

El costo químico que no baja: por qué sus insumos industriales siguen caros aunque el petróleo ya se corrigió

Ing. Rafael Cuestas Rolz | Director Área Centroamérica y Caribe, ERA Group | 24 de agosto de 2026

1. Contexto y relevancia

Si su empresa compra resinas, solventes, pinturas, adhesivos, detergentes industriales o cualquier insumo derivado del petróleo, probablemente asumió que el alivio llegaría en cuanto bajara el crudo. No fue así. El Banco Mundial proyecta que las materias primas subirán en promedio 16% en 2026, impulsadas por un shock energético global y metales en niveles récord — y las economías importadoras de Centroamérica, altamente dependientes de combustibles, fertilizantes e insumos industriales, absorben ese golpe de frente (*El Salvador.com, con datos del Banco Mundial, 2026*).

El detonante fue geopolítico: el cierre del Estrecho de Ormuz el 28 de febrero de 2026 disparó el precio de la nafta —la materia prima base de buena parte de la industria química— de US\$776 a más de US\$1,000 por tonelada en una semana. Ese shock se transmitió en cascada al etileno, al propileno, al benceno y a todos sus derivados: plásticos, resinas, solventes, pinturas, adhesivos y químicos de limpieza industrial (*C&EN, "Hormuz Strait pinch worsens for Asian chemical makers", marzo 2026*).

Lo que pocos directores financieros en la región han conectado todavía es esto: el petróleo ya se corrigió —el WTI cayó a US\$83.85 tras la tregua del 17 de abril— pero los costos de sus insumos químicos no. Y según las propias proyecciones de la industria, no lo harán pronto.

2. Evidencia y tendencias clave

Los datos de mercado son inusualmente claros sobre la magnitud y la persistencia de este shock:

- El Índice Global Petroquímico de ICIS (IPEX) registró en marzo de 2026 un salto mensual de **32.7%**, el más fuerte desde que el índice se creó en el año 2000. Asia nororiental subió 42.6%, impulsada por un alza del etileno de 88.6% (ICIS, Chemicals and the Economy, marzo 2026).
- En abril, los contratos europeos de etileno y propileno se cerraron con incrementos de €450–465 por tonelada respecto a marzo —entre 27% y 36% en un solo mes— mientras los recargos energéticos presionaban aún más las negociaciones (ICIS, "Insight: Europe petchems prices surge in April", 22 de abril de 2026).
- China, el mayor productor petroquímico del mundo, respondió deteniendo capacidad de producción ante el alza de costos de materia prima y una demanda de exportación débil — señal de que la oferta global sigue tensa, no de que el mercado se está normalizando (Bloomberg, "China's Petrochemical Producers Idle Capacity as Margins Crumble", 15 de abril de 2026).

- Para finales de julio —cinco meses después del cierre de Ormuz y más de tres meses después de la tregua— el estireno en Estados Unidos subía todavía **9.09% en una sola semana** por oferta ajustada y costos de materia prima al alza (ChemAnalyst, 31 de julio de 2026).
- ICIS estima que las exportaciones petroquímicas de Medio Oriente necesitarán entre **12 y 18 meses** para recuperarse plenamente, incluso con el Estrecho reabierto (ICIS, “US petchem margins jump as Hormuz disruptions may stretch into 2027”, 28 de abril de 2026).

La lectura es contundente: el precio del barril de petróleo y el precio de sus insumos químicos se desacoplaron. El primero reacciona a la geopolítica en cuestión de días. El segundo, atado a contratos trimestrales, capacidad instalada y reconstrucción de inventarios, se mueve con un rezago de trimestres — y ese rezago lo paga quien compra hoy, no quien especula con futuros de crudo.

3. Impacto financiero para empresas en Centroamérica

Para una empresa manufacturera, de empaque, de consumo masivo o de higiene industrial en Guatemala, Costa Rica o el resto de la región, este desacople tiene tres consecuencias financieras directas:

Primero, el costo CIF se infla en dos frentes. Sobre insumos químicos importados (Capítulos 28 y 29 del Sistema Arancelario Centroamericano), Guatemala aplica un Derecho Arancelario a la Importación de entre 0% y 20% más 12% de IVA, ambos calculados sobre el valor CIF. Cuando el precio internacional del insumo sube, el arancel y el IVA suben proporcionalmente sobre una base más alta —el fisco cobra más en términos absolutos aunque la tasa no cambie— y esa tasa además varía entre los cinco países del SAC, lo que complica cualquier estrategia de abastecimiento regional centralizado (SEAL Guatemala, Tabla de Impuestos de Importación 2026; Aduanas360, Aranceles SAC Centroamérica 2026).

Segundo, el rezago del insumo respecto al crudo se convierte en presión de margen sostenida, no en un shock puntual. Una empresa que fijó precios de venta o contratos de suministro asumiendo que “el petróleo ya bajó, los insumos deberían normalizarse” está operando con un supuesto equivocado durante varios trimestres más. Es exactamente el patrón que documenta MIT Sloan Management Review en su análisis de gestión de riesgo en cadenas de suministro: la cobertura estructural —rediseñar la red de proveedores y los términos contractuales— protege mejor que esperar a que el mercado spot se corrija por sí solo (MIT Sloan Management Review, “Managing Risk to Avoid Supply-Chain Breakdown”).

Tercero, la señal regional confirma que no es un fenómeno aislado. En Colombia, la industria química ya proyecta un incremento de 6.0% en sus costos operativos totales para 2026 (Sectorial.co, 2026) — un comparador útil para cualquier CFO centroamericano que esté construyendo su presupuesto 2027 sobre el supuesto de que los insumos químicos “ya se estabilizaron”.

4. Riesgos, ineficiencias y errores frecuentes de gestión

En nuestra experiencia acompañando a empresas de la región en la categoría de gasto Químicos, los errores más costosos no son de negociación — son de momento y de visibilidad:

- **Renovar contratos de suministro sin verificar el vínculo real entre el precio del crudo y el precio del insumo.** Muchos equipos de compras siguen el WTI o el Brent como proxy de “cuándo negociar”, sin monitorear el índice petroquímico específico de su insumo —que puede seguir en niveles elevados meses después de que el crudo se corrigió.
- **Concentrar el abastecimiento en un solo proveedor o una sola ruta logística,** exactamente cuando la oferta global se ha vuelto más frágil por decisiones como la de los productores chinos de reducir capacidad.
- **No comparar la tasa arancelaria aplicable entre los cinco países del SAC** antes de decidir dónde nacionalizar un embarque regional, dejando en la mesa un diferencial que, sobre volúmenes anuales de insumos químicos, puede representar una cifra significativa del gasto total en la categoría.
- **Tratar “insumos químicos” como una sola categoría homogénea,** cuando en realidad agrupa subcategorías con dinámicas de precio muy distintas (resinas y plásticos, solventes, químicos de limpieza industrial, pinturas y recubrimientos) que requieren estrategias de compra diferenciadas.

5. Lectura estratégica y reflexiones para la alta dirección

Usted no necesita convertirse en analista petroquímico para proteger su margen — necesita hacerle a su equipo de compras tres preguntas concretas antes del cierre de 2026.

¿Cuándo revisamos por última vez el contrato de nuestro principal proveedor de insumos químicos, y bajo qué supuesto de precio internacional? ¿Sabemos si el arancel que pagamos hoy es el más favorable disponible en el SAC para ese producto? Y si el rezago petroquímico se extiende hasta 2027 como proyecta ICIS, ¿qué tan expuesto está nuestro margen operativo el próximo año?

Las empresas mejor preparadas de la región ya no esperan a que termine el ciclo de precios para actuar. Renegocian con datos de mercado en mano, diversifican rutas de abastecimiento antes de que la escasez las obligue, y separan la categoría “químicos” en subcategorías gestionables. Esa es la diferencia entre absorber el ciclo y administrarlo.

Reflexión final

Ningún departamento de compras, por capaz que sea, tiene tiempo de monitorear a diario el IPEX, los diferenciales arancelarios entre cinco países y la dinámica particular de cada subcategoría química, además de gestionar el día a día operativo. Por eso las empresas más rentables de Centroamérica están revisando de forma continua sus gastos y costos, identificando ineficiencias estructurales como esta, y apoyándose en asesoría externa experimentada, independiente y con visión regional — capaz de proteger márgenes y sostener el crecimiento en un entorno cada vez más volátil.



En ERA Group llevamos más de 30 años iluminando oportunidades de ahorro que los equipos internos, por buenos que sean, no siempre tienen el tiempo ni la data comparativa para ver. Y lo hacemos bajo un principio simple: si no identificamos ahorros reales, no cobramos honorarios.

Si su empresa compra insumos químicos de forma recurrente y no ha revisado esa categoría de gasto en los últimos 12 meses, hablemos. Un Estudio de Viabilidad con ERA Group no tiene costo ni compromiso — y le dará claridad sobre cuánto de ese desacople entre el petróleo y sus insumos está realmente en su mano corregir.

Ing. Rafael Cuestas Rolz — Director Área Centroamérica y Caribe, ERA Group (RCR, S.A.)

FUENTES CITADAS

1. El Salvador.com / Banco Mundial — “Materias primas subirán 16% y presionan economía global” (2026).
2. C&EN (American Chemical Society) — “Hormuz Strait pinch worsens for Asian chemical makers” (marzo 2026).
3. ICIS — Chemicals and the Economy, Índice Global Petroquímico (IPEX), marzo 2026.
4. ICIS — “Insight: Europe petchems prices surge in April as Middle East war disrupts supply chains” (22 de abril de 2026).
5. ICIS — “US petchem margins jump as Hormuz disruptions may stretch into 2027” (28 de abril de 2026).
6. Bloomberg — “China’s Petrochemical Producers Idle Capacity as Margins Crumble” (15 de abril de 2026).
7. ChemAnalyst — “US Styrene Prices Surge 9.09% in Late July 2026 on Tight Supply and Rising Feedstock Costs” (31 de julio de 2026).
8. MIT Sloan Management Review — “Managing Risk to Avoid Supply-Chain Breakdown”.
9. SEAL Guatemala — “Tabla de Impuestos de Importación en Guatemala 2026”.
10. Aduanas360 — “Aranceles SAC Centroamérica 2026”.
11. Sectorial.co — “Costos del sector químico aumentarán un 6,0% en 2026” (Colombia, 2026).