

El arancel que no se ve

Por qué el costo de empaque se convirtió en la nueva batalla de márgenes en Centroamérica

ERA Group | Ing. Rafael Cuestas Rolz, Director Área Centroamérica y Caribe | Agosto 2026

1. Contexto y relevancia del tema

En los últimos seis meses, la política comercial de Estados Unidos ha cambiado de rumbo más veces que en toda la década anterior. El 20 de febrero de 2026, la Corte Suprema de Estados Unidos resolvió en *Learning Resources Inc. et al. v. Trump* que la Ley de Poderes Económicos de Emergencia Internacional (IEEPA) no otorgaba al Ejecutivo autoridad para imponer aranceles. Cuatro días después, el 24 de febrero, entró en vigor un arancel global temporal del 10% bajo la Sección 122 de la Ley de Comercio de 1974 —el mecanismo de reemplazo— con exenciones puntuales para minerales críticos, energía, farmacéuticos y textiles bajo CAFTA-DR, pero sin exención para empaque ni manufactura general (EY Global Tax Alert; White & Case LLP).

En paralelo, la Sección 232 sobre acero, aluminio y cobre se endureció dos veces en el mismo semestre: en abril, la Casa Blanca ordenó calcular el arancel sobre el valor aduanero total del artículo —ya no solo sobre el contenido metálico—, y en junio redujo del 95% al 85% el umbral de contenido de origen estadounidense necesario para calificar como producto exento (C.H. Robinson; Troutman Pepper Locke). El 7 de mayo, el Tribunal de Comercio Internacional de EE. UU. rechazó la Sección 122, pero esta permaneció vigente durante la apelación hasta expirar el 24 de julio, cuando fue reemplazada por nuevos aranceles bajo la Sección 301, de entre 10% y 12.5%, aplicados a productos de unos 80 países. El 25 de julio —hace apenas nueve días—, Guatemala, Honduras y El Salvador quedaron formalmente dentro de ese grupo, con un arancel adicional del 10% sobre sus exportaciones hacia Estados Unidos por brechas percibidas en la fiscalización de trabajo forzoso en sus cadenas de suministro (Centroamérica 360, vía AmericaMalls & Retail).

Para una empresa centroamericana que fabrica alimentos, bebidas, cosméticos o productos de consumo masivo, este no es un titular lejano de Washington. Es un cambio simultáneo en el costo de lo que compra —el empaque— y en el precio que puede cobrar por lo que exporta.

2. Evidencia y tendencias clave

La presión no viene de un solo lado. Tres líneas de costo convergen en 2026:

Aluminio. Los aranceles Sección 232 sobre acero, aluminio y cobre oscilan entre 15% y 50% según la clasificación arancelaria del producto (Supply Chain Dive). El resultado ya es medible: el precio de la lata de aluminio en bodega subió 1.8% mes contra mes y 10.3% interanual a agosto de 2026 (IndexBox, datos de mercado de empaque metálico).

Papel y cartón. Según Rafael Barisauskas, Economista Senior de Fastmarkets especializado en pulpa, papel y empaque de América Latina (Revista Corrugando, ACCCSA), la demanda de *containerboard* en la región crecerá apenas 0.6% en 2026 —el peor ritmo en varios años—, mientras que la producción de *boxboard* (cartulina plegable) cayó al menos 3% en 2025 y las tasas de operación de las plantas bajaron a un promedio de 68%. México, el mercado más grande de la región, ya impuso aranceles de entre 15% y 35% a 21 productos de papel y empaque provenientes de países sin acuerdo comercial —principalmente asiáticos— para proteger su industria local, lo que está reconfigurando los flujos de importación de toda la región.

Tipo de cambio. El real brasileño se apreció 12.5% frente al dólar entre diciembre de 2024 y enero de 2026, y el peso mexicano 12.7% en el mismo período (Fastmarkets/ACCCSA). Esto erosiona la competitividad de las exportaciones agroalimentarias justo en las cadenas de valor que más empaque consumen por unidad de venta.

MIT Sloan Management Review lo resume con claridad para cualquier equipo directivo que hoy navegue esta incertidumbre: ante un régimen arancelario cambiante, la decisión no es *si* absorber el costo, sino *quién* lo absorbe —el proveedor, el margen de la empresa, o el cliente final—. En la práctica, la respuesta casi siempre es una combinación de los tres, y las empresas que no la definen activamente terminan dejando que el proveedor la defina por ellas.

Fecha 2026	Medida	Efecto sobre empaque
20 feb	Corte Suprema anula tarifas bajo IEEPA	Abre la puerta a la Sección 122
24 feb	Arancel global 10% (Sección 122) entra en vigor	Sin exención para empaque/manufactura
Abril	Sección 232 se recalcula sobre valor aduanero total	Sube el costo de latas, tapas y componentes metálicos
1–8 jun	Umbral de contenido doméstico baja de 95% a 85%	Menos productos califican como exentos
24 jul	Sección 122 expira, reemplazada por Sección 301 (10%–12.5%)	Nuevo arancel sobre ~80 países
25 jul	Guatemala, Honduras y El Salvador incluidos con 10% adicional	Golpea directamente las exportaciones centroamericanas a EE. UU.

3. Impacto financiero para empresas en Centroamérica

En una empresa de manufactura de alimentos o consumo masivo, el gasto en empaque representa típicamente entre 8% y 15% del costo de ventas. Un incremento sostenido de 10% a 15% en los insumos de aluminio, resina y papel —el rango que hoy documentan las fuentes citadas— puede traducirse en una compresión de 0.8 a 2.25 puntos porcentuales de margen bruto. La particularidad de este costo es que rara vez aparece en el estado de resultados como "arancel": se diluye dentro de "costo de materia prima" y, por eso mismo, muchas juntas directivas no lo están viendo como lo que es.

Para las empresas guatemaltecas, hondureñas y salvadoreñas que además exportan a Estados Unidos, la presión es doble: el empaque que importan se encarece por la Sección 232, y el producto que exportan enfrenta ahora un arancel adicional del 10% bajo la Sección 301. Es exactamente el tipo de tenaza —costo de insumos al alza, precio de venta bajo presión— que erosiona el margen de contribución sin que ninguna línea individual del estado de resultados lo delate con claridad.

4. Riesgos, ineficiencias y errores frecuentes de gestión

Con base en lo que observamos en procesos de revisión de gasto en la región, los errores más comunes son:

- Contratos de empaque a precio fijo multianual sin cláusula de ajuste por materia prima ni por arancel, lo que traslada el riesgo al proveedor solo hasta la renovación —momento en que el ajuste llega de golpe y sin negociación real.

- Desconocimiento del origen real de fabricación de los insumos de empaque: pocas empresas saben con certeza si su lata, tapa o film plástico está sujeta a la Sección 232 o califica para alguna exención, lo que impide cuantificar la exposición real.
- Concentración en uno o dos proveedores de empaque sin comparables de mercado activos, lo que elimina cualquier punto de referencia para juzgar si el incremento trasladado es justificado o inflado.
- Tratar el alza en el costo de empaque como un hecho inevitable, en lugar de auditarlo por categoría —aluminio, resina, papel— y por proveedor, que es donde normalmente aparece el ahorro real.

5. Lectura estratégica y reflexiones para la alta dirección

Estas son las preguntas que un CFO o una junta directiva centroamericana debería estar haciendo hoy, no en la próxima renovación de contrato:

- ¿Qué porcentaje de nuestro gasto en empaque está expuesto a la Sección 232, y qué porcentaje califica para alguna exención por contenido doméstico o acuerdo comercial?
- ¿Cuándo fue la última vez que licitamos —no simplemente renovamos— nuestros contratos de empaque?
- ¿Tenemos cláusulas de traslado de costos transparentes con nuestros proveedores, o aceptamos incrementos sin desglose ni sustento?
- Si exportamos a Estados Unidos, ¿hemos modelado el efecto combinado del arancel Sección 301 y el encarecimiento del empaque sobre el margen de contribución por línea de producto?

Las empresas mejor preparadas de la región ya están auditando activamente sus categorías de empaque, diversificando proveedores por país de origen y renegociando antes de que sea el proveedor quien imponga el término del ajuste.

Cierre

El costo de empaque de 2026 es un recordatorio de algo que en ERA Group vemos con frecuencia: los gastos que más erosionan el margen no son los que se negociaron mal una vez, sino los que nadie ha vuelto a revisar. En un entorno donde la política arancelaria de Estados Unidos cambia cada pocos meses y los mercados de materias primas se mueven con ella, las empresas de Centroamérica y el Caribe necesitan una revisión continua —no puntual— de sus gastos y costos, capaz de identificar ineficiencias estructurales antes de que se conviertan en pérdida de margen. Contar con apoyo externo experimentado, independiente y con visión regional deja de ser un lujo y se convierte en la diferencia entre proteger la rentabilidad o absorberla en silencio.

Si su empresa no ha revisado el costo real de su empaque en los últimos dos años, probablemente está pagando hoy un arancel que nadie le mostró en la factura. En ERA Group no reducimos costos por reducir costos: iluminamos las oportunidades que otros no ven, y solo cobramos honorarios sobre los ahorros reales que demostramos. Un Estudio de Viabilidad no tiene costo ni compromiso, y es la forma más directa de saber si esa oportunidad existe en su empresa.

Hablemos.

Ing. Rafael Cuestas Rolz

Director Área Centroamérica y Caribe | ERA Group

Fuentes: EY Global Tax Alert; White & Case LLP; Global Trade Alert; C.H. Robinson Client Advisory; Troutman Pepper Locke; Supply Chain Dive; IndexBox; Fastmarkets / Rafael Barisaukas vía Revista Corrugando (ACCCSA); Centroamérica 360 vía AmericaMalls & Retail; MIT Sloan Management Review.