
Ormuz ya Decidió por Ti:

Lo que la Guerra en Irán le Cuesta a tu Operación de Comercio Exterior

Carlos Nova

Consultor Estratégico de Comercio Exterior · CEO, Grupo Nauta

Marzo 2026

El 28 de febrero de 2026, Estados Unidos e Israel atacaron Irán. En días, el Estrecho de Ormuz quedó prácticamente paralizado. Las rutas marítimas que conectan el Golfo Pérsico con Asia, Europa y América se fracturaron. Si tu empresa importa o exporta, ese quiebre ya tiene un costo. Este análisis explica dónde está ese costo y qué puedes hacer hoy.

EPÍGRAFE

"En comercio exterior, los riesgos geopolíticos no son hipótesis académicas. Son facturas que llegan sin previo aviso."

— Carlos Nova

ENTRADILLA

El 28 de febrero de 2026, Estados Unidos e Israel atacaron Irán. Esa misma semana, el Estrecho de Ormuz —por donde transita el 20% del petróleo mundial, un tercio de los fertilizantes globales y volúmenes críticos de gas natural licuado— quedó prácticamente bloqueado. Las rutas marítimas que conectan el Golfo Pérsico con Asia, Europa y América se fracturaron. Si tu empresa importa o exporta, ese quiebre ya tiene un costo. La pregunta es si ya lo estás midiendo o si lo descubrirás en la próxima factura.

CUERPO

1. Las rutas cambiaron y los costos de flete no esperan

El Estrecho de Ormuz no es una variable abstracta del mercado energético: es infraestructura logística global. Cuando ese paso se paraliza, los buques que transportan carga —no solo petróleo— se desvían hacia rutas alternativas que añaden entre 7 y 14 días de tránsito. Eso tiene un efecto inmediato sobre los fletes marítimos, que ya venían bajo presión desde las interrupciones en el Mar Rojo. Las aseguradoras marítimas dejaron de cubrir rutas de riesgo o dispararon sus primas al punto de hacer ciertos embarques inviables. Si tus contratos están pactados en términos DDP o CIF, tu proveedor ya está recalculando lo que te va a cobrar en la próxima cotización. Si operas en EXW o FOB, ese costo adicional ya es tuyo.

Las interrupciones logísticas no anuncian su llegada. Aparecen en el estado de resultados tres semanas después del evento que las causó.

2. Materias primas e insumos: el encarecimiento que viene en cadena

El conflicto no solo encarece el petróleo. Encarece todo lo que depende de él para producirse, transportarse o distribuirse. Los precios de la urea —fertilizante base para la agricultura— subieron 35% en días. El azufre, insumo crítico para múltiples industrias, sigue el mismo camino dado que casi la mitad de su comercio mundial proviene de Medio Oriente. El gas natural en Europa se disparó 50%. Cada uno de esos movimientos se traduce en costos de producción más altos para los bienes que México importa desde Asia y Europa. Quien compra maquinaria, componentes electrónicos, químicos, textiles o alimentos procesados con origen en esas regiones ya está en la cadena de impacto. El precio de lista que tienes hoy no es el precio al que cerrarás tu próxima orden.

No es solo el costo del flete lo que sube. Es el costo de todo lo que viajaba dentro del contenedor.

3. Tiempos de tránsito, inventarios y el costo de no haber previsto

En comercio exterior, el tiempo es dinero con consecuencias aduaneras. Los embarques que hoy están en tránsito por rutas afectadas pueden llegar fuera de ventana, generar costos de almacenaje en puerto, activar penalizaciones contractuales o romper programas de producción de tus clientes. Las empresas que operan con inventarios ajustados —modelo justo a tiempo— son las más expuestas. Un retraso de dos semanas en un insumo crítico no es un inconveniente logístico: es una parada de línea o un incumplimiento de entrega. El momento de revisar tu política de inventarios estratégicos no es cuando el embarque no llega; es ahora, mientras todavía hay margen para actuar. Quien tenga stock de seguridad hoy tendrá ventaja competitiva en los próximos 60 días.

La resiliencia en la cadena de suministro no se construye en la crisis. Se construye antes de ella.

4. La oportunidad dentro del caos: reposicionamiento estratégico

No todo es absorber golpes. Para las empresas mexicanas con capacidad exportadora, un entorno de precios energéticos altos y cadenas globales fracturadas abre una ventana concreta. El nearshoring que tanto se discute desde 2022 cobra un nuevo argumento: la proximidad geográfica con el mayor mercado del mundo vale más cuando las rutas transoceánicas son inciertas y caras. Si tu empresa produce bienes que compiten con proveedores asiáticos, este es el momento de estar presente con tus clientes en Estados Unidos con una propuesta de valor que incluya certeza de entrega, no solo precio. La disrupción global es, para quien está bien posicionado, un acelerador comercial. Para quien no lo está, es solo un costo más que no estaba en el presupuesto.

El empresario que simplifica el caos actúa con la información disponible, no con la certeza que nunca llegará.

CONCLUSIÓN

La guerra en Irán no requiere que México esté en el mapa del conflicto para que tu operación de comercio exterior lo sienta. Las cadenas de suministro globales son interdependientes por diseño, y esa interdependencia no distingue entre quien está lejos del frente y quien está cerca. Los fletes ya subieron. Los insumos ya se encarecieron. Los tiempos de tránsito ya se extendieron. Lo que queda por definir es si tu empresa tiene claridad sobre su exposición real o si está esperando que la factura le explique lo que el mercado ya decidió. En comercio exterior, quien reacciona tarde no pierde una oportunidad: pierde un cliente, un contrato o un margen que tardará meses en recuperar. El orden no llega solo. Lo construye quien decide actuar antes de que el caos le llegue al escritorio.

Un asesor no rescata. Un asesor habilita y ayuda a implementar.