

Comunicado de Prensa

No publicar antes de las 09:00 Ciudad de México (15:00 UTC) 1 de diciembre 2025

S&P Global PMI® México Manufacturero

Nuevo retroceso de los nuevos pedidos y la producción

Resultados clave

Las ventas volvieron a territorio de contracción

La producción cayó al ritmo más rápido desde mayo

Los aranceles intensificaron de nuevo la presión de los costos

El sector industrial de México volvió a deteriorarse en noviembre, cuando los participantes en la encuesta vincularon el descenso de las ventas, la producción y la confianza empresarial con la política arancelaria estadounidense. La ausencia de nuevos negocios y las débiles previsiones de crecimiento empujaron a las empresas a reducir de nuevo su fuerza laboral y las compras de insumos.

Por su parte, las tendencias de los precios fueron divergentes y, según los encuestados, los aranceles favorecieron un incremento importante del costo de los insumos, a la vez que la retracción de la demanda contuvo la inflación de los precios.

El Índice de Gerentes de Compras del Sector Manufacturero Mexicano™ (PMI®) de S&P Global alcanzó los 47.3 puntos en noviembre y permaneció por debajo del umbral sin cambios de 50.0 por tercer mes consecutivo, lo que marcó un deterioro adicional de las condiciones operativas. Tras caer desde los 49.5 puntos de octubre, la reciente lectura señaló la contracción más rápida desde junio.

Los nuevos pedidos, el subcomponente de mayor peso del PMI, cayeron de forma notable en noviembre después de incrementarse en cada uno de los tres meses anteriores. Asimismo, el ritmo de la reducción fue el más rápido desde mitad de año. La dinámica desfavorable de la demanda, las presiones de la competencia y los aranceles fueron algunos de los motivos que las empresas citaron en relación con la caída de las ventas.

Por su parte, el volumen de ventas internacionales descendió por vigésimo primer mes consecutivo en noviembre, y los encuestados citaron a menudo la caída de los pedidos procedentes de EE. UU. Este retroceso fue el más rápido desde agosto, si bien moderado en términos generales.

La ausencia de nuevos trabajos empujó a las empresas a implementar periodos de descanso técnico en su fuerza laboral y reducir el volumen de la producción. Así, la producción descendió por décimo séptimo mes consecutivo y lo hizo en la mayor medida desde mayo. La falta de inversión y los aranceles destacaron en la parte cualitativa de la encuesta como factores determinantes del declive de la producción.

En relación con los precios, los industriales experimentaron un nuevo incremento sustancial de los costos de compra. De hecho, la tasa de inflación fue ampliamente similar a la de octubre y permaneció por encima del promedio a largo plazo. Según los participantes en la encuesta, la presión de los costos se derivó de

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 noviembre de 2025.

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 adicional del sector industrial de México, que volvió a caer en territorio de contracción después de los tímidos signos de recuperación de la demanda de los últimos meses, resultó desalentador. Las empresas declararon de forma generalizada que los aranceles ejercieron un efecto dominó sobre su desempeño al limitar la inversión, deteriorar la competencia internacional y lastrar las exportaciones.

“La caída de los nuevos pedidos totales en noviembre empujó a las empresas a recortar más su producción y su fuerza laboral, y muchos declararon aplicar pausas temporales en las operaciones al menos un día a la semana.

“Los aranceles también encarecieron los costos de los insumos, y la inflación del precio de los insumos permaneció en niveles históricamente altos. No obstante, las empresas absorbieron mayoritariamente el incremento, lo que se hizo patente en la moderada subida de los precios de venta, en un intento por seguir siendo competitivas y captar nuevos negocios.

“Los indicadores adelantados de la encuesta dibujaron un panorama no exento de retos para 2026. La confianza empresarial volvió a deteriorarse ante la creciente preocupación por el efecto potencialmente negativo que los aranceles, la debilidad del sector automovilístico, el elevado costo de la producción, la inseguridad y la importante carga fiscal pudiera tener sobre las previsiones de crecimiento.”

PMI®

by S&P Global

© 2025 S&P Global

la subida de los precios del transporte, los aranceles y los tipos de cambio desfavorables.

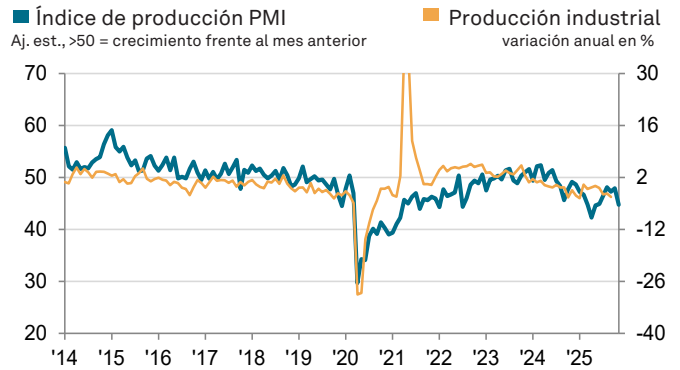
Un pequeño porcentaje de los industriales mexicanos –tan solo 3%– trató de trasladar el aumento de los costos a sus clientes incrementando los precios de venta. Sin embargo, el resto de empresas no aplicó cambios a sus precios promedio con respecto a octubre, por lo que la tasa de inflación general fue moderada.

En el lado del empleo, los industriales volvieron a recortar puestos de trabajo. La reciente contracción fue la décimo novena en el mismo número de meses y la más pronunciada en cerca de cuatro años. Según los encuestados, las empresas redujeron el número de trabajadores al no renovar los contratos temporales y obligar a los empleados permanentes a tomar periodos de descanso técnico.

De forma simultánea, los pedidos pendientes subieron por segundo mes consecutivo en noviembre, lo que las empresas consultadas vincularon con el reciente incremento de la escasez de materias primas en poder de los proveedores y los retrasos en las entregas. En cualquier caso, el ritmo de la acumulación, que se aceleró con respecto a la lectura de octubre, fue marginal.

Coincidiendo con comentarios de inseguridad en las autopistas, escasez de materias primas en poder de los distribuidores y problemas en el transporte marítimo, los plazos de entrega de los insumos se ampliaron en la mayor medida en un año en noviembre. Todo ello propició el descenso más rápido de las existencias de compras en cuatro meses.

Por su parte, los problemas previstos derivados de los aranceles, la debilidad de sectores como el automovilístico y la construcción, la entrada de productos chinos en el mercado nacional, los altos costos de la producción, la inseguridad y la elevada carga fiscal lastraron el optimismo empresarial. De hecho, el nivel general de confianza tocó su punto más bajo en tres meses.



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

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.