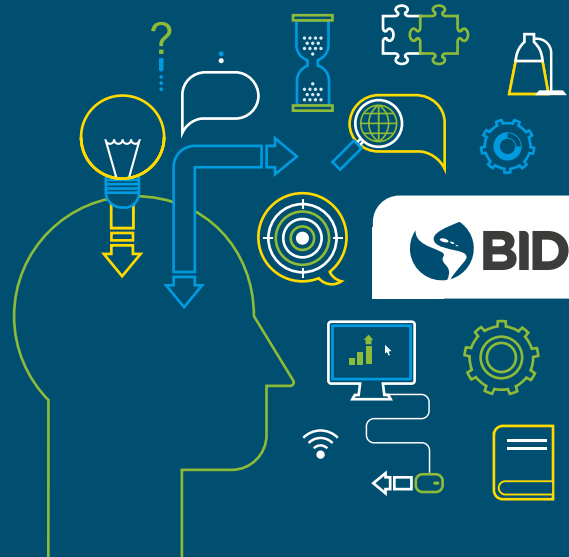


# ¿Cómo influye el poder de mercado del comprador en la transmisión del tipo de cambio en el comercio internacional?

N.º 140 | Diciembre de 2024

Autor: Leticia Juárez.



En los países en desarrollo, como es el caso de la mayoría de países de América Latina, un número pequeño de grandes compradores extranjeros domina las exportaciones y ejerce un poder de mercado considerable.



Debido a su poder de mercado, diferentes compradores de productos idénticos pueden encontrar precios diferentes, dependiendo de su poder de mercado. Los compradores más grandes suelen tener precios con descuentos.



En los mercados concentrados, los compradores actúan como un amortiguador contra los shocks de tipo de cambio. Los mercados dominados por compradores poderosos muestran una menor sensibilidad ante los precios de las monedas locales en las fluctuaciones del tipo de cambio.



## CONTEXTO

En las últimas décadas, las empresas grandes han llegado a dominar cada vez más sectores clave de la economía global, y han configurado en gran medida la dinámica del mercado internacional. En numerosos mercados de exportación, un gran número de pequeñas empresas vende a un puñado de grandes compradores multinacionales. De hecho, un grupo pequeño de importantes importadores representa la mayor parte del comercio global, lo que resalta la concentración del poder de mercado del comprador. Esto suscita la pregunta de cómo influyen los grandes compradores en la fijación de los precios y en la dinámica de precios en los mercados de exportación. Concretamente, durante los shocks de tipo de cambio, ¿cómo influyen estos poderosos compradores en las estrategias de fijación de precios y en la estabilidad económica de las empresas más pequeñas conectadas con ellos?



## PROYECTO

Utilizando datos detallados a nivel de las transacciones de los exportadores colombianos, este proyecto explora la dinámica de los precios internacionales y la influencia del poder de mercado de los compradores en la transmisión del tipo de cambio. El estudio utiliza un modelo innovador de economía abierta con oligopsonios para analizar teórica y empíricamente cómo los grandes compradores influyen en la fijación de los precios en los mercados internacionales. Además, el estudio cuantifica el efecto de los grandes compradores extranjeros en los vendedores colombianos, y analiza cómo el poder del comprador influye en las estrategias de precios y en las respuestas de los vendedores a las fluctuaciones del tipo de cambio. Esta investigación se propone dar indicios sobre las implicaciones más amplias de las relaciones comprador-vendedor en la dinámica de precios y en los resultados de mercado.



## RESULTADOS

**El poder de mercado del comprador juega un importante rol en la moderación y la transmisión del tipo de cambio en los mercados de exportación colombianos.** Este efecto se muestra en el [gráfico 1](#), que ilustra la relación negativa entre concentración del mercado (HHI) y transmisión del tipo de cambio. Además, al enfrentarse a un shock del tipo de cambio, los grandes compradores ajustan estratégicamente sus rebajas de precios, lo que genera precios más estables en la moneda del vendedor. Concretamente, los mercados dominados por unos pocos grandes compradores muestran una transmisión del tipo de cambio considerablemente más baja, con tipos que van desde sólo un 1% para los compradores más grandes, hasta un 15% para los compradores más pequeños. Este hallazgo respalda la idea de que los compradores grandes actúan como un amortiguador, y protegen a los vendedores de gran parte del impacto de una depreciación de la moneda.

### Key Concept

#### OLIGOPSONIO



Estructura de mercado caracterizada por numerosos vendedores y unos pocos compradores dominantes, donde los compradores ejercen una influencia considerable en los precios.

Por otro lado, el estudio subraya que la discriminación de precios entre diferentes compradores es habitual, incluso para productos idénticos vendidos en el mismo mercado. Esto sugiere que los grandes compradores pueden negociar precios más bajos, no sólo mediante el mero poder de mercado sino también aprovechando la flexibilidad de sus rebajas. Estas rebajas juegan un rol crucial en cómo los precios se ajustan en respuesta a las fluctuaciones del tipo de cambio. El uso estratégico de las rebajas, hecho por los grandes compradores, reduce efectivamente la exposición de los vendedores conectados ante la volatilidad de los precios en los mercados internacionales. Adicionalmente, el uso estratégico de las rebajas ofrece una forma de “seguro” para los vendedores pequeños contra los shocks cambiarios.

Otras pruebas de robustez validan estas conclusiones. Los resultados siguen siendo consistentes incluso cuando se da cuenta de la moneda de facturación, la rigidez de los precios y las definiciones alternativas de cuotas de mercado del comprador. El estudio también cuantifica el tamaño de las rebajas para los grandes compradores, y observa que las rebajas para la empresa promedio se sitúan en torno al 26%. Una simulación contrafactual revela que, en ausencia del poder de mercado del comprador, los ingresos de los vendedores serían mayores, pero su exposición a los shocks internacionales también aumentaría, lo que aumentaría la volatilidad de los ingresos como respuesta a las fluctuaciones del tipo de cambio. Estas conclusiones subrayan las complejas disyuntivas a las que se enfrentan los vendedores en los mercados dominados por los grandes compradores.



## IMPLICACIONES PARA LAS POLÍTICAS

**Este estudio muestra la necesidad de que las políticas contemplen las implicaciones de la concentración de los compradores en los mercados de exportación, sobre todo en los países en desarrollo.** En primer lugar, promover la diversificación de los mercados de exportación puede reducir la dependencia de un pequeño número de compradores poderosos, mitigando así su capacidad para controlar los mercados. La ampliación de las asociaciones comerciales entre diferentes regiones podría dotar a los exportadores de un mayor poder de negociación lo que reduciría su exposición a los efectos negativos de la concentración de los compradores.

Por otro lado, las políticas que promueven la transparencia en las prácticas de fijación de precios podrían ayudar a los exportadores más pequeños a

### Concepto clave

#### TRANSMISIÓN DEL TIPO DE CAMBIO



La medida en que las variaciones del tipo de cambio influyen en los precios internos de los bienes importados y exportados.

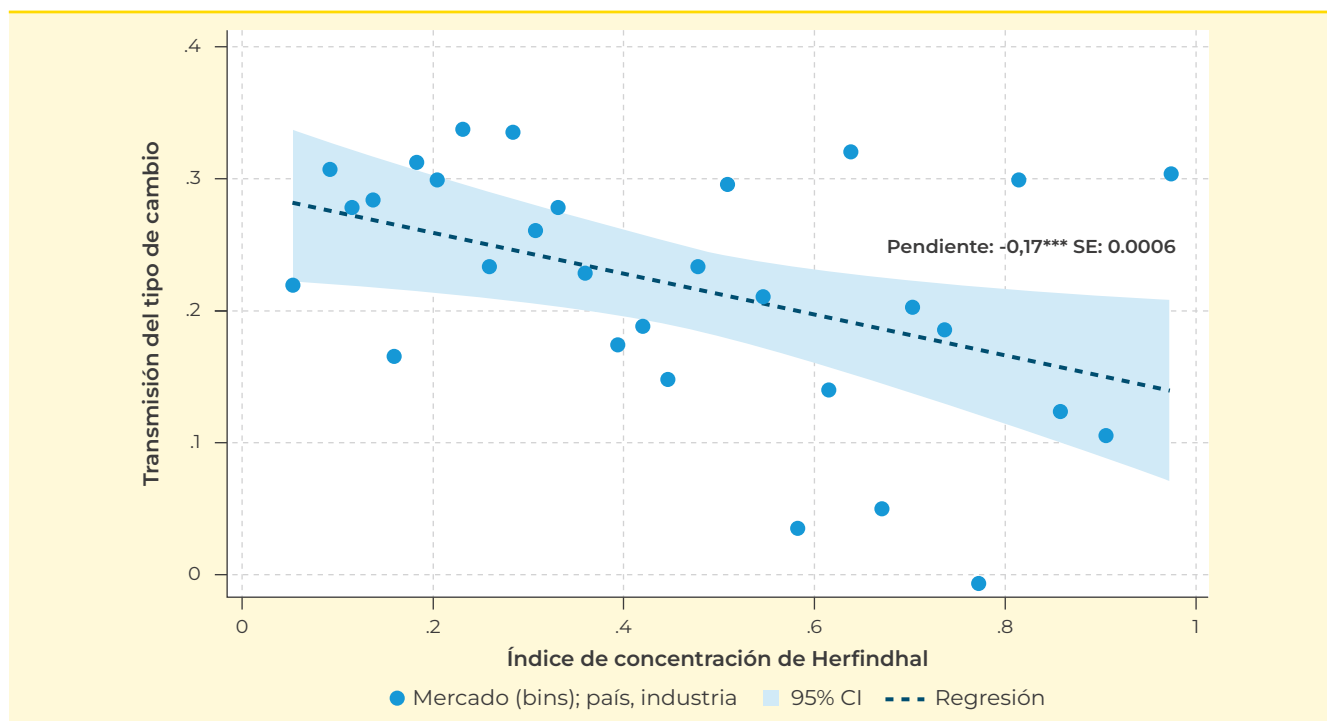


negociar términos más favorables con los grandes compradores internacionales. Una mayor claridad en la terminación de los precios y de las rebajas podría reducir la asimetría en las negociaciones comprador-vendedor y permitiría a las empresas más pequeñas asegurar acuerdos más favorables. Esto sería particularmente efectivo si se incorporara en las leyes o regulaciones de la competencia que controlan el dominio excesivo de los compradores en sectores concentrados.

Además, los resultados tienen implicaciones más amplias para las negociaciones del comercio internacional y la política de fusiones y adquisiciones (M&A). Dado que las empresas más grandes suelen crecer mediante actividades de M&A, los

reguladores deberían tener en cuenta cómo estas consolidaciones podrían afianzar aún más el poder de los compradores, lo que podría generar una mayor concentración de mercado. Es esencial asegurar que los estudios de las fusiones incorporen el impacto en los precios internacionales y en la dinámica de mercado en los exportadores más pequeños. Los acuerdos comerciales también deberían contemplar el rol de mercado del comprador para asegurar que a las economías en vías de desarrollo se les proteja de prácticas explotadoras por parte de las grandes multinacionales. **Al abordar estos asuntos, los responsables de las políticas pueden contribuir a crear un contexto de comercio internacional más equitativo que beneficie a una gama más amplia de empresas.**

**GRÁFICO 1. Transmisión del tipo de cambio y el índice de concentración**



Fuente: Datos de Aduanas Colombianas.

Nota: Este gráfico muestra las correlaciones de regresión entre el coeficiente de la transmisión del tipo de cambio para un determinado mercado y la concentración de mercado (HHI).

## ESTUDIO COMPLETO

Juárez, Leticia. 2023. "Buyer Market Power and Exchange Rate Pass-Through." IDB Discussion Paper No. 1026. Washington, DC: Inter-American Development Bank. <https://doi.org/10.18235/0005083>.

