



NOTA DE PRENSA – 26/09/2023

La Cámara de Comercio de Granada y Ebury analizaron hoy con empresarios locales la actual coyuntura del mercado chino y las oportunidades que brinda para hacer negocios

- El volumen de importaciones de China a Andalucía supera actualmente los 2.700 millones de euros, mientras que las exportaciones desde la región al gigante asiático se sitúan por encima de los 1.500 millones de euros.
- Aunque los últimos datos reflejan una cierta desaceleración de su economía, China sigue creciendo y se mantiene como el mayor mercado de exportación del mundo.
- Los expertos de Ebury orientaron a los empresarios y directores financieros de la región sobre las mejores opciones para estrechar y hacer más fluidas las relaciones comerciales con los proveedores y compradores en China.

Granada, 26 de septiembre.- La Cámara de Comercio de Granada y Ebury, la fintech global especializada en pagos internacionales e intercambio de divisas, han celebrado hoy en la sede cameral una jornada empresarial en la que han analizado las características del mercado chino y las oportunidades que brinda a las empresas tanto para vender como para proveerse de bienes y productos. Además, en tanto que China presenta un marco regulatorio muy específico, la jornada sirvió para ofrecer orientaciones a los empresarios y directores financieros de la región sobre las mejores opciones para estrechar y hacer más fluidas las relaciones comerciales con los proveedores y compradores en ese país.

En la jornada intervinieron Luis Merino, director de Ventas de Ebury España; Isabel Ye, directora de Ebury de iniciativas en China, y Juan López Navarrete, CFO de EDUCA EDTECH Group, que expuso la experiencia comercial de su compañía en el país asiático y las estrategias que emplea tanto para mitigar el riesgo de tipo de cambio como para mejorar sus márgenes comerciales en las transacciones con el país.



La directora de iniciativas en China de Ebury, Isabel Ye, explicó que, si bien las empresas y las personas están sometidas a restricciones a la hora de enviar fondos fuera de China continental, estas restricciones no aplican para el comercio transfronterizo, donde en la práctica, vemos que las empresas suelen utilizar dos canales para recibir fondos del país: “el primero consistiría en vender como una empresa local y gestionar después la repatriación de los fondos desde España, y la segunda supondría vender desde España y recibir los fondos vía Hong Kong”.

Asimismo, a la hora de plantearse una empresa la opción de iniciar su expansión en China, Isabel Ye aconsejó a los empresarios “probar a vender primero los productos en los principales portales online en China, lo que permite chequear la demanda potencial con un riesgo mínimo, o bien optar por la distribución offline de productos mediante acuerdos con socios locales”.

Recordó también dos características de los proveedores chinos. La primera, que suelen exportar en dólares, aunque la moneda local sea el yuan, y la segunda, que no suelen gestionar de forma activa su exposición al riesgo de tipo de cambio, factor que puede incidir de forma directa en el margen comercial. Además, Isabel Ye explicó que muchos proveedores en ese país están abiertos a mejorar las condiciones de pago, lo que aconsejaría a las empresas a diseñar una estrategia financiera que favorezca esta posibilidad.

Otra especificidad de las prácticas financieras del mercado chino es la tendencia de los proveedores chinos a facturar desde Hong Kong por el hecho de presentar un marco regulatorio más abierto y una fiscalidad más favorable para las empresas.

Luis Merino, director de Ventas de Ebury en España, expuso la experiencia de la fintech en ese país y el tipo de recursos y herramientas que ofrece a las empresas para mitigar el riesgo de divisas y mejorar sus márgenes comerciales. “Contamos con una red global de oficinas, lo que incluye presencia con una oficina en Hong Kong y un equipo local que ayuda a las empresas a establecer buenas relaciones con las empresas chinas, a lo que se suma una oferta de productos y soluciones financieros que optimizan las transacciones comerciales con China”, dijo.

Según los datos más recientes, el volumen de importaciones de China a Andalucía supera los 2.700 millones de euros, mientras que las exportaciones desde la región hasta al gigante asiático se sitúa por encima de los 1.500 millones de euros.



“El importante flujo comercial en ambas direcciones son reflejo de las enormes oportunidades que ofrece el corredor. Aunque los últimos datos reflejan una cierta desaceleración de su economía, es indudable que China sigue creciendo y se mantiene como el mayor mercado de proveedores del mundo”, concluyó Luis Merino.

Acerca de Ebury

Ebury es una compañía fintech especializada en pagos y cobros internacionales e intercambio de divisas. Ofrece soluciones financieras dirigidas principalmente a pymes y midcaps con actividad exterior en más de 130 monedas -tanto para mercados principales como emergentes-, así como soluciones de tesorería, financiación a la importación y gestión del riesgo de tipo de cambio.

Fundada en Londres en 2009 por los ingenieros españoles Juan Lobato y Salvador García, la compañía, que cuenta entre sus accionistas de referencia con Banco Santander, ha ido incrementando su presencia global en el mercado hasta conformar una red compuesta por 32 oficinas en 21 países y más de 1.300 empleados. Sólo durante el último año, el volumen de transacciones ejecutadas por Ebury asciende a 21.000 M\$.

A lo largo de su historia, la compañía ha recibido más de 20 premios internacionales, entre los que destacan el Financial Times 1000 Europe's fastest-growing companies 2020 o el The Sunday Times Tech Track 100. Todos estos reconocimientos sitúan a Ebury como una de las principales empresas europeas de tecnología financiera.