



Las guerras comerciales han comenzado:

¿Está América Latina preparada para responder o reaccionará demasiado tarde?

Autor: Rafael Cuestas Rölz, Director de Área de Centroamérica, ERA Group



1. Introducción: Un nuevo orden comercial

La decisión de la administración Trump de aumentar las tarifas promedio a un 23% ha desencadenado una reconfiguración drástica de las relaciones comerciales.

Tal como lo describen *Philipp Carlsson-Szlezak*, *Paul Swartz* y *Martin Reeves* en *Harvard Business Review* (HBR, abril 2025), este es un cambio estructural, no un ciclo temporal. Se está instalando un nuevo orden caracterizado por la “incertidumbre deliberada”. América Latina, como proveedora clave de materias primas, manufactura ligera y alimentos, no está exenta de los impactos. A la vez, se encuentra en una posición estratégica para capitalizar el nearshoring y la diversificación de cadenas logísticas.

2. Impactos Económicos de la Guerra Comercial Global

2.1 Choques de oferta y demanda.

- Choques de oferta: Las nuevas tarifas encarecen la importación de insumos críticos, lo que genera presiones inflacionarias y menor competitividad industrial.
- Choques de demanda: La disminución del poder adquisitivo en EE.UU. reduce la demanda de exportaciones latinoamericanas.

2.2 Efectos secundarios

- Caída de la confianza empresarial y del consumidor
- Volatilidad en los mercados bursátiles y de materias primas
- Aumento en los errores de política monetaria
- Reducción de la competitividad por aumento de costos internos

Estos efectos podrían restar entre 0.2% y 0.6% del PIB de países con fuerte dependencia del comercio con EE.UU. (HBR, abril 2025).





3. Vulnerabilidades de América Latina

3.1 Alta dependencia comercial

Muchos países latinoamericanos concentran más del 50% de sus exportaciones en el mercado estadounidense.

3.2 Infraestructura limitada

El colapso logístico en aduanas y aeropuertos, como se vio con la eliminación del de minimis, evidencia la falta de preparación para manejar flujos comerciales complejos bajo nuevas reglas.

3.3 Falta de capacidades analíticas

La mayoría de las empresas regionales carecen de sistemas integrados de inteligencia comercial y de escenarios para reaccionar rápidamente ante cambios arancelarios.

4. Oportunidades para la Región

4.1 Nearshoring y regionalización

México, Guatemala, Costa Rica, Colombia y República Dominicana pueden atraer inversiones que antes iban a Asia. Es clave posicionarse como alternativas confiables, sostenibles y estables.

4.2 Tratados comerciales existentes

Los acuerdos como el CAFTA-DR, la Alianza del Pacífico y tratados bilaterales deben ser reactivados con estrategias de atracción de empresas globales.

4.3 Desarrollo de capacidades internas

Las empresas que inviertan en análisis de riesgo comercial, reestructuración de cadenas de suministro y cumplimiento normativo estarán mejor posicionadas para competir globalmente.



5. Acciones Recomendadas

Para empresas:

- Realizar auditorías de exposición comercial por producto, país y proveedor.
- Rediseñar cadenas de suministro con base en costo total de propiedad.
- Fortalecer capacidades internas o contratar expertos en estrategia comercial y análisis arancelario.

Para gobiernos:

- Invertir en modernización de infraestructura aduanera y logística.
- Promover incentivos fiscales para atraer manufactura extranjera.
- Crear centros regionales de inteligencia comercial y capacitación empresarial.

6. Conclusión

La guerra comercial global no es una tormenta pasajera. Es un cambio estructural que redefine las reglas del juego económico. América Latina tiene el potencial de emerger como un bloque estratégico en el nuevo orden comercial, pero solo si actúa ahora.

Reaccionar tarde significará perder competitividad y oportunidades. Prepararse con anticipación, con información y con asesoramiento experto, es la mejor inversión que pueden hacer los países y empresas de la región.





Vemos oportunidades donde
otros no lo ven posible.

Explora el verdadero potencial
de tu empresa.

¿Quieres saber más?
eragroup.com

value through insight™