El crédito se abre, el margen se estrecha: la lectura de Ester Roura

LA MIRADA DE ESTER · ACTUALIDAD ECONÓMICA

Financiarse mejor exige mirar más allá de la aprobación

Por Ester Roura · CEO de Globalfinanzia

5 de noviembre de 2026 · Análisis de la información publicada el 4 de noviembre

Que un banco esté dispuesto a prestar no significa que una empresa deba asumir cualquier financiación. Mi lectura de la última información del Banco de España es que conviene separar dos cuestiones: la posibilidad de acceder al dinero y la capacidad de utilizarlo sin debilitar el negocio.

El titular es relevante porque llega en un momento en el que las decisiones de inversión, el cierre del ejercicio y la planificación del siguiente año compiten por la misma caja. Para quien dirige una empresa, la pregunta útil es cuánto margen conserva después de pagar proveedores, equipo, impuestos y deuda.

La noticia: mejor acceso, con presión sobre el coste y los beneficios

El Banco de España publicó ayer, 4 de noviembre, los resultados para España de la encuesta SAFE relativos al tercer trimestre de 2026. La información refleja una **leve mejora del acceso a la financiación bancaria**, inferior a la del trimestre anterior.

Al mismo tiempo, las empresas encuestadas comunicaron un **aumento de los tipos de los préstamos por tercer trimestre consecutivo**. Las ventas crecieron menos y los costes continuaron presionando los beneficios. Son resultados de una encuesta: describen la evolución percibida por las empresas y no equivalen al tipo de interés que recibirá una compañía concreta.

Estos son los hechos de partida. Lo que sigue es mi interpretación de sus implicaciones para la gestión financiera empresarial.

> **La financiación debe comprar capacidad de avanzar, no aplazar una tensión que nadie ha medido.**
> Ester Roura · Globalfinanzia

Mi lectura: el riesgo está en

confundir liquidez con rentabilidad

Una empresa puede aumentar su facturación y necesitar más caja. Si cobra después de pagar sus compras, contrata antes de facturar o acumula existencias para atender pedidos, el crecimiento inmoviliza recursos. Ese desfase puede tener una solución financiera razonable. Pero una operación que pierde dinero de forma recurrente requiere, además, una revisión del negocio.

Por eso empezaría distinguiendo tres situaciones: falta de liquidez por calendario, inversión para generar capacidad futura y pérdida de rentabilidad. Las tres pueden aparecer a la vez, pero no se resuelven con el mismo plazo ni con el mismo instrumento.

No interpretaría esta noticia como una invitación a frenar toda inversión. La interpretaría como una razón para exigir más claridad a cada euro que se compromete: qué financia, cuándo produce caja y qué ocurre si el resultado tarda en llegar.

Tres preguntas antes de aceptar una oferta

1. ¿Qué necesidad concreta voy a cubrir?

Una factura pendiente de cobro no se comporta como una máquina que se amortiza durante años. Tampoco una campaña comercial tiene el mismo perfil que una compra

recurrente de mercancía. Definir el uso evita comparar productos por el importe disponible cuando su estructura responde a necesidades distintas.

Mi criterio sería alinear el calendario de devolución con la generación prevista de recursos. Un plazo aparentemente cómodo puede resultar insuficiente si la inversión necesita tiempo para madurar. Y mantener deuda larga para un desfase breve puede introducir un coste que no aporta valor.

2. ¿Cuál es el coste completo y qué compromisos asumo?

El tipo nominal es una parte del análisis. Hay que añadir apertura, gastos aplicables, productos vinculados, garantías, condiciones de disposición y posibles costes de cancelación. También interesa revisar los compromisos que limitan decisiones futuras: cambios societarios, amortización anticipada o exigencias de información.

Compararía ofertas sobre el mismo importe, plazo y calendario de pagos. Si esas bases cambian, una cuota menor no demuestra que una alternativa sea más barata. Puede significar que se devuelve más despacio o que parte del coste aparece en otro concepto.

3. ¿Qué margen me queda si cobro más tarde?

La previsión central sirve para planificar; el escenario prudente sirve para decidir qué riesgo puede soportarse. Revisaría un retraso de cobros, una venta inferior a la prevista y un incremento de costes. El objetivo es

conocer el punto en el que la empresa tendría que cambiar de rumbo.

Dos ejemplos para bajar el debate a la tesorería

Ejemplos ilustrativos. No son datos del informe ni ofertas de financiación.

Situación hipotética	Efecto a estudiar
Deuda de 500.000 € cuyo coste anual pasa del 4 % al 5 %, con saldo constante.	5.000 € adicionales de intereses al año, antes de comisiones y sin considerar amortizaciones.
Ventas a crédito de 1,2 millones de euros anuales y cobro medio que se retrasa 15 días.	Unos 49.315 € adicionales inmovilizados en clientes, suponiendo ventas uniformes y una base de 365 días.

El primer ejemplo muestra el impacto del precio del dinero. El segundo recuerda que el calendario comercial también puede exigir financiación. No son impactos directamente comparables: uno es un gasto anual y el otro una necesidad de caja. Conviene medir ambos para no concentrar toda la negociación en el diferencial del préstamo.

Qué revisaría esta semana en una pyme

- **Caja de las próximas trece semanas:** cobros y pagos con fechas, responsables y grado de certeza.
- **Vencimientos de deuda:** renovaciones próximas y exposición a cambios de tipo.

- **Clientes y margen:** no solo cuánto compran, sino cuándo pagan y qué rentabilidad dejan.
- **Inventario:** mercancía inmovilizada que consume recursos sin rotar.
- **Inversiones previstas:** prioridad, retorno esperado y posibilidad de ejecutarlas por fases.
- **Dependencia financiera:** qué ocurriría si una entidad redujera una línea o retrasara su respuesta.

Esta revisión permite llegar a una negociación con una petición explicada y un calendario defendible. También ayuda a detectar que parte de la solución puede estar en cobrar antes, ajustar existencias o escalonar una inversión.

Diversificar con criterio, no acumular productos

Valorar financiación bancaria, instrumentos públicos o alternativas vinculadas a la actividad puede ampliar las opciones de una empresa. Pero diversificar no consiste en contratar más productos: consiste en reducir dependencias y asignar a cada necesidad una estructura adecuada.

Revisaría compatibilidades, garantías compartidas, costes y obligaciones de cada vía. Una operación debe valorarse dentro del conjunto de la deuda, no de forma aislada. Lo que parece asumible en una cuota puede dejar de serlo cuando coincide con otras devoluciones.

La decisión que protege al negocio

Para mí, la señal de una buena estrategia financiera es conservar capacidad de decisión. Poder invertir cuando existe una oportunidad, absorber un retraso razonable y negociar sin que el calendario de pagos imponga todas las condiciones.

La noticia de ayer invita a mantener esa disciplina. El crédito puede estar más accesible y, aun así, exigir una selección más cuidadosa. Antes de preguntar cuánto nos conceden, pondría sobre la mesa cuánto necesitamos, para qué y con qué recursos lo devolveremos.

Mi recomendación: preparar la financiación mientras todavía se puede elegir. La caja ordenada da argumentos; la urgencia los reduce.

Una lectura financiera para tomar decisiones

Ester Roura · CEO de Globalfinanzia

En Globalfinanzia analizamos las necesidades de financiación de tu empresa y te acompañamos en la preparación y comparación de alternativas.

931 051 566

Hablemos de tu empresa

Fuente de la noticia: Banco de España, nota sobre la encuesta SAFE publicada el 4 de noviembre de 2026. Periodo analizado: tercer trimestre de 2026. El comentario y los ejemplos son elaboración editorial propia; las propuestas de actuación son la interpretación de la autora.