiales en su poder y la guerra en Medio Oriente.

En relación con la capacidad operativa, el reciente resultado mostró un incremento mínimo de los pedidos pendientes y una nueva y sólida reducción de las plantillas laborales. En este contexto, las empresas consultadas vincularon la subida de los trabajos pendientes con los retrasos en las entregas de los proveedores, mientras que la caída del empleo se asoció con la desfavorable dinámica de las ventas.

Por último, la confianza empresarial cambió de signo en mayo y volvió a ser positiva, si bien el grado de optimismo general fue débil en términos históricos.



## 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.