

Comunicado de Prensa

No publicar antes de las 09:30 Ciudad de México (15:30 UTC) 1 Noviembre 2022

S&P Global PMI™ México Manufacturero

Los descensos de los pedidos de fábrica y la producción se moderaron en octubre

Resultados clave

Los nuevos pedidos y la producción registraron sus contracciones más lentas en cuatro meses

La debilidad de las ventas y los problemas en el flujo de efectivo generaron un desabastecimiento

La inflación del costo de los insumos aceleró, pero los precios aumentaron a un ritmo más lento

El sector manufacturero mexicano comenzó el trimestre final con otra reducción en la producción debido a que las presiones inflacionarias, los problemas en el flujo de efectivo y la escasez de materias primas frenaron la demanda de los clientes. A pesar de ello, el ritmo de contracción de la producción y las ventas se moderó hasta su nivel más débil en cuatro meses. Esta falta de nuevos trabajos, sumada a los esfuerzos por liberar capital, llevó a las empresas a recortar sus niveles de compra y agotar sus inventarios tanto de insumos como de productos acabados. Asimismo, los resultados más recientes mostraron una nueva aceleración de la inflación de los costos de los insumos, pero las condiciones competitivas propiciaron un aumento más lento en los precios de venta.

El Índice de Gerentes de Compras del Sector Manufacturero Mexicano™(PMI™) de S&P Global, que no cambió con respecto al dato de septiembre, permaneció en 50,3 punto en octubre y se mantuvo por encima del umbral de invariabilidad de 50,0 puntos por segundo mes consecutivo en un contexto de ligero incremento del empleo en las fábricas y prolongación de los plazos de entrega.

En octubre, los industriales mexicanos redujeron su producción por cuarto mes consecutivo. La desaceleración se atribuyó a la escasez de insumos y la falta de nuevos trabajos. No obstante, el ritmo de contracción fue marginal y el más lento de esta secuencia.

Los nuevos trabajos entrantes también se redujeron a un ritmo marginal que fue el más débil en cuatro meses. Aquellos participantes en la encuesta que reportaron una caída, destacaron la débil demanda de los clientes, los problemas persistentes del sector automovilístico y la escasez de materias primas.

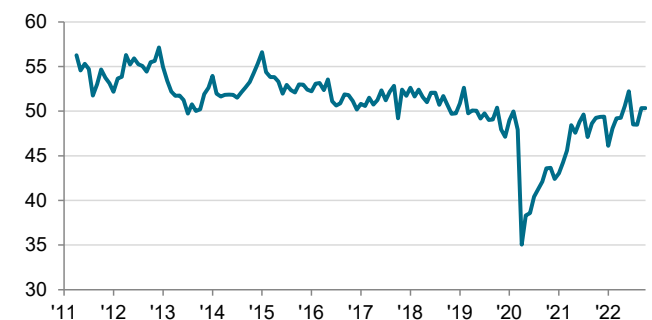
La débil demanda internacional de bienes industriales frenó las ventas generales y las empresas experimentaron la tercera caída sucesiva en las exportaciones, que fue la más rápida en siete meses. La desaceleración se atribuyó a la escasez de materias primas, los problemas de flujo de efectivo que afectaron a los clientes y las fuertes presiones de los precios.

La falta de nuevos trabajos llevó a los industriales mexicanos a reducir las compras de insumos en octubre y varias empresas mencionaron la creciente necesidad de liberar capital. Así, los niveles de compra cayeron por cuarto mes consecutivo y al ritmo más acelerado desde abril.

Posteriormente, se produjo otro descenso en los inventarios de insumos al inicio del cuarto trimestre, cuyo ritmo de agotamiento fue pronunciado y el más marcado desde febrero. En este contexto,

PMI México Manufacturero

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



Fuente: S&P Global

Datos recabados entre el 12 y el 21 de octubre de 2022.

Comentario

En relación con los resultados de la última encuesta, Pollyanna De Lima, Directora Económica Asociada de S&P Global Market Intelligence, declaró:

"La escasez en la demanda, la oferta y el efectivo continuaron impidiendo la recuperación del sector industrial de México. Mientras que los clientes volvieron a reducir sus pedidos debido a las presiones inflacionarias, la escasez de liquidez y los bajos niveles de ventas, los industriales recortaron las compras de insumos y se centraron en reducir sus existencias con el fin de liberar capital circulante.

"En octubre, la escasez de insumos, la guerra en Ucrania, la volatilidad en los precios de la energía y las dificultades de transporte impulsaron la inflación de los costos al alza. Mientras que algunas compañías trataron de proteger sus márgenes aumentando los precios de venta, otras se abstuvieron de hacerlo ante la fuerte competencia. Como resultado de ello, los precios de producción generales se incrementaron a la tasa más lenta en 11 meses.

"Por lo general, las empresas se mostraron optimistas en relación con el aumento de los niveles de producción de aquí a un año. Sin embargo, la preocupación por los riesgos de insolvencia y las constantes presiones inflacionarias afectaron negativamente a la confianza".

los participantes en la encuesta indicaron haber realizado esfuerzos para evitar el exceso de existencias y mejorar los flujos de efectivo.

Así, los inventarios de bienes industriales también se redujeron en octubre. Sin embargo, el descenso fue leve y muy similar al observado en la actual secuencia de caídas de cuatro meses. Varias compañías manifestaron estar fabricando sus productos bajo pedido.

La volatilidad en los precios de la energía, la guerra en Ucrania, los problemas de transporte y la escasez de insumos ejercieron probablemente presión al alza sobre la inflación de precios de los insumos en octubre. Durante dicho mes, los costos aumentaron de manera pronunciada y a un ritmo más rápido que en septiembre.

Mientras que algunas compañías optaron por trasladar a sus clientes las subidas de costos en octubre incrementando sus precios de venta, otras se abstuvieron de hacerlo ante las presiones de la competencia. Con todo, los precios de la producción aumentaron a un ritmo moderado que fue el más lento en la actual secuencia de inflación de 11 meses.

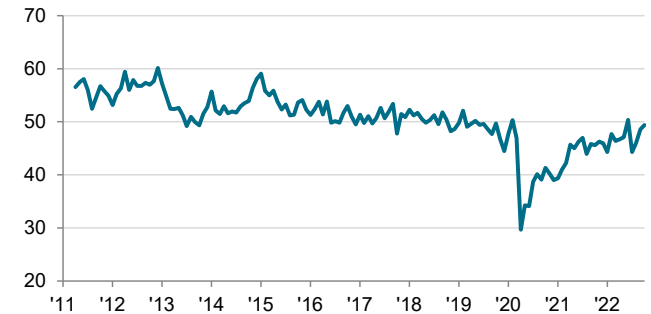
La escasez de materias primas, la ampliación de los plazos de entrega de los proveedores, los problemas de liquidez y las dificultades en las aduanas propiciaron otro repunte de los pedidos pendientes en las plantas de los industriales mexicanos. Así, la tasa de acumulación fue pronunciada y una de las más sólidas en la historia de la encuesta.

Las compañías trataron de aliviar las presiones sobre la capacidad contratando trabajadores temporales en octubre. Sin embargo, la tasa de creación de empleo fue apenas marginal.

Los plazos de entrega promedio volvieron a ampliarse marcadamente en octubre, aunque en la menor medida en un año y medio. La escasez experimentada por los proveedores, los problemas en las aduanas y las dificultades en el transporte fueron algunas de las causas de retraso mencionadas por los participantes.

Índice PMI de producción

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



Fuente: S&P Global

Contacto

Pollyanna De Lima
Economics Associate Director
S&P Global Market Intelligence
T: +44 149 146 1075
pollyanna.delima@spglobal.com

Katherine Smith
Corporate Communications
S&P Global Market Intelligence
T: +1 (781) 301-9311
katherine.smith@spglobal.com

Si desea no recibir nuevas publicaciones de S&P Global, póngase en contacto con katherine.smith@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@ihsmarkit.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 Markit Economics Limited o cedidas bajo licencia a Markit Economics Limited.

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.