

Su tarifa de energía no ha subido. Su costo de energía, probablemente sí.



Por cuarto año consecutivo, la CNEE mantuvo estable la tarifa regulada de electricidad en Guatemala para el trimestre agosto-octubre de 2026: EEGSA en Q1.51 por kWh para usuarios no sociales, según reportó República. Es una buena noticia para hogares y pequeños comercios. Pero si su empresa compra energía en el mercado mayorista y no tiene contratos de largo plazo que la protejan, está leyendo el tablero equivocado.

Los datos del Administrador del Mercado Mayorista (AMM) muestran otra película. El precio spot promedio de agosto de 2026 fue de US\$167.46 por MWh, frente a US\$89.92 en agosto de 2025: un alza de 86.2%, según AMM reportado por DataExport/AGEXPORT e Infobae. El 20 de agosto, tras la salida de la planta de carbón San José (120 MW), el spot llegó a un máximo de US\$440 por MWh y promedió US\$350 ese día, de acuerdo con datos del AMM publicados por Prensa Libre.

La causa no es misteriosa. La generación hidroeléctrica cayó 25.5% interanual en agosto, las turbinas de vapor pasaron de 23.5% a 44% de la generación y la demanda máxima creció 8.6%, según Infobae con datos del AMM. Hacia adelante, el panorama no se alivia: Deloitte, en su informe de perspectivas económicas para Centroamérica, Panamá y República Dominicana (septiembre 2026), advierte que una menor generación hidroeléctrica puede presionar las tarifas al alza y que los efectos más severos de El Niño sobre la infraestructura energética se proyectan para 2027.

El mercado regional confirma la tendencia. El precio promedio del Mercado Eléctrico Regional en agosto fue de US\$180.56 por MWh, 69.8% más que un año antes, y Panamá no exportó electricidad a Centroamérica en julio ni en agosto (Infobae, 30 de septiembre de 2026). Quien pensaba que el vecino con energía barata sería la válvula de escape, hoy tiene que repensar su supuesto.

Lo que esto significa para su margen

Un ejercicio ilustrativo, construido por ERA Group con los precios del AMM y no con cifras reales de ningún cliente: una empresa que consume 12,000 MWh al año y tiene 40% de su carga expuesta al spot. Si el diferencial de agosto frente al año anterior (US\$77.54 por MWh) se sostuviera durante seis meses, el sobre costo sería de unos **US\$186,000**, el equivalente a 0.37 puntos de margen para una compañía que factura US\$50 millones. Es solo el componente de energía y no incluye potencia ni peajes; con una exposición mayor, o con picos como el del 20 de agosto, la cifra crece rápido.

Tres preguntas para su próxima reunión de dirección: ¿qué porcentaje de nuestra energía está expuesto al mercado spot? ¿Cuándo vence cada contrato y con qué fórmula de ajuste? ¿Quién en la empresa es dueño de esta variable?

Las empresas mejor preparadas no especulan con el mercado; lo gestionan. Mapean su exposición, renegocian fórmulas de precio y plazos, evalúan generación propia y definen una política de cobertura clara. De hecho, investigación publicada por el Wharton Financial Institutions Center (Adam, Fernando y Salas, 2015, sobre minería de oro) encontró que los administradores que mezclan opiniones de mercado en sus coberturas tienden a aumentar el riesgo de la empresa, no a reducirlo. La disciplina vale más que la corazonada.

Por eso las empresas deben revisar de forma continua sus gastos y costos, identificar ineficiencias estructurales y apoyarse en un socio externo, independiente y con visión regional, que les ayude a proteger márgenes, mejorar la rentabilidad y sostener el crecimiento en entornos cada vez más complejos. En ERA Group trabajamos bajo un principio simple: si no hay ahorros, no cobramos honorarios.

Si hoy no puede responder con precisión cuánta de su energía está expuesta al spot, esa es ya la primera señal de que hay dinero sobre la mesa. La semana del 5 de octubre estará abriendo espacio para conversar con CEOs y CFOs sobre su exposición energética; con gusto separo 20 minutos para usted, y podemos iniciar con un Estudio de Viabilidad sin costo ni compromiso. Hablemos.

Fuentes: AMM vía DataExport/AGEXPORT (23-sep-2026); Infobae Guatemala (24-sep-2026) e Infobae Panamá (30-sep-2026); Prensa Libre (ago-2026); República (31-jul-2026); Deloitte, Perspectivas económicas de Centroamérica, Panamá y República Dominicana (vía Infobae, 12-sep-2026); Adam, Fernando y Salas, "Why Do Firms Engage in Selective Hedging?", Wharton Financial Institutions Center WP 15-07.