

Inflación al 3,8% en la eurozona: cómo proteger los márgenes y financiar tu empresa



GLOBALFINANZIA · ESTER ANALIZA

Inflación al 3,8% en la eurozona: cómo proteger los márgenes y financiar tu empresa

Una mirada empresarial al repunte de los precios, con comparaciones, ejemplos y decisiones para cuidar la tesorería.

Por Ester Roura · CEO de Globalfinanzia
13 de octubre de 2026

3,8%

Inflación interanual
Eurozona · septiembre 2026

+0,6 p. p.

Aumento de la tasa anual
Respecto a agosto

18,8%

Inflación de la energía
Variación interanual

Fuente: avance de Eurostat. Datos provisionales de septiembre de 2026. [\[1\]](#)

La inflación de la eurozona ha repuntado hasta el 3,8% interanual en septiembre de 2026, frente al 3,2% de agosto, según el avance de Eurostat. Para una empresa, este dato invita a revisar cuánto cuesta mantener su actividad y qué recursos necesitará en los próximos meses. [\[1\]](#)

Mi lectura es que debemos prestar especial atención a la distancia entre facturación, beneficio y dinero disponible. Una empresa puede aumentar sus ventas en euros, perder rentabilidad y necesitar más financiación al mismo tiempo. Entender cómo se produce esa combinación permite tomar decisiones antes de que la tensión llegue a la cuenta bancaria.

Qué significa realmente el repunte de la inflación

Las seis décimas describen el aumento de la tasa anual entre agosto y septiembre: 0,6 puntos porcentuales. El 3,8% compara los precios de septiembre con los del mismo mes del año

anterior. El dato sigue siendo provisional; Eurostat prevé publicar la información completa el 16 de octubre. [\[1\]](#)

Indicador	Agosto de 2026	Septiembre de 2026
Inflación general	3,2%	3,8%
Energía	14,3%	18,8%
Servicios	3,0%	3,2%
Alimentos, alcohol y tabaco	1,1%	1,4%
Bienes industriales no energéticos	1,2%	1,1%
Subyacente sin energía, alimentos, alcohol y tabaco	2,4%	2,5%

Fuente: Eurostat. Datos de septiembre provisionales. [\[1\]](#)

La energía destaca por su encarecimiento. Sin embargo, estos índices de consumo no equivalen al aumento de costes de cada negocio. Una fábrica con hornos, un restaurante y una consultora tienen estructuras de gasto distintas. Recomiendo construir una medida propia a partir de facturas, contratos y presupuestos de proveedores, con el peso real de cada partida.

La comparación con 2022 y el efecto de los precios acumulados

En octubre de 2022, la inflación interanual de la eurozona alcanzó el 10,6%. La cifra actual queda muy por debajo de aquella referencia. Por tanto, conviene mantener la perspectiva cuando se describe el repunte de septiembre. [\[2\]](#)

Mi preocupación empresarial se centra en el nivel de precios sobre el que llega cada nueva subida. Una moderación de la

inflación significa que los precios crecen más despacio; mientras la tasa siga siendo positiva, el nivel agregado continúa aumentando.

Pensemos en una cesta hipotética que costaba 100 euros. Si se encarece un 10% el primer año, un 4% el segundo y un 2% el tercero, termina costando **116,69 euros**. Aunque la tasa anual se modere mucho, la compra sigue siendo un 16,69% más cara que al principio.

Esto ayuda a entender por qué un empresario puede percibir presión aun después de varios meses de mejores titulares. Su problema depende de los costes que arrastra, de las condiciones de sus contratos y de cuánto haya conseguido trasladar a sus precios de venta.

Facturar más y ganar menos es perfectamente posible

Veamos una empresa con un millón de euros de facturación anual y 900.000 euros de costes operativos. Su resultado operativo es de 100.000 euros. Si los costes suben un 5%, el gasto aumenta en 45.000 euros. Subir las ventas un 3% aporta solo 30.000 euros adicionales.

Concepto	Situación inicial	Costes +5% Ventas iguales	Costes +5% Ventas +3%
Facturación	1.000.000 €	1.000.000 €	1.030.000 €
Costes operativos	900.000 €	945.000 €	945.000 €
Resultado operativo	100.000 €	55.000 €	85.000 €
Margen sobre ventas	10,0%	5,5%	8,3%
Variación del resultado	—	–45%	–15%

Ejemplo hipotético simplificado, sin intereses ni impuestos. Las variaciones utilizadas ilustran el mecanismo y no representan previsiones de costes para una empresa concreta. Los demás ejemplos del artículo también son hipotéticos y prescinden del IVA.

La conclusión merece atención: **con una facturación un 3% superior, esta empresa gana un 15% menos**. Si se limita a celebrar el crecimiento de ventas, puede pasar por alto el deterioro del negocio.

Por eso recomiendo revisar la rentabilidad por producto, cliente y canal. Un pedido grande con descuentos, transporte costoso y cobro aplazado puede aportar menos que otro más pequeño. La revisión debe incluir las condiciones comerciales, el coste de servir al cliente y el dinero que permanece inmovilizado hasta cobrar.

La inflación también aumenta el dinero necesario para funcionar

Comprar el mismo volumen de mercancía a un precio mayor exige más recursos. Si además los clientes tardan más en pagar o se acumula inventario, la necesidad de circulante puede crecer bastante más que la inflación general.

Supongamos una distribuidora con compras anuales de 1.200.000 euros. Para ilustrar la financiación del ciclo de compras, utilizamos un año de 360 días y un intervalo neto de 30 días entre el pago a proveedores y la recuperación del dinero con las ventas. Ese tramo requiere aproximadamente 100.000 euros.

Si las compras se encarecen un 8% y el intervalo aumenta a 45 días, la necesidad pasa a 162.000 euros. Son **62.000 euros adicionales** para sostener el mismo volumen físico de actividad.

Variable	Antes	Después
Compras anuales	1.200.000 €	1.296.000 €
Intervalo neto que financiar	30 días	45 días
Necesidad aproximada	100.000 €	162.000 €
Financiación adicional necesaria	–	62.000 €

El cálculo utiliza compras diarias multiplicadas por los días financiados. Un análisis completo incorporaría existencias, ventas a crédito, pagos a proveedores, impuestos y estacionalidad. El ejemplo muestra cómo se combinan dos presiones: mercancía más cara y un ciclo de recuperación más largo.

Cuando recomiendo anticipar la financiación, me refiero a identificar este desfase mientras todavía se puede preparar la documentación, comparar alternativas y negociar condiciones. Esperar a agotar la póliza deja menos tiempo para decidir.

La demanda puede reaccionar de manera diferente a nuestros costes

La posibilidad de trasladar una subida a los clientes depende de la competencia, del valor del producto y del presupuesto del comprador. Una empresa puede necesitar aumentar precios y encontrarse con que sus clientes reducen cantidades, cambian de proveedor o aplazan compras.

En otro ejemplo hipotético, un comercio eleva sus precios un 3%, pero vende un 6% menos de unidades. Su facturación baja aproximadamente un 3,18%: multiplicar 1,03 por 0,94 da 0,9682. Mientras tanto, parte de sus gastos fijos permanece.

Por eso, antes de aplicar una subida general, revisaría qué productos admiten ajustes, cuáles atraen clientes y cuáles

consumen recursos sin aportar suficiente margen. También estudiaría pedidos mínimos, servicios incluidos y descuentos. Una política comercial bien calculada permite defender la rentabilidad con más precisión.

Qué puede ocurrir con los tipos de interés y el crédito

El BCE mantiene un objetivo de inflación del 2% a medio plazo. En su decisión del 10 de septiembre de 2026 elevó sus tres tipos oficiales en 25 puntos básicos y situó el de la facilidad de depósito en el 2,50%, con efecto desde el 16 de septiembre. También reiteró que decidirá reunión a reunión, según los datos, sin comprometer una trayectoria futura. [3]

Mi interpretación es que las empresas deberían evitar presupuestos que dependan de una bajada rápida y segura del coste financiero. El repunte de precios merece incorporarse al análisis, aunque un dato mensual aislado no permite anticipar con certeza la siguiente decisión del BCE.

Además, el precio final de un préstamo empresarial depende de su índice de referencia, el diferencial, las comisiones, las garantías y la evaluación de la empresa. El tipo oficial del BCE y el interés de una operación concreta no son intercambiables.

Deuda hipotética con saldo constante	Al 4,5% anual	Al 5,5% anual
Principal pendiente	500.000 €	500.000 €
Intereses anuales	22.500 €	27.500 €
Incremento anual de intereses	—	5.000 €

Este ejemplo excluye amortizaciones y comisiones. En un préstamo real, el impacto dependerá del saldo pendiente y de las fechas de revisión. Para una empresa con margen reducido,

esos 5.000 euros pueden absorber una parte apreciable del beneficio.

Recomiendo simular el servicio de la deuda, incluyendo capital e intereses, con distintos niveles de ventas y costes. También revisar vencimientos y condiciones de renovación: una operación asumible hoy puede generar tensión si concentra demasiados pagos en un mes de baja actividad.

Cómo cambia el impacto según el tipo de empresa

Actividad	Presión que conviene medir	Respuesta que valorar
Industria	Energía, materias primas y plazos de fabricación	Coste por unidad y financiación del ciclo productivo
Comercio y distribución	Reposición de existencias y rotación	Margen por referencia y dinero inmovilizado
Hostelería	Compras, energía y gasto por cliente	Rentabilidad por servicio y calendario de caja
Servicios profesionales	Personal, subcontratación y contratos largos	Coste por proyecto y cláusulas de revisión
Startup	Gasto mensual y plazo hasta generar ingresos	Meses de caja y financiación de los siguientes hitos

La tabla recoge aspectos de gestión que revisaría, sin atribuir a cada sector un aumento concreto. Dentro de una misma actividad, dos empresas pueden tener exposiciones distintas por sus contratos, su deuda, sus clientes o su capacidad de ajustar precios.

En una startup, por ejemplo, si el gasto mensual pasa de 40.000 a 44.000 euros y dispone de 400.000 euros de caja, su autonomía baja de diez meses a unos **9,1 meses**, suponiendo que no haya ingresos ni nueva financiación. Ese cambio debe reflejarse en el calendario del siguiente hito comercial o de inversión.

Qué financiación encaja con cada necesidad

Antes de buscar una entidad o un programa, distinguiría el objetivo de los fondos. Financiar una campaña de compras, adquirir maquinaria y desarrollar una tecnología generan necesidades y calendarios diferentes.

Necesidad	Instrumentos que estudiar	Criterio principal
Desfase temporal de cobros y pagos	Póliza de crédito o anticipo de facturas	Duración del desfase y calidad de los cobros
Maquinaria o equipos	Préstamo de inversión o leasing	Ahorro esperado, vida útil y cuotas
Crecimiento de una empresa innovadora	Préstamo participativo de ENISA si cumple requisitos	Viabilidad, fondos propios y estructura financiera
Proyecto empresarial de I+D	Ayudas del CDTI según el instrumento aplicable	Contenido técnico, gastos elegibles y calendario

ENISA financia proyectos empresariales innovadores mediante préstamos participativos, sin entrar en la propiedad de la empresa. El acceso exige requisitos de viabilidad y estructura financiera; su página general para startups y pymes establece fondos propios al menos iguales al préstamo solicitado. [\[4\]](#)

El instrumento Proyectos de I+D del CDTI ofrece ayudas

parcialmente reembolsables para investigación y desarrollo empresarial. Su encaje depende del proyecto y de los gastos elegibles. La solicitud debe presentarse antes de comenzar el proyecto para cumplir el efecto incentivador. [5]

La financiación no dilutiva permite obtener recursos sin ceder participaciones mediante esa operación. Cuando adopta la forma de préstamo, implica costes y obligaciones de devolución. Por eso debe analizarse junto con la capacidad de pago y las demás fuentes de fondos.

Mi recomendación es ajustar el plazo de la financiación al tiempo que necesita la actividad para generar caja. También comprobar cuándo llegará realmente el dinero: una ayuda adecuada para un proyecto futuro puede tener un calendario incompatible con una factura que vence esta semana.

Invertir para reducir la exposición a los costes

El aumento de costes puede justificar estudiar inversiones que reduzcan consumos, desperdicios o tiempos de trabajo. Para decidir, necesitamos cuantificar el ahorro y comprobar que las cuotas caben en la tesorería.

Pensemos en una empresa con un gasto energético anual de 180.000 euros que estudia invertir 90.000 euros en equipos. Si el ahorro verificable fuese del 8%, reduciría el gasto en 14.400 euros al año. La recuperación simple de la inversión sería de unos **6,25 años**, antes de financiación, mantenimiento, impuestos y posibles ayudas.

Con ese cálculo inicial todavía faltaría analizar la vida útil, las paradas necesarias para instalar los equipos y qué sucede si el ahorro real es menor. Una inversión puede mejorar la rentabilidad a largo plazo y exigir, a la vez, una reserva de caja para atravesar su puesta en marcha.

Las decisiones que revisaría este mes

Para convertir el análisis en trabajo concreto, propongo cinco revisiones que un equipo directivo puede empezar con sus propios datos.

1. **Actualizar el presupuesto de costes.** Separar las subidas ya contratadas de las estimaciones y revisar el peso de cada gasto.
2. **Recalcular márgenes.** Comprobar productos, clientes y proyectos, incluyendo transporte, descuentos y coste de cobro.
3. **Preparar una previsión semanal de tesorería de trece semanas.** Incorporar nóminas, impuestos, proveedores, cuotas de deuda y cobros con fechas realistas.
4. **Simular un escenario adverso.** Probar menor volumen de ventas, costes superiores y retrasos de cobro, identificando cuándo faltaría dinero.
5. **Preparar la financiación con tiempo.** Cuantificar el importe, explicar su destino y reunir las cuentas y previsiones necesarias antes de la urgencia.

Un cuadro de mando útil debería permitir responder cuánto margen queda, cuánta caja exige la actividad y qué pagos habrá que afrontar. Si esas respuestas están actualizadas, el dato de inflación se convierte en una variable manejable dentro de la planificación.

El papel de Globalfinanzia ante este escenario

En Globalfinanzia ayudamos a las empresas a preparar su estrategia de financiación. El trabajo empieza por entender el negocio y cuantificar la necesidad: qué parte corresponde al circulante, cuál a inversión y qué proyectos pueden encajar en

instrumentos de financiación pública o alternativa. [6]

A partir de ahí, podemos valorar opciones, preparar el plan económico y financiero y acompañar la tramitación de las solicitudes. La estructura de la operación debe guardar relación con los márgenes, los plazos de cobro y la capacidad de devolución de la empresa.

Como responsable de Globalfinanzia, recomiendo utilizar este repunte para revisar los números antes de comprometer nuevos gastos o aceptar pedidos con poco margen. La anticipación ofrece tiempo para corregir condiciones comerciales, ordenar vencimientos y presentar una solicitud de financiación bien fundamentada.

El dato europeo del 3,8% sirve como señal. La decisión de cada empresa debe apoyarse en sus propios costes, sus clientes y su calendario de caja. Ahí es donde podemos trabajar para proteger la rentabilidad y sostener los proyectos que tienen sentido.

Ester Roura

CEO de Globalfinanzia

Prepara la financiación de tu empresa con Globalfinanzia

¿Necesitas revisar cómo financiar el circulante o las próximas inversiones de tu empresa? Hablemos de tus necesidades y de las opciones que encajan con tu negocio.

Llámanos · 931 051 566

Escríbenos

info@globalfinanzia.es
globalfinanzia.es

Fuentes y referencias

1. [Eurostat – Avance de inflación de septiembre de 2026, publicado el 2 de octubre de 2026](#)
2. [Eurostat – Inflación de octubre de 2022, publicada el 17 de noviembre de 2022](#)
3. [BCE – Decisiones de política monetaria del 10 de septiembre de 2026](#)
4. [ENISA – Financiación para startups y pymes](#)
5. [CDTI – Proyectos de I+D](#)
6. [Globalfinanzia – Quiénes somos y servicios](#)