

Comunicado de Prensa

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

S&P Global PMI® México Manufacturero

El sector industrial de México, en territorio de contracción ante la intensa presión de costos

Resultados clave

Los nuevos pedidos y las ventas internacionales descendieron adicionalmente...

...lo que generó un recorte en el volumen de producción

Los precios de los insumos subieron al ritmo más rápido desde septiembre

La salud de la economía industrial de México continuó empeorando, aunque el ritmo de las contracciones de los nuevos negocios, los pedidos de exportación, la compra de insumos y la producción se moderó desde la cifra registrada en febrero. En relación con los precios, el incremento del costo de los insumos aceleró, y las empresas vincularon la presión al alza con los aranceles, los tipos de cambio desfavorables y la guerra en Medio Oriente. De forma mayoritaria, los industriales absorbieron el aumento de los costos, lo que quedó reflejado en el repunte marginal de los precios de venta.

La lectura principal del **Índice de Gerentes de Compras del Sector Manufacturero Mexicano™ (PMI®) de S&P Global**, que permaneció en 48.9 puntos en marzo, marcó el séptimo deterioro consecutivo de las condiciones de los negocios. Sin embargo, la cifra subió desde los 47.1 puntos de febrero y señaló la contracción más lenta en cinco meses.

Por su parte, los nuevos pedidos descendieron por quinto mes consecutivo al final del primer trimestre, si bien el ritmo de la reducción fue moderado y el menos pronunciado del periodo. Aquellos participantes en la encuesta que declararon una caída destacaron la retracción de la demanda, las presiones inflacionarias y la debilidad de la inversión. Otros motivos vinculados con la caída fueron los aranceles estadounidenses y la guerra en Medio Oriente.

Las ventas al exterior también descendieron al ritmo más débil en cinco meses. Los industriales que experimentaron un deterioro de la demanda internacional mencionaron el efecto negativo de los ataques de EE. UU. e Israel sobre Irán. En particular destacaron la caída de los pedidos a clientes en Japón y EE. UU.

El descenso continuado de los nuevos trabajos entrantes urgió a las empresas a reducir la producción. Asimismo, las compañías explicaron que los problemas de flujo de efectivo, la escasa capacidad de fijación de precios y las presiones inflacionarias lastraron la producción. Aunque sólida, la reciente bajada fue la más lenta desde el pasado octubre.

En un contexto dominado por los aranceles, los tipos de cambio desfavorables y la guerra en Medio Oriente, los precios de los insumos continuaron subiendo en marzo. Así, las empresas declararon un encarecimiento de los productos químicos, la energía, los tejidos, los alimentos, el transporte, el combustible, los metales, los plásticos y los textiles. De hecho, la tasa general de inflación de los costos alcanzó un máximo en seis meses y superó ampliamente el 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 23 de marzo 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:

“Además de los persistentes problemas domésticos –como las presiones inflacionarias, la debilidad de la inversión, la inseguridad de las autopistas y la retracción de la demanda– los industriales mexicanos también destacaron el impacto negativo de la guerra en Medio Oriente en sus operaciones.

“Los resultados de la encuesta PMI de marzo reflejaron un descenso adicional, aunque más moderado, de las ventas totales y los pedidos internacionales, lo que urgió a las empresas a recortar de nuevo su fuerza laboral y el volumen de su producción. Los industriales se mostraron reticentes a aumentar sus existencias y optaron por reducir las compras al nivel mínimo que les permitiera responder a sus requisitos actuales.

“Otros factores que lastraron los niveles de compra fueron los problemas de flujo de efectivo y las presiones inflacionarias. En este sentido, las empresas declararon la subida más pronunciada de los costos desde el pasado mes de septiembre, ya que los aranceles, la guerra en Medio Oriente y los tipos de cambio desfavorables encarecieron los productos químicos, la energía, los tejidos, el transporte, el combustible, los metales, los plásticos y los textiles. En todo caso, el sector absorbió la mayor parte del incremento de los precios de los insumos, lo que quedó reflejado en el ligero repunte de los precios de la producción.”

PMI®

by S&P Global

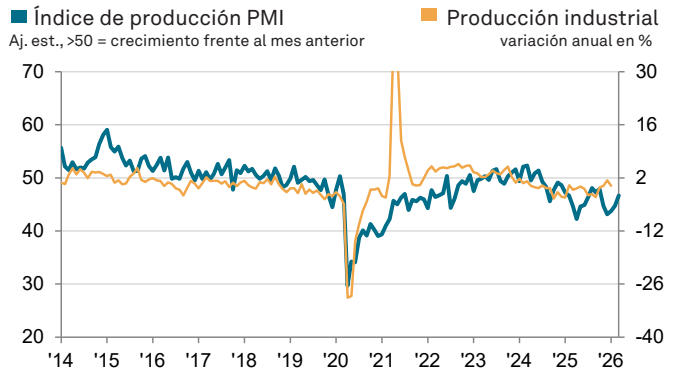
A pesar de la intensificación de la presión de costos, los precios aplicados a la producción industrial subieron solo marginalmente. De hecho, la tasa de inflación se aproximó en gran medida a la tendencia de la serie.

La reticencia de las empresas a gastar se hizo patente en la caída de la compra de insumos y la nueva ronda de despidos. En este caso, los datos cualitativos señalaron que los trabajadores permanentes se acogieron a periodos de descanso técnico, los trabajadores que abandonaron las empresas no fueron reemplazados y los contratos a corto plazo no se renovaron. No obstante, el ritmo de la contracción de los niveles de compra y el empleo fue más moderado que el registrado en febrero.

En este periodo de encuesta, los industriales mexicanos reiteraron su preferencia por mantener unos inventarios bajos ante la debilidad de las ventas y las presiones de los precios. Las existencias de bienes finales y materias primas descendieron adicionalmente, aunque en menor medida que en los meses anteriores.

En el lado de la oferta, los industriales volvieron a mencionar las disrupciones. Según los encuestados, las entregas de las materias primas adquiridas se retrasaron entre una y tres semanas debido al bloqueo de las autopistas, la inseguridad y la guerra en Medio Oriente. Los plazos de entrega promedio se ampliaron en la mayor medida desde noviembre de 2024.

En relación con los trabajos pendientes, los encuestados declararon una acumulación. De hecho, el ritmo del incremento de los pedidos pendientes aceleró desde el mes anterior y fue moderado. En relación con esta subida, las empresas destacaron la ampliación de los plazos de entrega de los insumos y la escasez de materias primas.



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.