

El metro cuadrado que dejó de ser gasto fijo

Cómo el nearshoring cambió el poder de negociación del arrendamiento comercial en Centroamérica — y qué debe resolver el CFO antes de la próxima renovación



1. Contexto y relevancia

Durante más de una década, el arrendamiento de bodegas, plantas y oficinas se gestionó en Centroamérica como una línea de gasto fija: se firmaba un contrato a cinco o diez años, se dejaba en piloto automático, y la atención financiera se concentraba en energía, logística o nómina. Esa suposición dejó de sostenerse en 2026. El nearshoring —la relocalización de cadenas de suministro hacia países cercanos a Estados Unidos— está generando una demanda de espacio industrial y corporativo sin precedentes en la región, y el resultado es que, por primera vez en años, el poder de negociación del arrendamiento comercial se movió del inquilino hacia el arrendador.

2. Evidencia y tendencias clave

Los datos lo confirman. En Costa Rica, el mercado industrial y logístico registró una absorción neta cercana a 288,000 m² en el año a mayo de 2026, con una tasa de vacancia que se mantiene por debajo del 1%, según el más reciente análisis de CBRE recogido por Delfino.cr. En la práctica, casi no queda espacio industrial disponible: las bodegas se ocupan más rápido de lo que se construyen.

En Guatemala, la Gremial de Bodegas de la Cámara de Industria (CIG) reportó, a abril de 2026, más de 414 proyectos industriales activos y una ocupación del 89% sobre una base de 10,891 unidades industriales —equivalentes a más de 6.3 millones de m² registrados—, según cifras presentadas en ExpoBodega 2026 y publicadas por República. Los propios desarrolladores del sector advierten que la oferta apenas comienza a expandirse para alcanzar la demanda.

La tensión no se limita a bodegas. En oficinas, CBRE reportó que la vacancia en Costa Rica bajó a 18.1% en el segundo trimestre de 2026 —su nivel más saludable en años—, impulsada por la expansión de multinacionales de tecnología, dispositivos médicos e ingeniería de diseño, mientras la intención de

desarrollar nuevos proyectos de oficina cayó más de un 40%, según Revista Summa. La renta promedio de oficinas Clase A y A+ en San José ronda ya los US\$21 por m² al mes.

Esta compresión de vacancia se refleja también en los precios de referencia del mercado comercial regional publicados en 2026:

Ciudad	Referencia 2026 (US\$/m ²)	Segmento
Ciudad de Panamá	US\$2,557	Benchmark regional
San José, Costa Rica	US\$2,939	Corporativo alta gama
Santo Domingo	US\$2,448	Corredores corporativos
Ciudad de Guatemala	US\$2,100	Referencia urbana

3. Impacto financiero para empresas en Centroamérica

Para dimensionar el riesgo, tomemos el caso de una empresa de manufactura o distribución con una huella industrial de 5,000 m² —un tamaño común entre empresas del rango de US\$20M a US\$150M en ventas que conforman el mercado natural de ERA Group.

Con base en precios de mercado publicados en 2026, una bodega industrial en el corredor de Amatitlán, Guatemala, se lista hoy en US\$5.50 por m² más IVA de renta, más US\$0.50 por m² de mantenimiento —cerca de US\$360,000 al año antes de impuestos para 5,000 m². En Costa Rica, listados comparables en Coyoil y Heredia oscilan entre US\$8.00 y US\$9.00 por m² más mantenimiento, lo que llevaría la misma huella a un rango de US\$480,000 a US\$540,000 anuales.

Estas son tarifas de lista, no de renovación —pero ilustran el nuevo piso del mercado. Si una empresa llega a su fecha de renovación sin haber gestionado proactivamente la negociación —sin comparables actualizados, sin cláusula de renovación anticipada, sin un tercero que sostenga la conversación con el arrendador—, un incremento de 15% a 20% frente a la renta vigente no sería una sorpresa dado el desequilibrio entre oferta y demanda documentado por CBRE. Sobre los ejemplos anteriores, eso representa entre US\$54,000 y US\$108,000 adicionales al año, según el país y el tamaño de la operación: margen que sale directo del EBITDA, no una partida que pueda renegociarse de un día para otro.

Nota metodológica: estas cifras son un ejercicio ilustrativo de ERA Group construido sobre precios de lista publicados en 2026, no sobre cifras de renovación reales ni negociadas, y no incluyen escalamientos contractuales que muchos contratos ya tienen pactados.

4. Riesgos, ineficiencias y errores frecuentes de gestión

El error más común no es pagar una renta alta: es no saber si se está pagando una renta alta. La mayoría de las empresas centroamericanas no cuentan con un ejercicio periódico de benchmarking inmobiliario, y llegan a la mesa de renegociación con una sola referencia: lo que ya pagan.

El segundo error, documentado por el economista Peter Linneman del Samuel Zell and Robert Lurie Real Estate Center de la Wharton School (University of Pennsylvania), es la reacción instintiva de “asegurar” el problema firmando contratos cada vez más largos. Linneman advierte que esa estrategia equivale a

“perseguir arcoíris”: los precios actuales del mercado ya capitalizan las rentas futuras esperadas, de modo que comprar o arrendar a muy largo plazo simplemente fija por anticipado una renta más alta —un costo que la depreciación contable disimula, pero no elimina. Su recomendación para empresas en sectores dinámicos es preferir contratos de tres a siete años y liquidar posiciones de propiedad inmobiliaria cuando sea posible, para no atar capital que podría desplegarse en el negocio principal.

5. Lectura estratégica para la alta dirección

Tres preguntas que todo CEO o CFO centroamericano debería tener resueltas antes de la próxima renovación: ¿Cuándo vence el contrato de arrendamiento de cada sede operativa, y con cuántos meses de anticipación debe iniciarse la negociación para no llegar sin alternativas? ¿Existe hoy un comparable de mercado actualizado —no de hace tres años— que respalde la posición negociadora de la empresa? Y si la empresa es propietaria de su planta o bodega, ¿se ha evaluado un esquema de sale-leaseback para liberar capital mientras el apetito inversionista por activos industriales centroamericanos —reflejado en la compresión de vacancia— sostiene valoraciones atractivas?

Reflexión final

El arrendamiento comercial dejó de ser una línea de gasto que se revisa una vez cada cinco años. En un entorno donde la demanda regional por espacio industrial y corporativo crece más rápido que la oferta, cada mes de inacción es una renta futura que se sigue negociando en desventaja. Las empresas que mejor protegen su margen en 2026 son las que revisan de forma continua su estructura de costos y gastos —incluyendo el bien raíz que ocupan—, identifican ineficiencias estructurales antes de que se conviertan en renovaciones forzadas, y cuentan con el acompañamiento de un socio externo, independiente y con visión regional, capaz de sostener esa negociación con datos y no con supuestos.

En ERA Group no cobramos honorarios si no encontramos ahorros reales y demostrables. Si su empresa tiene un contrato de bodega, planta u oficina por vencer en los próximos 12 a 24 meses, hablemos: nuestro Estudio de Viabilidad no tiene costo ni compromiso, y puede darle la claridad que necesita antes de sentarse a renegociar.

Fuentes

- CBRE, vía Delfino.cr (7 de mayo de 2026) — mercado industrial y logístico de Costa Rica: vacancia <1%, absorción neta ~288,000 m².
- Gremial de Bodegas, Cámara de Industria de Guatemala (CIG), vía República (6 de mayo de 2026) — 414 proyectos industriales activos, ocupación 89%, 10,891 unidades industriales, 6.3M m² registrados.
- CBRE, vía Revista Summa (6 de agosto de 2026) — mercado de oficinas de Costa Rica: vacancia 18.1%, renta Clase A/A+ ~US\$21/m²/mes, absorción neta 9,849 m², intención de desarrollo ~40%.
- CityMax Comerxial (28 de agosto de 2026) — precios de referencia de m² comercial 2026: Ciudad de Panamá US\$2,557, San José US\$2,939, Santo Domingo US\$2,448, Ciudad de Guatemala US\$2,100.
- Listados de mercado 2026 (Encuentra24, CityMax Comerxial) — renta de bodegas: Amatitlán, Guatemala desde US\$5.50/m² + IVA (+US\$0.50/m² mantenimiento); Coyol/Heredia, Costa Rica US\$8.00–9.00/m² + mantenimiento.
- Peter Linneman, “Corporate Real Estate Strategies”, Working Paper #312, Samuel Zell and Robert Lurie Real Estate Center, The Wharton School, University of Pennsylvania.
- CFO Dive, “How CFOs can cut real estate costs” — marco de opciones de gestión de costo inmobiliario corporativo (sublease, buyout, sale-leaseback, relocate).
- Banco de Guatemala, vía República (septiembre 2026) — tipo de cambio de referencia Q7.6155 por US\$1.00.