

WHITE PAPER EJECUTIVO

Fletes marítimos Asia–Latinoamérica: la presión invisible sobre el margen que pocas empresas están midiendo

Ing. Rafael Cuestas Rolz | Director Área Centroamérica y Caribe, ERA Group
Guatemala, 6 de julio de 2026

1. Contexto y relevancia

En las salas de juntas de Centroamérica, la conversación de 2026 gira alrededor de aranceles y del costo de la energía. Mientras tanto, una línea de costo igual de agresiva se mueve con menos ruido y casi ninguna supervisión ejecutiva directa: el flete marítimo desde Asia. Entre junio y julio de 2026, los principales índices de la industria muestran incrementos de doble dígito en semanas, y alzas interanuales que superan el 60% en las rutas troncales. Centroamérica no es un mercado transpacífico directo, pero sí es una región profundamente dependiente de insumos, empaques, electrónicos, textiles, autopartes y maquinaria que se originan o transbordan en Asia. Cuando sube el costo de mover un contenedor en el Pacífico, la presión llega —con rezago, pero llega— hasta el costo de aterrizaje en Puerto Quetzal, Puerto Cortés o Puerto Limón.

El riesgo real no es la volatilidad en sí; es que la mayoría de las empresas sigue presupuestando el flete como si fuera un costo fijo, cuando desde 2024 se ha comportado como uno de los rubros más volátiles de la estructura de costos operativos.

2. Evidencia y tendencias clave

Los datos de la industria son consistentes en una misma dirección: capacidad restringida y tarifas al alza, sostenidas por al menos tres fuerzas simultáneas —temporada alta, disciplina de capacidad de las navieras (blank sailings) y desvíos geopolíticos de rutas— que no dependen del precio del combustible ni de la demanda real de las empresas importadoras.

Indicador	Dato (jun–jul 2026)	Fuente
Drewry World Container Index (global)	US\$4,530 / contenedor de 40' (+9% semanal, +61% interanual)	Drewry, 2 jul. 2026
Drewry Intra-Asia Container Index	US\$1,114 / 40' (+10%), máximo histórico, 11 de las últimas 12 semanas al alza	Drewry, jun. 2026
Eternity Asia Index (EAX), ruta Asia–México	US\$3,488 / FEU al cierre de mayo, tarifas spot en niveles de casi 2 años	R.H. Shipping, vía Info-Transportes.com.mx

Transpacífico (referencia de presión global de capacidad)	US\$6,200 / FEU costa oeste EE. UU.; US\$8,000 / FEU costa este (+8%)	Freightos, jun. 2026
Capacidad global absorbida por desvíos del Mar Rojo	5%–7% de la capacidad global de contenedores (1.3–1.8 millones de TEU) fuera de circulación efectiva	S&P Global Market Intelligence, 2026
Canal de Panamá — precio de subasta por cupo de tránsito de última hora	≈US\$385,000 en promedio (mar-abr 2026); ofertas puntuales superiores a US\$1 millón	Autoridad del Canal de Panamá, reportado por gCaptain / Rio Times, 2026

Fuentes: Drewry World Container Index y Drewry Intra-Asia Container Index (drewry.co.uk); Freightos Baltic Index y actualizaciones semanales (freightos.com); Info-Transportes.com.mx citando datos de R.H. Shipping sobre el Eternity Asia Index (EAX); S&P Global Market Intelligence sobre la crisis del Mar Rojo; Autoridad del Canal de Panamá, reportado por gCaptain y Rio Times Online.

A esto se suma un factor estructural que la academia de negocios lleva años documentando: el aumento sostenido de los costos logísticos y la creciente volatilidad de la cadena de suministro figuran entre las fuerzas que están rediseñando permanentemente el diseño de las cadenas de suministro globales, según ha señalado en distintos análisis el MIT Sloan Management Review. No es una anomalía de 2026: es una característica estructural con la que hay que planificar de forma continua, no reactiva.

“El 5% al 7% de la capacidad global de contenedores permanece absorbida por rutas más largas para evitar el Mar Rojo —el equivalente a 1.3 y 1.8 millones de TEU fuera de circulación efectiva—, y la industria espera que estos desvíos continúen al menos hasta 2027.”

S&P Global Market Intelligence, 2026

3. Impacto financiero para empresas en Centroamérica

Para una empresa centroamericana que importa de forma regular contenedores de 40 pies desde Asia, el salto de referencia de estos meses —de niveles cercanos a US\$2,000 hace un año a rangos de US\$3,500–4,500 en varias rutas hoy— representa un incremento de 75% a 125% únicamente en la línea de flete, antes de sumar recargos por temporada alta (PSS), ajustes generales de tarifa (GRI) y, cada vez con más frecuencia, sobrecargos de descarbonización que en 2026 dejaron de ser un piloto corporativo para convertirse en un cargo tarifario permanente.

El efecto no se queda en el costo de venta. Los tiempos de tránsito más largos —hasta 8 a 14 días adicionales en rutas que desvían el Mar Rojo— obligan a sostener más inventario de seguridad, lo que inmoviliza capital de trabajo justo cuando el costo del financiamiento en la región sigue siendo alto. Y en mercados de consumo sensibles al precio como los centroamericanos, ese incremento de costo rara vez puede trasladarse de forma inmediata al precio final, lo que erosiona margen operativo mes tras mes sin que aparezca como una sola decisión visible que alguien tomó.

4. Riesgos, ineficiencias y errores frecuentes de gestión

- Contratos anuales de flete o de servicio con el forwarder sin cláusulas de indexación ni ventanas de renegociación cuando el mercado spot cae por debajo del contrato vigente.
- Visibilidad parcial del costo total de importación: se controla la tarifa base de flete, pero no el conjunto de PSS, GRI, recargos por combustible y ahora también los cargos de descarbonización, que en conjunto pueden representar entre 15% y 30% adicional no presupuestado.
- Dependencia de un solo forwarder o una sola naviera, sin ejercicio periódico de benchmarking competitivo entre al menos tres alternativas de mercado.
- Inventario de seguridad ajustado empíricamente y no en función del costo financiero real de mantenerlo más alto por la variabilidad actual de tránsito.
- Confundir la caída del precio del petróleo con una caída equivalente en el flete: las navieras sostienen tarifas altas mediante disciplina de capacidad (retiro temporal de buques), de modo que el costo del combustible y el precio del flete se han desacoplado — una asimetría sobre la que ERA Group profundizará en el próximo análisis de esta serie.

5. Lectura estratégica para la alta dirección

Antes de aceptar el próximo incremento de tarifa como un hecho inevitable, vale la pena que el CEO o el CFO se haga, con su propio equipo, tres preguntas concretas:

- ¿Cuándo fue la última vez que sometimos nuestro contrato de logística internacional a una comparación real de mercado, y no solo a la renovación automática con el proveedor actual?
- ¿Tenemos visibilidad línea por línea del costo de aterrizaje —flete, recargos, inventario adicional, financiamiento— o solo vemos el número final que llega a la factura?
- Si esta presión de costos lleva ya dos trimestres sostenida, ¿qué impacto acumulado ha tenido en el margen operativo, y quién en la organización es responsable de monitorearlo de forma continua?

Las empresas que hoy protegen mejor su margen no son las que consiguieron una tarifa baja una vez; son las que construyeron un proceso permanente de revisión, con datos de mercado independientes y sin depender únicamente de la relación con un solo proveedor.

Reflexión final

La volatilidad del flete marítimo no va a desaparecer en 2026, y probablemente tampoco en 2027. Lo que sí puede y debe cambiar es la forma en que las empresas centroamericanas gestionan esa exposición: con revisión continua de costos y gastos, identificación activa de ineficiencias estructurales en logística y las demás categorías de gasto indirecto, y el respaldo de un socio externo, independiente y con visión regional, que ayude a proteger el margen, sostener la rentabilidad y dar continuidad al crecimiento en un entorno cada vez más complejo. En ERA Group trabajamos exactamente bajo ese principio: cobramos únicamente sobre el ahorro real que demostramos, no sobre promesas. Si su empresa no ha revisado en los últimos doce meses el costo total de su cadena logística internacional, este es el momento correcto para hacerlo.

¿Tendría sentido para su empresa una revisión sin costo ni compromiso de su exposición actual a estas categorías de gasto? Escribanos a rafael.cuestas@gmail.com o conversemos esta semana: la mejor decisión sigue siendo la que se toma con información, no con inercia.