WHITE PAPER · 10 DE NOVIEMBRE DE 2026

El petróleo cayó 22% en diez días. ¿Su margen lo sintió, o solo sintió la subida?

Por qué la gestión del riesgo de precios de materias primas (CPRM) merece una revisión esta semana

Ing. Rafael Cuestas Rolz · Director Área Centroamérica y Caribe, ERA Group



En 2026 el barril de Brent llegó a US$118 el 30 de octubre y diez días después cotiza en US$91.88. Un movimiento de más de US$26 en menos de dos semanas. Si su empresa compra combustible, energía, resinas, aluminio, cereales, azúcar o aceites, esa oscilación pasó por su estado de resultados, haya sido o no visible en su proceso de compras.

1. Lo que pasó en los mercados esta semana

Mercado	Qué ocurrió	Fuente
Petróleo (Brent)	Pico de US$118 el 30 de octubre. Caída de 7.64% el 2 de noviembre (a US$104.77) y de 5.85% el 9 de noviembre. El 10 de noviembre cotiza en US$91.88, 22% por debajo del máximo. WTI en US$86.07.	AFP vía Expansión; Reuters vía euribor.com.es
Factor geopolítico	EE. UU. aplaza nuevos ataques a Irán pero mantiene el bloqueo naval del estrecho de Ormuz, por donde transita cerca de una quinta parte del crudo mundial. Analistas advierten que la baja no implica una tendencia sostenida.	Reuters vía euribor.com.es; AFP vía Expansión
Diésel y destilados	Inventarios de destilados en EE. UU. 13% por debajo del promedio de cinco años. La OPEP+ mantiene producción y vuelve a reunirse el 29 de noviembre.	Reuters vía euribor.com.es
Granos	El trigo cierra en su nivel más bajo en al menos seis meses por una cosecha estadounidense abundante (74% del maíz cosechado al 1 de noviembre). CONAB proyecta una cosecha récord de soya en Brasil: 181.64 millones de toneladas. Hoy se publica el informe WASDE del USDA.	The Rio Times

Mercado	Qué ocurrió	Fuente
Macro regional	La CEPAL atribuye la desaceleración de América Latina a tensiones geopolíticas e interrupciones en rutas logísticas, que elevan costos de producción, transporte e importación, en especial por energía y alimentos.	Estrategia & Negocios (22-oct-2026)

Cifras reportadas por las fuentes indicadas al 9-10 de noviembre de 2026. Elaboración: ERA Group.

Dos lecturas. La primera: el mercado no se movió por un cambio en la demanda, sino por la prima geopolítica. Esa prima sube y baja con los titulares sobre Ormuz, y quien la analiza advierte que el retroceso no garantiza una tendencia sostenida si las negociaciones fracasan. La segunda: los granos van en sentido contrario al petróleo. Abundancia de oferta empuja el trigo a mínimos, mientras la energía sigue sujeta a riesgo de suministro. Dos insumos del mismo balance, dos lógicas distintas, ninguna controlada por la empresa.

2. Qué es CPRM y qué no es

Commodity Price Risk Management no consiste en conseguir un mejor precio de compra. Consiste en gestionar cuánto puede llegar a pagar la empresa y cómo esa incertidumbre afecta sus márgenes futuros. La optimización tradicional de compras y el CPRM son complementarias: la primera baja lo que se paga hoy; el segundo protege la rentabilidad frente a lo que se podría pagar mañana.

La disciplina responde tres preguntas. ¿A qué riesgos estamos expuestos? ¿Qué tan protegidos estamos realmente? ¿Cómo podemos mejorar la previsibilidad financiera?

Área de trabajo	Qué analiza	Valor para la empresa
Exposición a materias primas	Volúmenes, precios, tendencias y sensibilidad de costos	Identifica los riesgos que más pesan sobre el margen
Contratos con proveedores	Fórmulas de precio, indexaciones, plazos y condiciones	Reduce exposiciones innecesarias
Estrategias de cobertura	Compras anticipadas, precio fijo y coberturas financieras cuando corresponden	Disminuye la incertidumbre
Efectividad de lo que ya hace	Si las medidas actuales realmente protegen los resultados	Evita pagar protección que no aporta valor
Gobernanza y seguimiento	Responsables, indicadores y controles	Mejora la previsibilidad del EBITDA

3. Impacto para empresas centroamericanas con ventas superiores a US$50 millones

Una empresa de esta escala suele tener tres condiciones a la vez: compra insumos denominados en dólares o referenciados a mercados internacionales, vende en moneda local o en mercados con poder de traslado limitado, y no tiene el tamaño de una multinacional para sostener un equipo dedicado a estos riesgos. Un tipo de cambio estable (el quetzal cotizaba en 7.64 por dólar al 9 de

noviembre, según The Rio Times) puede dar un falso sentido de seguridad: el riesgo no está en la moneda, está en el precio del insumo en origen.

Un ejercicio ilustrativo, con supuestos propios y no datos de un cliente: una empresa con ventas de US$80 millones, costo de ventas de 60% y 35% de ese costo ligado a materias primas y energía. Esa exposición equivale a US$16.8 millones. Una variación de 10% en los precios de esos insumos mueve US$1.68 millones, o 2.1 puntos de margen, sin que cambie una sola venta. Con los movimientos de las últimas dos semanas, esa sensibilidad deja de ser teórica.

El efecto es simétrico y esa es la parte que se olvida. Quien compró a plazo cerca del máximo del 30 de octubre puede estar pagando hoy por encima del mercado. Quien no cubrió nada se expuso a la subida. En ambos casos la pregunta de fondo es la misma: ¿fue una decisión deliberada, medida y documentada, o simplemente ocurrió?

4. Cinco errores frecuentes

- **Confundir negociar bien con estar protegido.** Un buen precio hoy no dice nada sobre el precio de renovación dentro de seis meses.
- **Fórmulas de precio que nadie revisa.** Indexaciones, cláusulas de ajuste y plazos de contratos con proveedores que se renuevan por inercia.
- **Coberturas sin medir su efectividad.** Se paga por protección que nunca se compara contra lo que habría pasado sin ella.
- **Mirar solo el insumo principal.** El combustible, la electricidad, el empaque y el flete mueven el costo tanto como la materia prima que se nombra en la ficha de producto.
- **Sin responsable ni indicador.** Cuando el riesgo de precios no tiene dueño en la gerencia, se decide por urgencia y no por estrategia.

5. Lectura estratégica: tres preguntas para su próxima junta

¿Podemos demostrar que nuestras estrategias actuales de abastecimiento y protección de precios reducen la volatilidad de nuestros márgenes, o simplemente administramos compras sin medir ese riesgo? ¿Cuáles son las cinco materias primas o insumos energéticos cuya variación de 10% movería más nuestro EBITDA? ¿Quién en la empresa es responsable de ese número?

Las empresas mejor preparadas no intentan adivinar el precio del barril ni el del bushel. Definen cuánta incertidumbre están dispuestas a absorber y diseñan sus contratos y coberturas para no pasar de ahí.

Una reflexión final para quien decide

Las empresas que protegen su rentabilidad revisan de forma continua sus gastos y costos, identifican ineficiencias estructurales y cuentan con apoyo externo experimentado, independiente y con visión regional. En entornos donde un insumo puede moverse más de 20% en diez días, esa revisión no puede esperar al cierre del año. Y no se trata de comprar más coberturas, sino de saber si las que tiene hoy funcionan.

Si su empresa factura más de US$50 millones y compra energía, combustibles, cereales, azúcar, aceites, empaques o metales, le propongo una reunión exploratoria de 30 minutos con uno de nuestros especialistas en CPRM de ERA Group. El objetivo es concreto: identificar sus materias primas con mayor exposición, entender cómo se gestionan hoy esos riesgos y determinar si tiene sentido una evaluación especializada. Durante la semana del 16 de noviembre estaré coordinando estas conversaciones con CEOs, propietarios y CFOs. Escríbame por mensaje directo en LinkedIn y reservamos su espacio. ¿Qué día de esa semana le funciona mejor?

Nuestro modelo se basa en ahorro real demostrado: ***si no identificamos ahorros, no cobramos honorarios.***

Fuentes

Expansión (con información de AFP), «Petróleo se desploma más de 7% ante posible acuerdo entre EU e Irán», 2 de noviembre de 2026.

El blog del Euríbor (con datos de Reuters), «El petróleo cae un 22% desde su pico: el Brent ya marca 91,88 dólares», 10 de noviembre de 2026.

The Rio Times, «Wheat Slides to Six-Month Low on Big US Harvest | Grains Wrap, Nov 9», 9 de noviembre de 2026 (cita a CONAB, USDA y CME Group).

Estrategia & Negocios, «CEPAL eleva a 4,1 % previsión de crecimiento de Centroamérica para 2026», 22 de octubre de 2026.

ERA Group, resumen ejecutivo de metodología CPRM.