

# ESTRATEGIA EMPRESARIAL Y RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

## Comercio internacional Colombia - Perú: una perspectiva empresarial desde la integración económica

**Giovanna García Suárez, Catherine Valencia González**

Colegio Administrativo y de Ciencias Económicas (CACE), Colombia  
Institución Universitaria Colegios de Colombia (UNICOC), Colombia

En treinta años de relaciones comerciales entre Colombia y Perú en el marco de sus distintos procesos de integración, este artículo tuvo como objetivo analizar las empresas colombianas que dinamizan el comercio bilateral con Perú. El estudio revela las empresas y los principales bienes comercializados. Se desarrolló desde la perspectiva teórica de integración económica y el concepto de comercio Sur-Sur, a través de un método preponderantemente cuantitativo, con 300.692 datos obtenidos de la interfaz del Sistema Estadístico Nacional (SEN) alimentado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) durante los últimos cinco años. Se obtuvieron 24.651 operaciones de exportación y 18.305 operaciones de importación. Dentro de los hallazgos, se categorizan las empresas colombianas que más exportan, las que más importan y las que tienen mayor volumen de comercio. La industria con mayor participación empresarial es el sector de Higiene y Cuidado Personal, que posiciona cinco empresas de las diez con mayor volumen comercial con intercambios significativos en aceites esenciales, preparaciones químicas, y manufacturas de plástico y papel. Con respecto a su tamaño, se encontró que el 100% corresponde a grandes empresas multinacionales, con más de cincuenta años en el mercado. De las diez empresas más representativas, dos son peruanas; dos, colombianas; cuatro, estadounidenses; y dos, europeas.

**Palabras clave:** comercio internacional, comercio Sur-Sur, importaciones, exportaciones



<https://doi.org/10.18800/contabilidad.202202.006>

**Contabilidad y Negocios (17) 34, 2022, pp. 142-163 e-ISSN 2221-724X**

## International trade Colombia - Peru: a business perspective from economic integration

In 30 years of commercial relations between Colombia and Peru within the framework of their different integration processes, this article aimed to analyze the Colombian companies that boost bilateral trade with Peru. The study reveals the companies and the main goods traded, the study was developed from the theoretical perspective of economic integration and the concept of South-South trade, through a predominantly quantitative method, with 300,692 data obtained from the interface of the National Statistical System (SEN) fed by the Tax and Customs Directorate Nationals (DIAN) during the last 5 years, 24,651 export operations and 18,305 import operations were obtained. Within the findings, the Colombian companies that export the most, those that import the most, and those with the highest volume of trade are categorized. The industry with the highest business participation is the hygiene and personal care sector, which ranks 5 companies out of the 10 with the highest commercial volume with significant exchanges in essential oils, chemical preparations, plastic, and paper manufactures. Regarding their size, it was found that 100% They are large multinational companies, with more than 50 years in the market. Of the 10 most representative companies: 2 are Colombian, 2 Peruvian, 4 American and 2 European

**Keywords:** international trade, South-South trade, import, export

## Comércio internacional Colômbia - Peru: uma perspectiva empresarial a partir da integração econômica

Em 30 anos de relações comerciais entre Colômbia e Peru no marco de seus diferentes processos de integração, este artigo teve como objetivo analisar as empresas colombianas que impulsionam o comércio bilateral com o Peru. O estudo revela as empresas e os principais bens comercializados. O estudo foi desenvolvido sob a perspectiva teórica da integração econômica e do conceito de comércio Sul-Sul, por meio de um método predominantemente quantitativo, com 300.692 dados obtidos a partir da interface do Sistema Estatístico Nacional (SEN) alimentado pela Direção Nacional de Impostos e Alfândegas (DIAN) nos últimos 5 anos, foram obtidas 24.651 operações de exportação e 18.305 operações de importação. Dentro dos resultados, são categorizadas as empresas colombianas que mais exportam, as que mais importam e as que têm maior volume de comércio. O setor com maior participação empresarial é o setor de higiene e cuidados pessoais, que posiciona 5 empresas entre as 10 com maior volume comercial, com trocas significativas em óleos essenciais, preparações químicas, plásticos e fabricação de papel. Quanto ao porte, constatou-se que 100% São grandes empresas multinacionais, com mais de 50 anos no mercado. Das 10 empresas mais representativas, 2 são colombianas, 2 peruanas, 4 americanas e 2 europeias.

**Palavras-chave:** comércio internacional, comércio Sul-Sul, importação, exportação

## 1. INTRODUCCIÓN

Las relaciones comerciales de Colombia y Perú se consolidan a través de la suscripción del Acuerdo de Cartagena en 1969, que se originó con la Declaración de Bogotá en 1966 y se suscribió en 1969. Entró en vigor el 16 de octubre de 1969, cuando el Comité permanente de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) (organización que antecedió a la que hoy se conoce como Asociación Latinoamericana de Integración [ALADI]) obtuvo la ratificación oficial del Gobierno de Perú y posteriormente la de Colombia. Se creó la Comunidad Andina de Naciones (en adelante, CAN), con el objetivo de promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros mediante la integración y la cooperación económica entre los países de Bolivia, Colombia, Ecuador, y Perú. En 1992, entraron en vigor las desgravaciones arancelarias para productos alimenticios, industriales y químicos. Estas medidas facilitaron el comercio entre Colombia y Perú: «a partir de la Decisión 321 el Perú suscribió con Colombia un Acuerdo Bilateral Comercial negociándose 186 subpartidas NANDINA, estando exoneradas del 100% Ad-Valorem» (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración [SUNAT], 1992).

Colombia y Perú tienen más aspectos en común que ser países andinos. Ambos entraron en el modelo endógeno protegido tendiente a desarrollar la industria nacional. Asimismo, en ambos casos, se realizó la sustitución de importaciones en 1950, que tuvo como filosofía el desarrollo del mercado local por la vía de los incentivos a la oferta, con políticas económicas que protegían los mercados nacionales para facilitar el desarrollo industrial (FitzGerald, 1998). Pasado el tiempo, los dos países entraron en proceso de apertura económica a principios de los años noventa. Desde la política comercial, las dos economías han realizado esfuerzos por integrarse en el mercado internacional a través de organismos multilaterales y comerciales bilaterales en temas de comercio de bienes, servicios e inversión, así como también en la aplicación de instrumentos, como desgravaciones arancelarias, armonización de políticas, ventanillas únicas y normas administrativas, entre otras.

Esos esfuerzos se materializaron más recientemente en la Alianza del Pacífico, una iniciativa económica y de desarrollo para Chile, Colombia, México y Perú, y en la que vuelven a encontrarse los dos países mencionados. En el actual escenario de los acuerdos internacionales, Alianza del Pacífico se vislumbra como uno de los acuerdos regionales más prometedores debido a la rapidez y practicidad con la que ha avanzado la integración entre Chile, Colombia, México y Perú desde su constitución a través del Acuerdo Marco en 2012 (Ardila & Valencia, 2021, p. 94).

Actualmente, a pesar del aumento de las exportaciones peruanas en los últimos años, la composición de su oferta exportable no ha cambiado (Baena, 2019; Ponce & Quispe, 2010). En promedio, el 70% de sus exportaciones se relaciona con *commodities* (Barrientos-Felipa, 2020). En Colombia, las exportaciones se concentran en petróleo crudo (23%), hullas (11,4%) y oro (9,3%), mientras que Perú exporta, principalmente, minerales de cobre (23,7%), oro (16,6%) y cobre refinado (4,6%) (Ministerio de Comercio, Industria y Comercio [MinCIT], 2020).

Las explicaciones sobre ese comportamiento están en la teoría convencional del comercio (en adelante, TCC) de dotación de factores. Sin embargo, el detalle de la emergencia o reconfiguración de la oferta exportable desde otras actividades económicas con otros actores con estructuras de producción diferentes al aprovechamiento de las ventajas comparativas se sale de la TCC y muda a explicaciones de la nueva teoría del comercio que presenta a un tipo de firmas como las actrices protagónicas del comercio internacional. En tal sentido, luego de treinta años de relaciones comerciales por las empresas dinamizadoras del comercio entre los dos países, la pregunta luce pertinente y rige el presente texto.

La identificación de las empresas que estimulan el comercio entre economías emergentes permite identificar la existencia o no de economías de escala, comercio intraindustrial, industrias a las que pertenecen, los bienes (con mayor o menor valor agregado) con que se compite en mercados internacionales, el tamaño de la empresa y su capital son determinantes de competitividad. Ello es especialmente relevante en tanto Perú es el tercer socio comercial de Colombia, después de Estados Unidos y Ecuador, y un destino importante para los bienes manufacturados (Valencia-González et al., 2020). Por ello, esta investigación se centra en las empresas de manufacturas y comercio identificando si la empresa colombiana es una firma nacional o multinacional que aprovecha los acuerdos comerciales entre los dos países.

Para dar respuesta al interrogante planteado, el documento expone, inicialmente, una revisión de la literatura de los antecedentes desde la nueva teoría del comercio internacional, la integración económica y el comercio Sur-Sur. Luego, se describe la metodología aplicada y se presentan los resultados de la investigación en cuatro momentos: (i) treinta años de comercio bilateral, (ii) empresas colombianas exportadoras, (iii) empresas colombianas importadoras y (iv) empresas dinamizadoras del comercio de doble vía. Finalmente, se hace la discusión de los resultados y se plantean algunas las conclusiones.

## 2. REVISIÓN DE LA LITERATURA

Para la nueva teoría del comercio, las firmas son las que dinamizan el comercio internacional; asimismo, su posicionamiento en los mercados determina la oferta exportable de los países. Para esa postura, es claro que las empresas asumen ciertos costos y se localizan en mercados donde puedan sacar provecho de ciertas condiciones que les permitan competir, dadas sus estructuras de costos. Entre esas condiciones, están los acuerdos comerciales, la disponibilidad de insumos (capital y mano de obra) y los costos de transporte.

En ese marco, las economías de escala en las firmas, que se traducen en menores costos medio para volúmenes altos de producción, aumentan la oferta de bienes manufacturados, lo que beneficia a los consumidores. Así, en el marco de la competencia imperfecta (las firmas con economías de escala son pocas y los bienes resultantes, normalmente, son no homogéneos), se generan beneficios del comercio que no corresponden a diferencias entre países, sino que el intercambio se da para aprovechar economías de escala en la producción, facilitar el acceso a una variedad más amplia de mercancías y estimular la competencia (González, 2011).

En el caso latinoamericano, las empresas con economías de escala que juegan en oligopolios sectoriales identificados son las dinamizadoras del comercio internacional en el marco de acuerdos comerciales internacionales, sobre todo, aquellos intrarregionales (Valencia & Pinzón, 2021). En ese sentido, parecería que la conformación de bloques económicos entre países que permiten realizar diferentes acuerdos comerciales, incluyendo los tratados de libre comercio (TLC), ha contribuido al intercambio de bienes a menores costos (Barrientos-Felipa, 2020, p. 4).

### 2.1. Teoría de integración económica

La integración económica tiene que ver con la creación de una estructura económica deseable donde se eliminan las barreras artificiales para la operación óptima de los mercados, e introduce aquellos elementos para la coordinación y unificación (Tinbergen, 1954). En tal sentido, es un proceso o estado en el que diferentes naciones forman un grupo regional (Balassa, 1964), que se conforma en cinco etapas: i) zona de libre comercio, ii) unión aduanera, iii) mercado común, iv) unión económica e v) integración económica total. Ese proceso contempla que, para las etapas iniciales, la promoción del comercio internacional está asociado con elementos de la política comercial: desgravaciones arancelarias, arancel externo común y liberalización comercial para el fomento de la integración regional. A su vez, las etapas más avanzadas implican la armonización de las políticas macroeconómicas (Balassa, 1964).

Bajo la premisa de que la integración se da entre países, diferentes estudios han mostrado que los acuerdos comerciales tienen calidad bilateral: por un lado, liberalizan a los estados miembros, pero discrimina a los terceros, ya que, normalmente, los intercambios comerciales se dan en formas bilaterales o de doble vía (Bhagwati 1993; Bhagwati & Panagariya 1996). Con ello, es plausible hallar bloques comerciales con diferencias comerciales intraacuerdo, dadas, por ejemplo, las estructuras de costos internas de las firmas o las preferencias de los consumidores. A pesar de ello, la literatura sobre cómo las firmas aprovechan los acuerdos, cómo estos favorecen o condicionan las economías de escala, o cómo varían su contratación y flujo es limitada (Mansfield, 1999). En cambio, sí existen numerosas investigaciones centradas en los beneficios (ampliación de la oferta de bienes, reducción de precios al consumidor final, ampliación del número de destinos de las exportaciones nacionales) para los países o sectores de los acuerdos comerciales preferentes (Fan et al., 2018; Giovanni & Rodríguez-Clare, 1998; Hillman et al., 1995).

## 2.2. Comercio Sur-Sur

A su vez, en los noventa, se argumentó que la expansión relativa del comercio de los países en desarrollo en el comercio internacional debía ser consecuencia del comercio multilateral y no desde los acuerdos comerciales regionales discriminatorios (Greenaway & Milner, 1990). Así mismo, el avance de las investigaciones en comercio internacional mostró que la geografía y los costos de transporte eran determinantes para los flujos comerciales, lo que condiciona la incursión de los países pobres en mercados internacionales (Coulbaly & Fontagné, 2006). Ello desembocó en los hallazgos que justifican el comercio Sur-Sur, en tanto este ofrece un amplio margen para la especialización y la mejora de la eficiencia. Al mismo tiempo, la reducción de las barreras arancelarias Sur-Sur puede tener un impacto importante en los flujos comerciales y en el desarrollo porque la liberalización Sur-Sur es al menos tan importante como el mercado libre de aranceles y el acceso a los mercados del norte (Kowalski & Shepherd, 2006). En esa línea, se proyecta que la participación del comercio Sur-Sur en el PIB y el comercio mundial continuará aumentando durante las próximas décadas. Particularmente, se espera que la participación del comercio Sur-Sur en el comercio mundial se duplique del 13% al 26,5% o llegue al 29% para 2025 (Anderson & Strutt, 2011).

En el caso de Colombia y Perú, más que el resultado de un proceso político de acuerdos, su integración tiene que ver con su vínculo como socios comerciales naturales, dada la frontera compartida de más de 1.600 km y sus relaciones diplomáticas que datan de 1822. Sin embargo, cabe destacar que los acuerdos comerciales en los que los dos países son signatarios (CAN y Alianza del Pacífico) sí son el resultado de una creciente apertura económica y la dinámica de los acuerdos bilaterales globales.

Asimismo, su dinámica de integración permite identificar un trabajo conjunto durante más de treinta años reduciendo los aranceles y eliminando obstáculos técnicos en el comercio, hasta llegar recientemente a la armonización de procedimientos aduaneros a través de las ventanillas únicas de comercio exterior (VUCE). Ello permite afirmar que Perú y Colombia han ido fortaleciendo sus vínculos comerciales dentro de los diferentes niveles de integración, preferiblemente como área de libre comercio y mudando hacia la unión aduanera (Arellano, 2004; Medrano, 1997). Sin embargo, aún está por determinar el rol de las firmas tanto en su protagonismo en los intercambios como en las formas en que se han ido adaptando a ese mayor nivel de integración.

### 3. METODOLOGÍA

La investigación recogió 300.692 datos, de los cuales 24.651 corresponden a operaciones de exportación colombianas con destino el mercado peruano y 18.305 operaciones de importación con Perú como país de origen específico. Las operaciones fueron realizadas durante el período de sesenta meses, resultado del comercio bilateral de mercancías entre Colombia y Perú para el periodo de 2015 hasta 2019. Estos datos se obtuvieron a través de la interfaz del Sistema Estadístico Nacional (SEN), alimentado por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) que permite la descarga de microdatos anonimizados en la categoría de comercio internacional, en la que reposan todas las operaciones de importaciones y exportaciones colombianas.

En el caso de exportaciones, hay veintinueve variables disponibles y se utilizaron las siguientes: código país destino (PAIS), posición arancelaria (POSAR), valor total FOB dólares (FOBDOL), NIT y razón social del exportador (RAZ\_SIAL). Para el análisis de importaciones, hay 44 variables disponibles y se emplearon las siguientes: país origen: Perú 589, posición arancelaria (NABAN), valor CIF en dólares de la mercancía (VACID), NIT y razón social del importador (RZIMPO).

La selección de los datos apuntó a la identificación de empresas que tuvieran comercio de doble vía Colombia-Perú. Para ello, la población se dividió en categorías con el siguiente procedimiento: (i) identificar y corregir errores tipográficos de la razón social y el número de identificación tributaria (NIT); (ii) calcular el volumen de comercio (suma de exportaciones e importaciones) para el período entre 2015 y 2019, y, a partir de este resultado, identificar las treinta firmas con mayores valores FOB/CIF para exponer aquí el top diez durante los últimos cinco años, tanto para exportaciones como para importaciones; (iii) identificar las firmas que realizan comercio de doble vía entre Colombia y Perú (importan y exportan); (iv) calcular el saldo comercial (diferencia entre exportaciones e importaciones) entre 2015 y 2019 para las empresas del numeral iv, y

perflar por tendencia predominante el saldo deficitario, la tendencia importadora, el saldo superavitario y la tendencia exportadora.

## 4. RESULTADOS

Los resultados se presentan por bloques. Inicialmente, se presenta desde el comercio bilateral entre los dos países en treinta años de procesos de desgravaciones arancelarias. A partir de ahí, el enfoque se da desde empresas colombianas: primero, las exportadoras; después, las importadoras; y, por último, las dinamizadoras, que se entienden como las que desarrollan operaciones de comercio internacional de doble vía, importaciones y exportaciones. Cada uno de dichos bloques cuenta con información como empresa, valor FOB, valor CIF, volumen de comercio, subpartidas arancelarias y productos más comercializados.

### 4.1. Comercio Colombia - Perú: treinta años

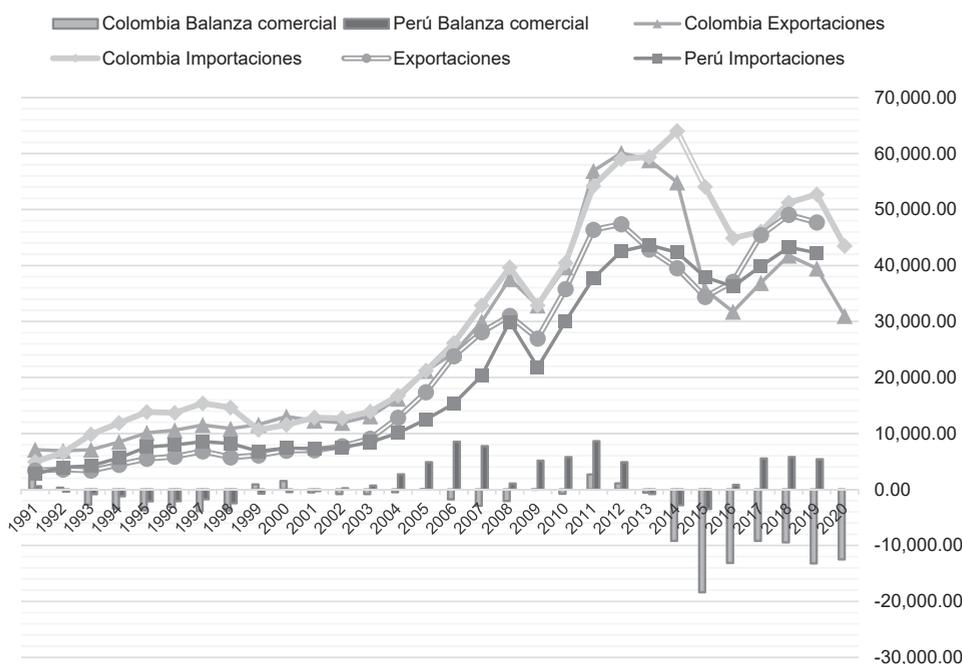
El comportamiento comercial de los dos países se caracteriza por décadas. En la figura 1, en líneas, se identifican las operaciones de comercio exterior, importaciones y exportaciones, mientras que las balanzas comerciales se disponen en barras. Así, se puede visualizar, en promedio, el volumen de bienes exportados desde Colombia hacia el resto del mundo durante los primeros diez años, que representó el 47% de las operaciones comerciales, mientras que sus importaciones abarcaron el 53% restante de las operaciones llevadas a cabo durante ese período de tiempo. Del mismo modo, se observa un comportamiento similar en Perú, pues las exportaciones representaron en promedio el 45,6%, frente al 54,3% de sus importaciones. Las repercusiones del comportamiento descrito anteriormente se reflejan en balanzas comerciales deficitarias que presentan ambos países y que predomina durante la primera década.

Durante la segunda década (2000 - 2010), se observa un aumento significativo en los volúmenes de exportación de ambos países. En el caso de Colombia, estas operaciones crecieron un 145,7% con respecto a la década anterior. Sin embargo, el peso que tienen estas exportaciones en su balanza comercial es del 48,9%, frente al 51,09% que representaron las importaciones en ese período de tiempo. El crecimiento que registraron las importaciones colombianas durante este período fue del 120,7%. Por otro lado, el crecimiento registrado por Perú durante el mismo período fue superior comparado con el desempeño de Colombia, pues sus exportaciones crecieron un 285,7%, en contraposición con las importaciones, que crecieron un 158,4%. Este margen explica el superávit que registra Perú. El porcentaje de las exportaciones peruanas en su balanza comercial representa el 54,5%, frente al 45,4% de las importaciones realizadas en el mismo período del comercio realizado.

La última década permite observar diferencias manifiestas en las balanzas comerciales de Colombia y Perú. Si bien los flujos de comercio aumentaron en ambos países, en el caso de Colombia, la tendencia es fuertemente deficitaria debido a los altos volúmenes de bienes importados que registra. En general, el crecimiento de las exportaciones en comparación al período anterior fue de 86,9%, mientras que las importaciones registraron un crecimiento de 112%. En su balanza comercial, las exportaciones representan el 45,25%; y las importaciones, el 54,7 %. En cuanto a Perú, se observa un comportamiento tras el corto período de recuperación y posterior crecimiento que presentó después de haber experimentado déficits en su balanza comercial, con tendencia expansionista en sus operaciones comerciales, que se mantiene. El crecimiento que se observa en las exportaciones es del 116,4%, frente al período anterior, mientras que las importaciones presentan un crecimiento del 146,2. En la balanza comercial peruana, las exportaciones representan el 51,7%, mientras que las importaciones representan el 48,2% restante.

**Figura 1. Colombia y Perú, treinta años de comercio (1991-2021)**

Operaciones de comercio exterior y balanzas comerciales - Colombia y Perú



Nota. Elaboración propia con información de Data center, de United Nations Conference on Trade and Development (UNCTADStat), 2021, ([https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS\\_ChosenLang=en](https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en)).

## 4.2. Empresas colombianas exportadoras

Las empresas colombianas que más exportan al mercado peruano, aprovechando las desgravaciones arancelarias, se presentan en la tabla 1. Se tratan de las diez empresas con mayor valor FOB exportado en los últimos cinco años. La primera empresa en el ranking, con el 30% de participación, es Ecopetrol, dedicada a la exploración, extracción, producción, transporte, refinación, y comercialización de petróleo crudo y gas natural. Sus exportaciones al mercado peruano son exclusivamente de aceites crudos de petróleo (2709.00.00.00).

En segundo lugar, se encuentra la comercializadora internacional Trafigura Petroleum. Es una empresa de comercio y logística multimodal para el transporte de productos *commodities*, que realiza actividades de extracción de petróleo crudo, almacenamiento, depósito y comercio al por mayor de combustibles sólidos, líquidos, gaseosos y conexos. Forma parte del grupo holandés Trafigura Beheer BV. Su participación es del 15%. Exporta aceites crudos de petróleo (2709.00.00.00), hullas térmicas (2701.12.00.10) y otro tipo de hullas bituminosas (2701.12.00.90).

Polipropileno del Caribe, dedicada a la fabricación de plásticos en formas primarias y al comercio al por mayor de productos químicos básicos, cauchos y plásticos, representa el 13% del total exportado al mercado peruano en los últimos cinco años. Como principales bienes, tiene polietileno (3901.10.00.00; 3901.20.00.00), polímeros (3902.10.00.00; 3902.30.00.00) y aceleradores de vulcanización preparados, así como plastificantes compuestos para caucho o plástico (3812.39.90.00 y 3824.99.99.00).

Colombiana Kimberly Colpapel pertenece a la compañía estadounidense Kimberly Clark Corporation. Se dedica a la producción y comercialización de artículos de higiene y aseo personal, principalmente, a base de papel. Tiene una participación en exportaciones al mercado peruano del 9,4%. Los principales bienes son toallas, toallas y pañales higiénicos (9619.00.10.10 y 9619.00.20.10); jabón en barra (3401.19.90.00); y papel del tipo utilizado para papel higiénico y papeles similares, servilletas, toallas, y toallitas desmaquillantes (4818.20.00.00; 4803.00.90.00; 4803.00.10.00).

La Sociedad de Fabricación de Automotores S.A. se encarga del ensamblaje de los automóviles Renault en Colombia. Tiene una participación del 8,9%. Exporta principalmente vehículos automóviles de diferentes características (8703.23.90.90 y 8704.21.10.00), partes de vehículos (8708.10.00.00; 8708.29.20.00; 8708.29.90.00) y reproductores de sonido (85.27.21.00.00).

Bel-Star se dedica a la fabricación y comercialización de productos cosméticos y de cuidado personal. Es parte del grupo peruano Belcorp. Tiene una participación del 8% de exportaciones a Perú. Los bienes con mayor participación son perfumes y aguas de tocador (3303.00.00.00); preparaciones de belleza; maquillaje e implementos para el cuidado de la piel, incluidas las preparaciones antisolares y las bronceadoras; preparaciones para manicuras o pedicuros (3304.99.00.00); manufacturas para el transporte o envasado, y empaque de vidrio y de papel (7010.90.40.00 y 4819.20.00.00).

Colgate-Palmolive S.A, filial de la multinacional estadounidense del mismo nombre, es reconocida por la producción y comercialización de productos para el cuidado personal. Las exportaciones colombianas a Perú registran una participación del 7,6% durante los últimos cinco años. Los bienes fueron dentífricos (3306.10.00.00); jabones de tocador (3401.11.00.00); y preparaciones para higiene bucal o dental, incluidos polvos y cremas para la adherencia de las dentaduras (3306.90.00.00).

Procter & Gamble Colombia Ltda., filial de la multinacional estadounidense Procter & Gamble Company, se dedica a la producción y comercialización de productos para el cuidado personal. Cuenta con una participación de las exportaciones colombianas a Perú del 7,5% en los últimos cinco años. Los principales bienes son jabones (3402.20.00.00), productos diversos de las industrias químicas aprestos, productos de acabado, aceleradores de tinte o de fijación de materias colorantes, y demás productos y preparaciones similares a la textil (3809.91.00.00) y polifosfatos (2835.31.00.00).

Organización Terpel S.A., distribuidora de productos derivados del petróleo y gas, forma parte del grupo chileno COPEC. Las exportaciones de Colombia a Perú en los años de estudio tuvieron una participación del 6,7%. Exporta exclusivamente carburadores tipo gasolina (2710.12.92.00).

La última empresa en el top diez de exportadores es la única del sector de alimentos. Se trata de la Comercializadora Internacional de Azúcares y Mieles S.A. Se dedica al cultivo de caña y comercio al por mayor de comestibles. Sus exportaciones al mercado peruano representaron el 6,4%, con los productos de otro tipo de azúcar de caña (1701.14.00.00), azúcares y artículos de confitería azúcar (de caña o remolacha), y sacarosa químicamente pura en estado sólido (1701.99.90.00).

**Tabla 1. Las diez empresas colombianas con mayor valor FOB de exportación, 2015 - 2019**

Ranking	Empresa	Valor FOB USD
1	Ecopetrol S.A.	\$373.320.055
2	C.I. Trafigura Petroleum Colombia S.A.S.	\$191.728.913
3	Polipropileno del Caribe S.A.	\$160.962.904
4	Colombiana Kimberly Colpapel S.A.	\$116.976.933
5	Renault Sociedad de Fabricación de Automotores S.A.S.	\$110.774.300
6	Bel-Star S.A.	\$100.785.508
7	Colgate Palmolive Compañía	\$95.408.592
8	Procter & Gamble Colombia LTDA.	\$94.327.903
9	Organización Terpel S.A.	\$83.988.809
10	C. I. De Azúcares y Mielles S.A.	\$80.045.252
<b>Total</b>		<b>\$1.244.285.108</b>

*Nota.* Elaboración propia con información de *Interfaz del Archivo Nacional de Datos (ANDA)*, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y Sistema Estadístico Nacional (SEN), 2019 (<https://www.dane.gov.co/files/anda/index.html?>).

En este apartado, se obtuvo que el 51% del valor FOB exportado por empresas colombianas al mercado peruano en los últimos cinco años presenta una concentración en productos minero-energéticos, específicamente, en petróleo crudo, hullas térmicas y gasolina de tres empresas: Ecopetrol, Trafigura Petroleum y Organización Terpel. Además, se identificó la importancia de la participación de las empresas colombianas exportadoras en la industria de higiene, aseo y cuidado personal, de la que se reconocen cuatro empresas: Kimberly Colpapel, Bel-Star, Colgate Palmolive y Procter & Gamble, con una participación del total exportado del 32,7% en los años de estudio.

### 4.3. Empresas colombianas importadoras

El análisis de empresas colombianas que importan bienes producidos en Perú se consolida en la tabla 2. En ella, se observa que las diez empresas con mayor valor CIF importado superan los US\$ 1.600 millones de dólares. El ranking lo lidera CENTELSA, Cables de Energía y de Telecomunicaciones S.A, que en los últimos cinco años importó más de medio millón de dólares. Presenta una participación del 35% en importaciones. Sus principales bienes son manufacturas de cobre (7408.11.00.00 y 7403.11.00.00), manufacturas de fundición, hierro o acero cables, trenzas, eslingas y artículos similares de hierro o acero sin aislar para electricidad (7312.10.90.00), aluminio y sus manufacturas, y hojas y tiras delgadas de aluminio (7607.20.00.00).

Ecopetrol reaparece en el listado, con una participación del 12,7%. Importa únicamente aceites livianos y sus preparaciones (2710.12.99.00). Bel-Star, también coincide en el ranking importador con una participación del 8,8%. Sus bienes más representativas en esta operación de comercio exterior son impresos publicitarios y catálogos comerciales (4911.10.00.00); artículos para el transporte o envasado; artículos de plástico y de vidrio; tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre; artículos de plástico, específicamente, tapones, tapas, cápsulas y demás dispositivos de cierre (7010.90.40.00; 3926.90.90.90 y 3923.90.00.00); aceites esenciales y resinoides; y preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética (3302.90.00.00).

Nexans Colombia forma parte del grupo francés Nexan. Se dedica a la fabricación de sistemas de cableado. Su participación en las importaciones es del 7,9%. Los productos que lideran sus importaciones son alambre de cobre (7408.11.00.00; 7408.19.00.00 y 7413.00.00.00), hilos, cables (incluidos los coaxiales), y demás conductores aislados para electricidad, aunque estén laqueados, anodizados o provistos de piezas de conexión; y cables de fibras ópticas constituidos por fibras enfundadas individualmente (8544.60.10.00) y policloruro de vinilo plastificados (3904.22.00.00).

Quimpac Colombia, de origen peruano, pertenece a la industria química. Se dedica a la fabricación y comercialización de insumos empleados en la industria papelera. Su participación es del 7,8%. Sus productos importados son soda caustica (2815.12.00.00 y 2815.11.00.00), sal, azufre, tierras y piedras, yesos, cales y cementos (2501.00.20.00), y cloruro de calcio (2827.20.00.00).

Yanbal de Colombia, empresa de cosmética multinacional de origen peruano, se dedica a la fabricación de otros productos químicos, joyas, bisutería y artículos conexos. Realiza venta al por menor de otros productos en comercio especializados. Su participación en importaciones es del 7,2%. Sus principales productos son aleaciones a base de cobre-zinc (latón) (7408.21.00.00), químicos orgánicos cetonas y quinonas (2914.50.00.00), jabón (3402.13.90.00), y envases de vidrio y plástico (7010.90.20.00 y 3926.90.90.90).

Mondelez Colombia S.A.S., filial del Grupo Mondelez International, es de origen estadounidense. Se dedica a la comercialización de productos alimenticios. Tiene una participación del 6,1%. Los productos que son objeto de importación son preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería (1905.31.00.00 y 1905.90.10.00); placas, láminas, hojas y tiras de polímeros de polipropileno (3920.20.90.00); barriles de fundición de hierro y acero (7310.29.90.00); y envases de papel y cartón (4819.10.00.00).

ACESCO produce y comercializa artículos de acero y zinc empleados en el sector de la arquitectura y la construcción (láminas, tejas, cubiertas). Cuenta con el 5,2% de participación. Sus importaciones son exclusivamente de zinc y sus manufacturas, y de zinc en bruto (7901.11.00.00 y 7901.12.00.00).

Materiales EMO es una comercializadora de productos empleados en la construcción. Cuenta con el 4,4% de participación. Importa, principalmente, productos cerámicos, como placas y baldosas (6907.22.00.00 y 6907.23.00.00); lavaderos o fregaderos (6910.90.00.00); y productos de la fundición de hierro y acero (7216.21.00.00; 7214.91.20.00; 7214.20.00.00; 7216.22.00.00 y 7214.99.90.00).

Por último, se encuentra Tequendama, comercializadora internacional perteneciente al grupo colombiano Daabon. Es fabricante de aceites vegetales y derivados. Tiene una participación del 4,3%. Importa, principalmente, grasas, y aceites animales o vegetales (1511.10.00.00; 1511.90.00.00; 1513.29.10.00 y 1513.21.10.00); y otros tipos de arcillas (2508.40.00.00).

**Tabla 2. Empresas colombianas que más importan de Perú, 2015-2019**

Ranking	Empresa	Valor CIF USD
1	Cables de Energía y de Telecomunicaciones S.A.	\$574.146.531
2	Ecopetrol S.A.	\$207.578.955
3	Bel-Star S.A.	\$144.413.044
4	Nexans Colombia S.A.	\$129.831.728
5	Quimpac de Colombia S.A.	\$128.107.363
6	Yanbal de Colombia S.A.S	\$118.474.482
7	Mondelez Colombia S.A.S	\$99.791.488
8	Acerías de Colombia – ACESCO S.A.S.	\$85.924.052
9	Materiales EMO S.A.S	\$72.149.837
10	C.I. Tequendama S.A.S	\$70.745.537
<b>Total</b>		<b>\$1.631.163.016</b>

*Nota.* Elaboración propia con información de *Interfaz del Archivo Nacional de Datos (ANDA)*, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y Sistema Estadístico Nacional (SEN), 2019 (<https://www.dane.gov.co/files/anda/index.html?>).

En este apartado, se encontró que hay mayor diversificación de bienes importados, con mayor recurrencia en cobre y sus manufacturas, bienes de la fundición de hierro y acero, y productos de la industria química, minerales y sus derivados. Así mismo, es relevante mencionar que las compras de CENTELSA al mercado peruano representan 35% del total de las importaciones de las diez empresas más relevantes.

#### 4.4. Empresas colombianas dinamizadoras del comercio con Perú

Las empresas colombianas más importantes para el comercio bilateral entre Colombia y Perú se relacionan en la tabla 3. Se organizan de acuerdo al mayor volumen de comercio (exportaciones más importaciones). De este ranking, se destaca todas las empresas son grandes y tienen una experiencia de más de cincuenta años en el mercado. Para este análisis, se trabajó el dinamismo de comercio, desde la perspectiva de *two way trade* (comercio de doble vía), reconociendo la participación con el mercado peruano en el sentido de reciprocidad, que estipula la Organización Mundial de Comercio (OMC). Por lo tanto, se eligieron las diez empresas que participan simultáneamente en las dos operaciones de comercio exterior (importaciones y exportaciones) por volumen de comercio.

CENTELSA, empresa de origen colombiano con 66 años en el mercado, lidera el grupo con operaciones de comercio exterior de \$624 millones de dólares. Tiene un saldo comercial altamente deficitario, lo que demuestra una tendencia importadora con el mercado peruano. Por su parte, Ecopetrol, empresa también colombiana con 69 años en el mercado, suma operaciones de comercio exterior con Perú por un valor de más de \$580 millones de dólares. Su saldo comercial es superavitario, lo que permite mostrar su tendencia exportadora. Solo cuenta con un producto: petróleo crudo.

Bel-Star, empresa de origen peruano con 54 años en el mercado, registra operaciones por más de \$245 millones de dólares en los últimos cinco años. Tiene un saldo comercial deficitario en la relación con Perú, donde se ubica su casa matriz.

De la misma forma y del mismo origen, Yanbal, que también tiene 54 años en el mercado, suma operaciones de comercio exterior por más de \$170 millones de dólares en la relación Colombia-Perú. Tiene un saldo deficitario, que permite inferir su tendencia importadora con este mercado. Colombiana Kimberly Colpapel S.A., filial de la multinacional estadounidense de Kimberly-Clark Corporation, tiene 149 años en el mercado. Registra operaciones por más de \$140 millones de dólares. Tiene un saldo comercial superavitario, lo que demuestra su tendencia exportadora. Además, se encuentra en segundo lugar, después de Ecopetrol. A continuación, se presentan las empresas antes no mencionadas, que se ubicaron como exportadoras e importadoras dentro del top treinta, pero no en el top diez. Estas son protagonistas del comercio de doble vía.

Mac - Johnson Controls Colombia S.A.S., compañía dedicada al negocio de la energía portable baterías eléctricas, pertenece a la multinacional estadounidense Johnson Controls. Cuenta con 136 años de trayectoria en el mundo y más de 50 años en Colombia. Se detallan operaciones de comercio por más de \$61 millones de dólares. Tiene un saldo comercial superavitario con el país vecino por más de \$37 millones, lo que demuestra

su tendencia exportadora. Sus operaciones de salida son, principalmente, máquinas y aparatos de material eléctrico (8507.10.00.00), manufacturas de plomo (7801.10.00.00), mobiliarios médico-quirúrgicos (9403.20.00.00), entre otros. Por otro lado, importa minerales, como plomo, estaño, perlas finas (7801.91.00.00, 8001.20.00.00, 7106.91.10.00), y máquinas y aparatos de material eléctrico (8507.10.00.00; 8507.20.00.00 y 8536.90.90.00).

Bayer, multinacional alemana, pertenece a la industria química y farmacéutica, y tiene 121 años de trayectoria. En Colombia cuenta con 99 años de presencia. Su volumen de comercio bilateral Colombia – Perú asciende a los casi \$60 millones de dólares. Tiene un saldo comercial superavitario, lo que esboza su potencial exportador al mercado peruano. De estos bienes, los principales productos son de la industria química (3808.92.19.00; 3808.91.19.00; 3808.92.12.00; 3808.93.19.00; 3808.92.99.00 y 3808.92.92.00), productos farmacéuticos (3004.32.11.00) y tiocompuestos (2930.90.59.00). Por otro lado, importa semillas y frutos oleaginosos, semillas y frutos diversos, plantas industriales o medicinales (1207.70.10.00; 1209.99.90.00; 1209.91.50.00); productos farmacéutico o medicamentos (3004902900), y envases de papel y cartón (4819.20.00.00).

Unilever Colombia SCC S.A.S., filial de la multinacional británico-neerlandesa Unilever PLC, tiene 100 años en los mercados internacionales. Es fabricante de artículos de consumo masivo en la categoría de aseo, higiene personal y tocador, y detergentes y jabones. Cuenta con 73 años de presencia en el mercado nacional. Registra un volumen comercial con Perú por más de \$52 millones de dólares en los últimos cinco años, con un saldo comercial superavitario, lo que muestra una tendencia exportadora. Unilever exporta, desde Colombia, champú (3305.10.00.00), otras preparaciones capilares (3305.90.00.00), jabón (3402.20.00.00) y margarinas (1517.10.00.00). Principalmente, importa demás manufacturas de plástico (3920.62.00.90; 3920.10.00.00; 3920.20.90.00; 3923.29.90.00 y 3920.62.00.90); y hortalizas secas, incluidas las cortadas en trozos o en rodajas o las trituradas o pulverizadas, pero sin otra preparación (0712.90.90.00).

Avon Colombia S.A.S., filial de la empresa estadounidense Avon Products Inc. que tiene 135 años en el mercado, se dedica a importar, exportar, mezclar, producir, manufacturar, distribuir y vender cosméticos, joyería, textiles y ropa. Inicia operaciones en Colombia como franquicia de PreBel hace 31 años. Registró un volumen comercial de más de \$48 millones de dólares con un saldo comercial superavitario, lo que muestra una tendencia exportadora desde Colombia al mercado peruano. Principalmente, exporta preparaciones de la industria cosmética (3303.00.00.00; 3304.99.00.00; 3305.10.00.00; 3307.20.00.00; 3305.90.00.00; 3304.10.00.00; 3304.91.00.00) y jabones (3401.30.00.00). Importa, principalmente, frascos de vidrio (7010.90.40.00), perlas finas (7117.19.00.00), y artículos textiles para uso de cama, tocador, y cocina tipo toalla (6302.60.00.00).

Baterías Willard, con 94 años de presencia en el mercado colombiano, inicia sus operaciones como importadora de baterías extranjeras. Posteriormente, se convierte en planta de producción y, con el tiempo, se transforma en exportadora. Forma parte de la compañía estadounidense Willard Electric & Battery Co. Registra un volumen de comercio que supera los \$37 millones de dólares en los últimos años en relación con Perú. Tiene un saldo comercial superavitario, lo que muestra una tendencia exportadora. Sus principales productos de exportación son máquinas y aparatos de material eléctrico (8507.10.00.00; 8507.20.00.00; 8504.40.90.90 y 8507.90.10.00), poliestireno expandible (3903.11.00.00), y cajas de papel o cartón sin corrugar (4819.20.00.00).

**Tabla 3. Empresas colombianas con mayor volumen comercial con Perú, 2015-2019**

Ran-king	Empresa	Exportacio-nes a	Importacio-nes a	Volumen comercio a	Saldo comercial a
1	CENTELSA.	\$49.609.720	\$574.146.531	\$623.756.250	-\$524.536.811
2	Ecopetrol S.A.	\$373.320.055	\$207.578.955	\$580.899.010	\$165.741.100
3	Bel-Star S.A.	\$100.785.508	\$144.413.044	\$245.198.552	-\$43.627.536
4	Yanbal de Colombia S.A.S.	\$52.279.126	\$118.474.482	\$170.753.608	-\$66.195.356
5	Colombiana Kimberly Colpapel S.A.	\$116.976.933	\$23.961.563	\$140.938.496	\$93.015.370
6	Mac – Johnson Controls S.A.S.	\$49.354.962	\$11.885.020	\$61.239.982	\$37.469.942
7	Bayer S.A.	\$49.051.873	\$10.175.445	\$59.227.317	\$38.876.428
8	Unilever Colombia SCC S.A.S.	\$33.422.676	\$18.865.028	\$52.287.704	\$14.557.647
9	Avon Colombia S.A.S	\$37.563.246	\$10.838.849	\$48.402.095	\$26.724.397
10	Baterías Willard S.A.	\$23.392.069	\$13.653.593	\$37.045.663	\$9.738.476

<sup>a</sup> En dólares americanos.

*Nota.* Elaboración propia con información de *Interfaz del Archivo Nacional de Datos (ANDA)*, de Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y Sistema Estadístico Nacional (SEN), 2019 (<https://www.dane.gov.co/files/anda/index.html?>).

En el análisis, se encontró que las empresas con mayor volumen de comercio presentan una tendencia importadora, excepto por Ecopetrol y Colombiana Kimberly Colpapel. También se reconoce que, en las empresas colombianas dinamizadoras del comercio internacional con Perú a menor volumen de comercio, coexiste una tendencia exportadora. Se insiste en la importancia del sector de higiene y cuidado personal con cuatro empresas de las diez más importantes en el comercio de doble vía. Así mismo, es relevante estudiar el comercio de baterías que posiciona dos empresas dinamizadoras.

## 5. DISCUSIÓN

Los resultados sugieren que Colombia y Perú son más receptores de empresas multinacionales extranjeras que deciden ubicarse en estos países para un aprovechamiento de costos que les permita ser más competitivas en mercados internacionales que creadores de economías de escala internas. De hecho, de las diez empresas más influyentes, seis son extranjeras, mientras que las multinacionales peruanas son Bel-Star y Yanbal, y las colombianas son Ecopetrol y CENTELSA. Ello pone de manifiesto que, indistintamente de los niveles de integración (área de libre comercio o unión aduanera), son tipos de empresas las dinamizadoras del comercio. Más allá de generar normas con respecto a los intercambios comerciales, la política comercial es una propuesta de gobierno que se materializa o no desde la perspectiva empresarial. Las empresas son quienes toman la decisión de elevar la producción, o importar materias primas, insumos o bienes terminados. Asimismo, es una decisión de la organización incursionar en mercados internacionales a través de las exportaciones o usar el comercio exterior como mecanismo de expansión internacional. Esto lleva a pensar que un tipo de empresas se beneficia con el acuerdo: aquella manufacturera capaz de aumentar su oferta disminuyendo el costo medio (Bel-Star S.A, Yanbal de Colombia S.A.S, Colombiana Kimberly Colpapel S.A., Mac - Johnson Controls S.A.S., Bayer S.A., Unilever Colombia SCC S.A.S., Avon Colombia S.A.S. y Baterías Willard S.A.).

La existencia de firmas productoras de bienes manufacturados de mediano valor agregado y con poca presencia en el comercio Perú - Colombia apunta a que en ese comercio Sur-Sur aún hay espacio para la especialización productiva, y el mejoramiento de la eficiencia, independientemente del mayor o menor valor agregado generado (Coulibaly & Fontagné, 2006). El comercio que se percibe dentro de las dos economías es de bienes con limitados avances tecnológicos: los productos de mayor volumen comercial son materias primas como petróleo crudo y cobre, mientras que los bienes industriales son de poca innovación tecnológica.

No por ello es menos significativo que el comercio en relación Norte-Sur (Kowalski & Shepherd, 2006) ni sus beneficios son necesariamente menores, aunque positivos (Mayda & Steinberg, 2009). Para determinar esos impactos, habría que medir variaciones en empleo y PIB en las regiones de localización de su firma, así como en la identificación y medición del impacto de sus eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás.

## 6. CONCLUSIONES

Las empresas dinamizadoras del comercio internacional entre Colombia y Perú están concentradas en la industria de higiene, aseo y cuidado personal, entre las que se

ubican cinco multinacionales como líderes del comercio de doble vía: Bel-Star, Yanbal, Kimberly Colpapel, Unilever y Avon. Los productos de las industrias extractivas tienen una participación significativa para las exportaciones colombianas, pues se concentra el 51% en petróleo crudo, hullas térmicas y gasolina en la cabeza de las empresas Ecopetrol, Trafigura y Terpel. En el caso de Perú, se concentra en cobre y sus manufacturas, bienes de la fundición de hierro y acero, productos de la industria química, y minerales. Además, solo la empresa colombiana CENTELSA absorbe el 35% de estas importaciones, seguida por Ecopetrol. Entre el top diez de las empresas importadoras y exportadoras con Perú, hay un valor más elevado en importaciones. La diferencia asciende a los \$386 millones de dólares.

Se evidencia que, de las diez empresas con comercio de doble vía, todas son grandes empresas en relación con su tamaño y tienen más de 50 años de operaciones en el mercado. De ellas, 100% son empresas constituidas legalmente en Colombia: dos de origen colombiano; dos de origen peruano; y seis multinacionales extranjeras, de las cuales cuatro son estadounidenses y dos europeas. Adicionalmente, se muestra que el comercio Colombia-Perú no es exclusivamente comercio Sur-Sur; pues varias de las firmas identificadas son multinacionales con origen en países del norte.

En consecuencia, se recomienda, para futuras investigaciones, hacer análisis multisectoriales de comercio para las industrias de Higiene, Aseo y Cuidado Personal, que incluyan mediciones de comercio intraindustrial para las manufacturas de plástico, papel, cartón y vidrio. Asimismo, se recomienda realizar estudios regionales del impacto de la industria y comercio en el empleo y PIB de departamentos de Colombia como Valle del Cauca, que presenta una aglomeración importante de empresas en el desempeño con Perú.

### **Contribución de autores**

**García, G.:** Metodología, Software, Curación de datos, Visualización.

**Valencia, C.:** Conceptualización, Metodología, Validación, Análisis formal, Escritura borrador original, Escritura, revisión y edición, Visualización, Supervisión, Administración del proyecto.

Giovanna García Suarez (García, G.)

Catherine Valencia González (Valencia, C.)

### **Declaración de conflicto de intereses**

El (los) autor(es) declara(n) que, durante el proceso de investigación, no ha existido ningún tipo de interés personal, profesional o económico que haya podido influenciar el juicio y/o accionar de los investigadores al momento de elaborar y publicar el presente artículo.

## REFERENCIAS

- Anderson, K., & Strutt, A. (2011). *Asia's changing role in world trade: prospects for South-South trade growth to 2030* (Asian Development Bank Economics Working Paper 264). Asian Development Bank. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1906525>
- Ardila, J., & Valencia, C. (2021). Exportaciones en la Alianza del Pacífico: un estudio comparado para las denominaciones de origen. En B. Ulloa Rubio et al. (Eds.), *Desarrollo, innovación, tecnología en los países de la Alianza del Pacífico* (pp. 92-133). Fondo Editorial Universidad César Vallejo - Editorial Uniagustiniana. [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/73823/LB\\_Ulloa\\_RB-Ulloa\\_RCS-C%3a%9sar\\_RJ-Gonz%c3%a1lez\\_MB.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/73823/LB_Ulloa_RB-Ulloa_RCS-C%3a%9sar_RJ-Gonz%c3%a1lez_MB.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Arellano, F. G. (2004). Comunidad andina: de la zona de libre comercio a la unión aduanera. *Los nuevos temas. Aldea Mundo*, 8(16), 5-15. <https://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=54381602>
- Baena, J. (2019). La política de comercio exterior y las exportaciones colombianas. *Revista de Economía Institucional*, 21(41), 51-70. <https://doi.org/10.18601/01245996.v21n41.03>
- Balassa, B. (1964). *Teoría de integración económica*. Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana.
- Barrientos-Felipa, P. (2020). Perú y los indicadores económico-sociales y su relación con la marca país. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (89), 91-112. <https://doi.org/10.21158/01208160.n89.2020.2820>
- Bhagwati, J. (1993). Regionalism and multilateralism. En J. D. Melo & A. Panagariya (Eds.), *New dimension in regional integration* (pp. 22-51). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511628511.004>
- Bhagwati, J. N., & Panagariya, A. (1996). *Preferential trading areas and multilateralism: strangers, friends or foes?* [Discussion Paper Series N° 9596-04]. The Economics of Preferential Trade Agreements.
- Coulibaly, S., & Fontagné, L. (2006, june). South-South trade: Geography matters. *Journal of African Economies*, 15(2), 313-341. <https://doi.org/10.1093/jae/eji030>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), & Sistema Estadístico Nacional (SEN). (2019). *Interfaz del Archivo Nacional de Datos (ANDA)*. <https://www.dane.gov.co/files/anda/index.html>
- Durán Lima, J. E., & Alvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*. División de Comercio

- Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Fan, J., Tang, L., Zhu, W., & Zou, B. (2018). The Alibaba effect: Spatial consumption inequality and the welfare gains from e-commerce. *Journal of International Economics*, 114, 203-220. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2018.07.002>
- FitzGerald, V. (1998). La CEPAL y la teoría de la industrialización. *Revista CEPAL*, (1), 1-26. <http://hdl.handle.net/11362/12123>
- Giovanni, M., & Rodríguez-Clare, A. (1998). The value of trade agreements in the presence of political pressures. *Journal of Political Economy*, 106(3), 574-601. <https://doi.org/10.1086/250022>
- González, R. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. *Ice, Revista de Economía*, (858), 103-117. [https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/37415691/Diferentes\\_teorias\\_del\\_comercio\\_internacional-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1653884378&Signature=DWMKtAbfBN5cv8daCes3hkf219Z7lg9gHZGkd2e2J4o-vuzQ3hi7fjtjar0eigRYsTx62w-gPl8rhLc82FXaYtpCFOuUOMT1-7-LX0KQwjNA1Uo](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/37415691/Diferentes_teorias_del_comercio_internacional-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1653884378&Signature=DWMKtAbfBN5cv8daCes3hkf219Z7lg9gHZGkd2e2J4o-vuzQ3hi7fjtjar0eigRYsTx62w-gPl8rhLc82FXaYtpCFOuUOMT1-7-LX0KQwjNA1Uo)
- Greenaway, D., & Milner, C. (1990). South-South trade: Theory, evidence, and policy. *The World Bank Research Observer*, 5(1), 47-68. <https://doi.org/10.1093/wbro/5.1.47>
- Hillman, A. L., Long, N. V., & Moser, P. (1995). Modelling reciprocal trade liberalization: the political-economy and national-welfare perspectives. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 131(3), 503-515.
- Kowalski, P., & Shepherd, B. (2006). *South-South trade in goods* (OECD Trade Policy Papers N° 40). OECD. <https://doi.org/10.1787/314103237622>.
- Krishnakumar S. (2018). United States and its challenge to multilateralism in the global economy. *India Quarterly*, 74(4), 402-419. <https://doi.org/10.1177/0974928418802074>
- Mansfield, E. (1999). *Regionalism, multilateralism, and globalization*. Princeton University.
- Mayda, A. M., & Steinberg, C. (2009). Do South-South trade agreements increase trade? Commodity-level evidence from COMESA. *Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'économique*, 42(4), 1361-1389. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5982.2009.01548.x>
- Medrano, L. (1997). Sobre la teoría de la unión aduanera y la política arancelaria. *Estudios Económicos*, 12(1), 53-65. <https://www.jstor.org/stable/40311384>
- Ministerio de Comercio, Industria y Comercio (MinCIT). (2020). *Estudios económicos: perfiles económicos y comerciales*. Ministerio Comercio, Industria y Turismo.

- Ponce, F., & Quispe, M. (2010). Políticas comerciales internacionales y la estructura del comercio exterior peruano. En J. Rodríguez y M. Tello (Eds.), *Opciones de política económica en el Perú 2011-2015* (pp. 235-274). Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Sánchez, M, J. Z., & Aldana, C. (2008). Paul Krugman y el nuevo comercio internacional. *Criterio Libre*, 6(8), 73-86.
- Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración (SUNAT). (1992, 28 de noviembre). Acuerdo Comercial Perú-Colombia [Decreto Supremo O25-92-ICTI]. <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/informai/aicapcgen.htm>
- Tinbergen, J. (1954). *International economic integration*. Elsevier.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTADStat). (2021). Data center. [https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?SCS\\_ChosenLang=en](https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?SCS_ChosenLang=en)
- Valencia, C., & Pinzón, C. A. (2021). Empresas colombianas dinamizadoras del comercio internacional en la Alianza del Pacífico. *Pensamiento & Gestión*, (50), 186-216. <https://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/13916>
- Valencia-González, C., González-Lozano, B., & Aguilera-Prado, M. (2020). Diferencias departamentales del comercio intraindustrial colombiano con Estados Unidos y Latinoamérica. En C. P. García-Castiblanco (Ed.), *Ensayos de investigación en comercio y finanzas* (pp. 59-110). Uniagustiniana. <https://doi.org/10.28970/9789585498464.02>

Fecha de recepción: 20/01/2022

Fecha de aceptación: 2/06/2022

Contacto: cathe.valenciag@gmail.com