



## Expertos reunidos por Ebury prevén que las tensiones en el mercado chino por el encarecimiento de las materias primas continuarán hasta principios de 2022

- La convulsión en el mercado recomienda a las empresas prever con antelación sus operaciones y protegerse frente a la volatilidad de la moneda
- Ebury ha analizado en un webinar la situación creada por la internacionalización del Yuan y el aumento de costes provocado por la Covid-19

Madrid, 28 de mayo – Nota de Prensa

Ebury, la fintech especializada en pagos internacionales e intercambio de divisas, prevé que las tensiones con el mercado chino provocada por el aumento del precio de las materias primas con motivo de la pandemia de Covid-19 se extienda, al menos, hasta principios del próximo año 2022. Así lo han puesto de manifiesto en un [webinar](#) que ha contado con la participación de Luis Azofra, director general de Ebury España; Isabel Ye, directora de Ebury de Iniciativas en China; Pedro Barrio, Senior FX Dealer & Transaction Banking en Ebury; Fernando Cimorra, Country Manager de MingTa Group; e Ismael Ahmad, Ceo de Universalblue.

En el transcurso de la jornada, los expertos de Ebury han pronosticado una apreciación del Yuan frente al Euro, que podría producirse en un horizonte de medio - largo plazo, y que vendría a consolidar la tendencia ascendente que la moneda china inició en el año 2016. No obstante, la previsión en el corto plazo es que la moneda común se mantenga estable, al contrario de lo que está sucediendo con el dólar: “Desde el mes de octubre de 2016, cuando el remimbi pasa a formar parte de la cesta de divisas del FMI, hemos asistido a un proceso de internacionalización del Yuan que ha aumentado la volatilidad de la moneda frente al dólar en un 15% durante los últimos años y hasta un 10% en el último año”, ha subrayado Isabel Ye.

En este sentido, Pedro Barrio ha señalado como factores principales que han influido en la progresión del Yuan el “crecimiento constante” de la economía China desde el pasado año, cuando el resto del mundo estaba en plena pandemia Covid, y los

**Ebury** What borders?

(+34) 918 293 722 | Ebury Paseo de la Castellana 202, 28046 Madrid

[info@ebury.es](mailto:info@ebury.es) | [ebury.es](http://ebury.es)



“repuntes de inflación globales que están castigando especialmente a Estado Unidos”. Además, prevé la “evolución negativa” del par dólar – yuan (que en la última semana ha provocado una apreciación de la moneda china del 0,9%) y del billete verde en el largo plazo.

## El aumento de los costes continuará hasta 2022

La situación provocada con el mercado chino por el aumento del precio de las materias primas ha traído consigo un incremento de los costes en el cambio de divisa y también en los precios del transporte. Así lo ha puesto de manifiesto Fernando Cimorra, Country Manager de la empresa especializada en comercio internacional MingTa Group, quien ha señalado que “el incremento de las materias primera oscila entre el 8 y el 33%”, al tiempo que el precio de los fletes “está disparado”, lo que provoca que el aumento de costes para las empresas sea “inasumible” en muchas ocasiones.

En la misma línea se ha pronunciado Ismael Ahmad, CEO de la empresa Universalblue, quien ha apuntado que desde el mes de diciembre “la apreciación del yuan con respecto al dólar está provocando una subida generalizada de los precios por parte de los proveedores”. En este sentido, los dos panelistas se han mostrado pesimistas sobre la vuelta a la normalidad del mercado, y han apuntado al inicio del año 2022 como fecha probable para que los precios vuelvan a estabilizarse.

## Mayor previsión de compras y protegerse contra el tipo de cambio

Pedro Barrio, Senior FX Dealer & Transaction Banking en Ebury, ha subrayado que la situación actual se ha traducido para las empresas en una “reducción de los márgenes comerciales” que, en su opinión, “seguirá en los próximos meses”, por lo que es importante ser “eficientes” a la hora de trabajar. En este sentido, ha señalado que “contratar una cobertura de tipo de cambio acorde a cada empresa y tratar de negociar los precios en moneda local” son dos soluciones para que las compañías ganen en seguridad en un momento tan convulso como el actual.

Sobre la posibilidad de que los proveedores ofrezcan precios a las compañías españolas en yuanes, Isabel Ye ha recordado que “la forma de conseguir que éstos sean favorables es que se trate de precios estables, basados en los costes de producción y no en el tipo de cambio frente al dólar”.



Asimismo, los ponentes reunidos por Ebury en el webinar han ofrecido algunos consejos para tratar de sobreponerse a la situación generada con China y aumentar los márgenes comerciales de las empresas. “Es importante, ahora más que nunca, trabajar con previsión”, ha señalado Fernando Cimorra. “Estamos en un escenario completamente nuevo, al que las compañías deben adaptarse en tiempo récord si quieren sobrevivir, y uno de esos cambios pasa por gestionar sus procesos de compra con mucha antelación y por buscar alternativas en el ámbito del transporte, como los formularios híbridos de mar y aire, por ejemplo”, ha indicado el Country Manager de MingTa Group.

Por su parte, Ismael Ahmad ha apuntado a las “inversiones en logística” como una forma de no romper las cadenas de valor y de anticiparse a las situaciones del mercado, y ha coincidido con Cimorra en señalar que “la horquilla de previsión en las compras debe ser ahora mayor que hace unos meses”.