Centroamérica en la carrera entre la IA y los riesgos globales

Por qué la región recibe los costos del auge sin recibir su impulso — y dónde queda la palanca

Ing. Rafael Cuestas Rolz · Director Área Centroamérica y Caribe, ERA Group
20 de noviembre de 2026

Resumen ejecutivo

Centroamérica crecerá 4.2% en 2026, casi el doble que América Latina. Esa cifra es buena noticia y mala pista al mismo tiempo, porque no viene de donde viene el crecimiento mundial de este año.

El auge de la inteligencia artificial está sosteniendo la economía global y la región no participa de él. Participa, en cambio, de sus efectos secundarios: capital más caro, energía más cara, insumos más caros. Cinco hallazgos ordenan el panorama.

1. **El FMI recortó a América Latina mientras subía al mundo.** La región crece 2.3% en 2026 contra 3.1% global y 3.7% de las economías emergentes. La razón que cita el propio Fondo es la exposición nula al auge de la IA sumada al choque energético.
2. **Centroamérica es la excepción regional, pero con motores prestados.** Remesas, demanda estadounidense y turismo explican la diferencia. Ninguno de los tres depende de decisiones que se tomen aquí.
3. **La IA no llegó a la región en infraestructura.** De los más de 500 centros de datos de América Latina, Brasil concentra 225, México 71 y Chile 66. Ningún mercado centroamericano figura en los recuentos regionales.
4. **Las tres presiones sí llegan completas.** Las tarifas eléctricas empresariales de Honduras, Costa Rica y El Salvador están entre las más altas de América Latina, cerca de cinco veces la de Paraguay. La inflación importada volvió a subir. Y el crédito empresarial en Guatemala cuesta 13.1% en quetzales pese a una tasa líder de 3.50%.
5. **El margen se defiende por el lado del costo, no del precio.** Con inflación importada, el traslado al cliente tiene techo. La base de proveedores es la única palanca que no compite por capital escaso.

La conclusión para un CFO de la región es incómoda y útil. No hay una decisión local que cambie el precio global del capital ni el del petróleo. Sí hay una que cambia cuánto de ese costo termina en el estado de resultados: revisar lo que se le paga a los proveedores, categoría por categoría, con precios de mercado reales sobre la mesa.

Este documento recoge primero lo que planteó Antonio Fatás en el webinar *Ignite* de noviembre, y luego traslada ese marco a los números de la región.

Lo que planteó Antonio Fatás

El 18 de noviembre, el *Ignite* de ERA Group reunió a unas 350 personas alrededor de Antonio Fatás, Professor of Economics del INSEAD, bajo un título que resume su tesis: *The Race Between AI and Global Risks*. Su argumento se sostiene en cuatro piezas.

Primera: el mundo se mueve por dos fuerzas, y una pesa más. Fatás ordenó a los países en dos ejes, exposición a la cadena de valor de la IA y balance energético. Los muy expuestos a la IA fueron revisados al alza aunque importen energía cara, porque las fuerzas positivas son mucho mayores. Los de poca exposición y energía importada fueron revisados a la baja. Su síntesis: sentado en Francia las cosas se ven negativas, sentado en Corea del Sur esto parece un auge.

Segunda: la IA levanta el PIB hoy por el gasto, y sólo lo sostendrá por la productividad. El gasto en centros de datos equivalió a 1.33% del PIB estadounidense en el tercer trimestre de 2026, con un efecto neto de 0.29% porque buena parte del equipo es importado. Del lado de la oferta, la productividad laboral de Estados Unidos crece 2.7% anual desde 2023, el ritmo de los años de internet. La del área euro crece 0.1%.

Tercera: el auge aprieta a quien no está en él. Es el *crowding out*. La inversión empresarial estadounidense total sube, pero excluyendo el gasto en IA queda plana. El sector que crece absorbe capital y encarece su costo para todos los demás. Fatás fue explícito al responder por empresas medianas: el capital es más caro, puede seguir siéndolo varios años, y ninguna empresa cambia la tasa global. Lo que se adapta es la estrategia.

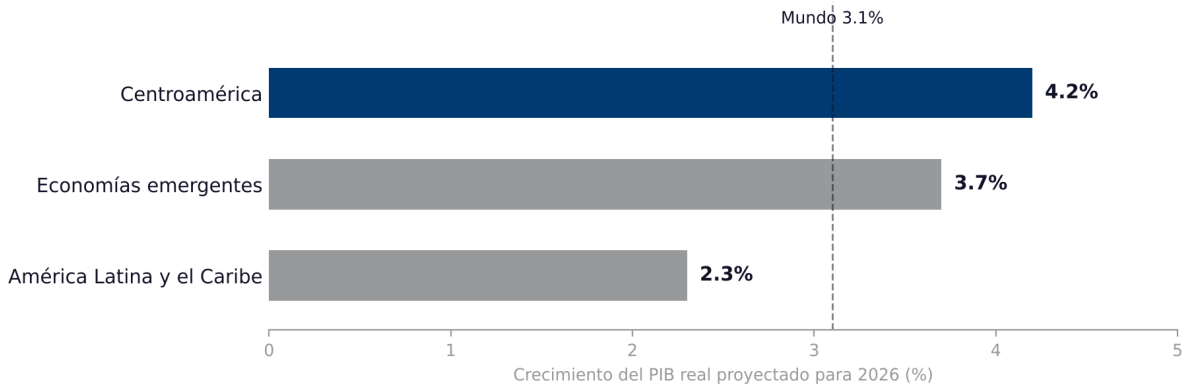
Cuarta: los dos riesgos mayores son financieros. Las valuaciones tecnológicas se acercan a niveles del año 2000, y los planes de inversión de los *hyperscalers* exigirían 80% de crecimiento anual en ingresos hasta 2032 para justificarse. El segundo riesgo, el que Fatás señaló como su mayor preocupación, es la deuda pública de las economías avanzadas y su choque con la política.

Fatás habló de Europa, Estados Unidos, Asia y Medio Oriente. No habló de América Latina. Las páginas que siguen aplican su marco a la región con datos propios.

El dato que cambia la conversación

En octubre, el FMI subió su proyección de crecimiento mundial para 2026 a 3.1% y recortó la de América Latina y el Caribe a 2.3%. La prensa económica resumió el motivo en un titular que podría haber escrito Fatás: la región se queda fuera del auge de la IA mientras absorbe el choque energético.

Centroamérica crece 4.2% en 2026; América Latina, 2.3%



FMI, World Economic Outlook y Regional Economic Outlook, octubre de 2026

El contraste es el punto. Las economías emergentes crecen 3.7% y América Latina 2.3%: la región no sigue el ritmo del bloque al que pertenece. En el marco de las dos fuerzas, América Latina se parece a Francia más que a Corea del Sur — poca exposición a la cadena de valor de la IA y dependencia de energía importada en casi toda su extensión.

Para 2027 la brecha persiste: 3.4% mundial contra 2.5% regional, con el pronóstico latinoamericano recortado dos décimas respecto de julio.

Centroamérica crece más rápido, con motores prestados

Aquí viene el matiz que cambia la lectura. Centroamérica no sigue al promedio latinoamericano: el FMI proyecta 4.2% para 2026 y 4.0% para 2027, contra 3.7% estimado en 2025. Panamá encabeza con 5.0% y El Salvador sigue con 4.5%. Para 2027, el Banco Mundial coloca a Panamá en 4.1%, El Salvador en 3.9%, Guatemala en 3.8%, Honduras en 3.7%, Costa Rica en 3.5%, Nicaragua en 3.2% y Belice en 2.2%.

La pregunta útil no es cuánto crece la región, sino de dónde viene ese crecimiento. El FMI es explícito al listar los vientos de cola: demanda estadounidense fuerte, precios altos de materias primas, condiciones financieras favorables, turismo y remesas.

Las remesas son el motor más visible. En los primeros siete meses de 2026, el Triángulo Norte recibió un récord.

País	Remesas ene–jul 2026	Participación
Guatemala	USD 15,447.1 millones	53.1%
Honduras	USD 7,692.1 millones	26.5%
El Salvador	USD 5,924.9 millones	20.4%
Total	**USD 29,064 millones**	**+7.1% interanual**

Organización Internacional para las Migraciones · enero a julio de 2026

Tres de los cinco motores que cita el FMI — demanda estadounidense, turismo y remesas — dependen de lo que ocurra fuera de la región. Los otros dos, precios de materias primas y condiciones financieras, también. Ninguna empresa centroamericana influye sobre ellos.

Y el propio Fondo advirtió que esos vientos no resuelven nada de fondo. Nigel Chalk, jefe del Departamento del Hemisferio Occidental del FMI, fue directo: la deuda pública sigue subiendo y las condiciones de financiamiento favorables podrían no durar. El informe se titula *Turning Tailwinds into Lasting Gains*, y su diagnóstico es que los vientos de cola no resuelven los problemas de fondo de la región: deuda pública alta y crecimiento débil de la productividad.

Esa última frase merece subrayarse, porque es la misma que Fatás usó para Europa. Productividad débil es el diagnóstico compartido entre el continente que se quedó fuera del auge y la región que nunca entró.

Dónde sí está la IA en la región

La exposición a la IA se mide en infraestructura, y ahí el mapa latinoamericano es inequívoco. América Latina supera los 500 centros de datos, y su distribución está muy concentrada.

País	Centros de datos
Brasil	225
México	71
Chile	66
Región completa	**más de 500**

Bloomberg y Data Center Map, noviembre de 2026

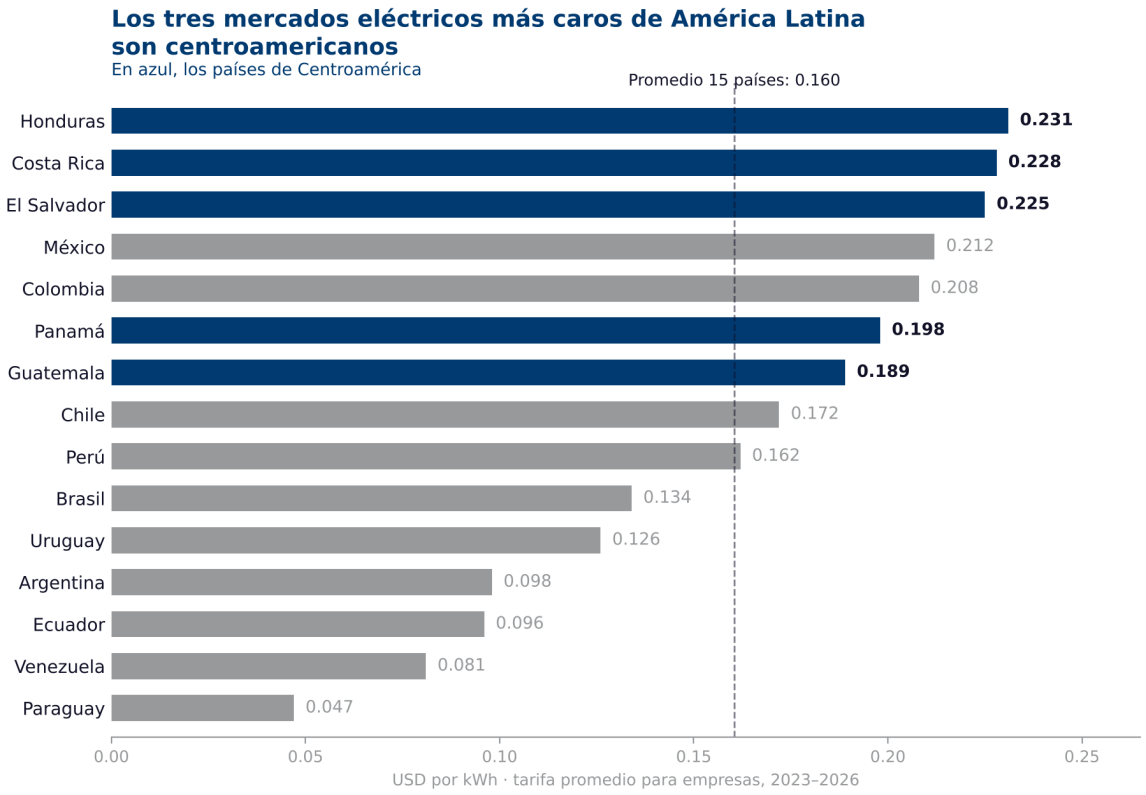
Tres países concentran 362 de esos más de 500. Los inventarios regionales de infraestructura de IA no reportan mercados centroamericanos: los *hubs* que citan los análisis del sector son Brasil, México, Chile y Colombia, y Brasil es el único con presencia consolidada de *hyperscalers*.

Vale notar qué frena incluso a los que sí compiten. En México, la Asociación Mexicana de Data Centers señala que Querétaro está saturado y que el país no es competitivo en suministro eléctrico. La barrera no es el talento ni el capital: es la electricidad. El mismo insumo que, como se verá enseguida, Centroamérica paga entre los más caros del continente.

La conclusión es doble y conviene no suavizarla. Centroamérica no está capturando el auge, y la condición que haría posible capturarlo — energía abundante y barata — es precisamente su mayor desventaja de costo.

La primera presión: energía

Si el auge de la IA no llega a Centroamérica, el costo de la energía sí. Y la región parte de una posición estructuralmente desfavorable, anterior al conflicto en Medio Oriente.



GlobalPetrolPrices y Bloomberg Línea · promedios empresariales 2023–2026, 15 países

Honduras, Costa Rica y El Salvador encabezan la tabla de toda América Latina. Panamá y Guatemala también están por encima del promedio regional. Los cinco países centroamericanos incluidos en la comparación pagan más electricidad empresarial que Chile, Brasil o Perú.

Esto importa por una razón operativa concreta. Cuando el costo de un insumo ya es alto en términos relativos, cada punto de alza internacional pesa más sobre el estado de resultados que en un país con tarifa baja. Una empresa paraguaya que enfrenta el mismo choque de precios parte de 0.047 por kWh; una hondureña parte de 0.231.

Y sobre ese nivel ya alto llegan las presiones de 2026: generación térmica de respaldo encarecida por el petróleo y transporte más caro en toda la cadena.

Inflación importada y costo de capital

La segunda presión entra por el transporte. La inflación centroamericana volvió a divergir en 2026, y el hilo común entre los países que la ven subir son combustibles y alimentos.

País	Inflación interanual, octubre 2026
Honduras	6.98%
Guatemala	4.38%
Nicaragua	4.33%
Costa Rica	0.55%

Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano · octubre de 2026

Fatás explicó por qué esto duele más de lo que sugiere el número. En un país importador de energía, esa inflación no redistribuye: empobrece. El país entero tiene menos ingreso real, y la discusión se reduce a quién absorbe la pérdida, si el proveedor, la empresa o el cliente. Centroamérica es importadora neta de energía con la excepción de Trinidad y Tobago en el Caribe.

Eso pone techo al traslado de precios. Una empresa que intenta pasar el alza completa al cliente en un mercado que ya se siente más pobre pierde volumen. La diferencia se la come el margen.

La tercera presión es la más silenciosa: el crédito. Guatemala ilustra bien el fenómeno porque su política monetaria es claramente expansiva y el crédito empresarial sigue caro.

Indicador, Guatemala	Nivel
Tasa líder de política monetaria	3.50%
Tasa activa promedio ponderada, moneda nacional	13.06%
Tasa activa incluyendo tarjetas de crédito	16.21%
Tasa activa promedio ponderada, moneda extranjera	7.15%

Banco de Guatemala · septiembre de 2026

La Junta Monetaria mantiene la tasa líder en 3.50% desde febrero de 2026 y la confirmó en septiembre. Aun así, una empresa que se financia en quetzales paga alrededor de 13%, más de nueve puntos por encima de la tasa de política. Bajar la tasa líder no cierra esa brecha, porque el costo del capital se forma en buena parte fuera del país.

Ahí es donde el argumento de Fatás aterriza con más fuerza en la región. Durante tres décadas el mundo tuvo exceso de ahorro y las tasas bajaron. Hoy tiene exceso de inversión, concentrada en centros de datos. Una empresa en Guatemala, San José o Tegucigalpa compite por ese capital contra proyectos de IA que pagan lo que sea necesario.

La aritmética del margen

Junte las tres presiones y el resultado es una pinza. La energía sube, los insumos importados suben, el crédito cuesta 13%, y el precio de venta tiene techo porque el cliente final también es más pobre. Las dos palancas clásicas quedan limitadas al mismo tiempo: subir precios encuentra resistencia, e invertir para crecer compite contra un costo de capital que no baja.

Queda una tercera, y es la menos trabajada. El promedio de las empresas destina **el 70% de sus ingresos a proveedores**. Ahí es donde vive la mayor parte de la base de costos, y es la parte que casi nunca se revisa con precios de mercado reales sobre la mesa.

La aritmética es directa. Tomemos una empresa con ingresos de USD 50 millones:

Concepto	Monto
Ingresos anuales	USD 50,000,000
Gasto en proveedores, al 70%	USD 35,000,000
Valor de **cada punto** de ahorro sobre ese gasto	**USD 350,000 al año**
Ingreso adicional necesario para el mismo efecto, con margen neto de 8%	USD 4,375,000

Esa última fila es el punto. Generar USD 350,000 de utilidad adicional por la vía comercial exige vender USD 4.4 millones más, con el capital de trabajo, la capacidad instalada y el riesgo de cobro que eso implica. Por la vía del costo, el mismo resultado no consume capital. En un año en que el capital es el recurso escaso, esa diferencia deja de ser técnica y se vuelve estratégica.

> *El margen neto de 8% es un supuesto ilustrativo para dimensionar el contraste, no un dato de mercado.*

Los números globales confirman que los decisores ya lo están viendo. El 56% de los CFOs encuestados por Gartner identifica la optimización de costos como iniciativa prioritaria del año, y uno de cada tres ejecutivos C-suite consultados por BCG la coloca como prioridad número uno. En paralelo, el 86% de esos mismos ejecutivos planea invertir en IA en los próximos doce meses — mientras el 70% de sus ingresos sigue saliendo por proveedores sin revisión estratégica.

Dónde está la palanca

Hay una asimetría que conviene nombrar. Las tres presiones de este año — energía, inflación importada, costo de capital — se forman afuera y llegan completas. Lo que se decide adentro es cuánto de esa presión termina convertida en costo pagado.

Esa diferencia no es retórica. Un alza de 15% en el precio internacional de un insumo no obliga a un alza de 15% en la factura: obliga a revisar el contrato, el proveedor, la especificación, el volumen consolidado y los términos que se renovaron automáticamente hace tres años. Esa revisión es la que casi nunca ocurre, porque el equipo interno no tiene ni el tiempo ni los *benchmarks* de mercado para hacerla.

Lo que aparece cuando sí se hace suele repetirse:

- Fugas de costo que nadie detectó porque no había referencia de mercado contra qué compararse.
- Proveedores duplicados y contratos superpuestos entre unidades o plantas.
- Errores de facturación que se pagan sistemáticamente, mes tras mes.
- Cláusulas subóptimas que se renuevan solas por falta de alerta.
- Oportunidades de consolidación que mejorarían el poder de negociación.
- Brechas entre lo pactado y lo que realmente se paga.

Conviene desarmar un malentendido frecuente. Optimizar no es cambiar de proveedor. **El 60% de los clientes de ERA Group permanece con sus proveedores actuales — y paga menos.** La relación comercial se conserva; lo que cambia son las condiciones, y cambian porque alguien llegó a la mesa con el precio real del mercado.

Tampoco se trata de recortar. Recortar es quitar capacidad; optimizar es pagar lo que corresponde por la misma capacidad. En un año de presión de márgenes, la distinción decide si la empresa sale más eficiente o más débil.

Qué revisar primero

No todas las categorías responden igual a la coyuntura de 2026. Estas seis concentran la presión de este año, y cada una tiene una señal reconocible de que hay dinero sobre la mesa.

Categoría	Qué revisar primero	Señal de oportunidad
Energía	Tarifa aplicada contra el perfil real de consumo, factor de potencia, estructura del contrato de suministro	La tarifa no se revisa desde antes del alza de combustibles
Logística y fletes	Recargos por combustible, tarifas por ruta, consolidación de embarques	Los recargos subieron con el índice y no bajaron cuando el índice bajó
Telecom e IT	Licencias por usuario, planes de datos corporativos, consumo real de nube	Se paga por licencias de usuarios que ya no están
Packaging	Especificación técnica, gramaje, proveedor alterno calificado	La especificación se heredó y nadie la ha cuestionado
Merchant fees	Tasa de descuento por tipo de tarjeta, ruteo de transacciones, mix de medios de pago	La tasa se negoció hace más de dos años
Químicos	Equivalencias técnicas, volumen consolidado entre plantas	Cada planta compra por separado al mismo proveedor

Un criterio práctico para priorizar: empiece por la categoría cuyo contrato lleve más tiempo sin renegociarse, no por la de mayor monto. El monto dice dónde hay volumen; la antigüedad del contrato dice dónde hay brecha.

Conclusión

Fatás cerró su presentación con una idea que vale repetir: el mundo es más resiliente de lo que se asume, y conviene partir de esa actitud. Centroamérica lo confirma. La región crece 4.2% en un año de choque energético, conflicto abierto en Medio Oriente y capital escaso.

Pero crecer con motores prestados obliga a ser deliberado con lo propio. Las remesas, la demanda estadounidense y el turismo seguirán o no seguirán; esa decisión no se toma aquí. Lo que sí se decide aquí es si la empresa entra a 2027 pagando precios de 2023 o precios de mercado.

Hay una ventana y tiene fecha. El FMI advirtió que las condiciones de financiamiento favorables podrían no durar, y Fatás puso plazo al encarecimiento del capital: varios años, no varios meses. Las empresas que revisen su base de costos ahora entran al próximo ciclo con liquidez liberada y sin haber consumido capital para conseguirla. Las que esperen lo harán en condiciones peores.

El siguiente paso es pequeño y no cuesta nada. Un Opportunity Assessment revisa sus categorías de gasto contra precios reales de mercado y cuantifica el potencial en semanas, sin costo ni compromiso. Si no encontramos ahorros, no hay honorarios: el riesgo lo asume ERA Group.

¿Tendría sentido dedicar 20 minutos a revisar qué categorías de su base de costos llevan más tiempo sin renegociarse? Escríbame y agendamos esta semana o la próxima, como le resulte mejor.

Ing. Rafael Cuestas Rolz
Director Área Centroamérica y Caribe, ERA Group
People-led. Insight-powered.

Fuentes

Marco conceptual

- Antonio Fatás, The Race Between AI and Global Risks. Webinar ERA Group Ignite, 18 de noviembre de 2026. Transcripción completa y 38 diapositivas del ponente.

Crecimiento y perspectivas

- FMI, Regional Economic Outlook: Western Hemisphere, octubre 2026
- Reuters: el FMI insta a América Latina a reducir deuda y elevar productividad
- MercoPress: el FMI recorta la proyección de América Latina a 2.3%
- bne IntelliNews: el FMI recorta a América Latina al quedar la región fuera del auge de la IA
- Revista Economía: Centroamérica crecería 4.2% en 2026 según el FMI
- Centroamérica360: proyecciones del Banco Mundial por país

Remesas, inflación y costo de capital

- Forbes Centroamérica: remesas al Triángulo Norte, enero–julio 2026 (datos OIM)
- Inflación en Centroamérica, octubre 2026 (datos SECMCA)
- Banco de Guatemala: tasa líder de política monetaria e inflación
- Banco de Guatemala: tasas de interés del sistema bancario

Energía e infraestructura de IA

- Tarifas eléctricas empresariales en América Latina (GlobalPetrolPrices y Bloomberg Línea)
- Infobae: México tiene 71 centros de datos y Brasil 225
- DatacenterDynamics: la IA impulsa una nueva ola de inversión en data centers en Latinoamérica
- pv magazine Latinoamérica: tarifas eléctricas comerciales e industriales

Prioridades de los decisores

- Encuestas BCG y Gartner 2025–2026 sobre prioridades del C-suite y de CFOs, citadas según los materiales de ERA Group.

> *Nota sobre las cifras. Las tarifas eléctricas y los conteos de centros de datos se verificaron abriendo la fuente original. El resto de las cifras proviene de la cobertura periodística enlazada, que reporta datos del FMI, del Banco Mundial, de la SECMCA, de la OIM y del Banco de Guatemala. Los datos del webinar provienen de la transcripción y de las diapositivas del ponente.*

