

SERVICIOS AL  
**EXPORTADOR**

DEPARTAMENTO DE  
INTELIGENCIA DE MERCADOS

## Guía de Mercado Bélgica 2016 Multisectorial



## Contenido

I.	Resumen Ejecutivo .....	3
II.	Información General .....	3
III.	Situación Económica y de Coyuntura .....	3
3.1.	Análisis de las Principales Variables Macroeconómicas .....	3
3.2.	Evolución de los Principales Sectores Económicos.....	3
3.3.	Nivel de Competitividad .....	4
IV.	Comercio Exterior de Bienes y Servicios.....	4
4.1.	Intercambio Comercial Bélgica - Mundo .....	4
4.2.	Intercambio Comercial Bélgica – Perú.....	4
V.	Acceso al Mercado .....	5
5.1.	Medidas Arancelarias y No Arancelarias .....	5
5.2.	Otros impuestos Aplicados al Comercio .....	6
VI.	Oportunidades Comerciales .....	7
6.1.	Preferencias Obtenidas en Acuerdos Comerciales .....	7
6.2.	Productos con Potencial Exportador.....	7
VII.	Tendencias del Consumidor .....	9
VIII.	Cultura de Negocios .....	9
IX.	Links de interés.....	9
X.	Eventos Comerciales.....	9
XI.	Bibliografía .....	10

## I. Resumen Ejecutivo

La economía de Bélgica es particularmente abierta, las exportaciones de bienes y servicios representan el 84% del PIB. Además, desempeña un papel importante como centro de tránsito y distribución a otros países miembros de la Unión Europea.

Luego de una depresión en los años 2011 y 2012, como consecuencia de la crisis en la zona euro, la balanza comercial se recuperó en 2013. Actualmente los principales productos de exportación son los químicos, los mineros y los equipamientos de transportes. Por otra parte, el comercio internacional belga tiene lugar mayoritariamente dentro de la Unión Europea (aproximadamente 80%).

La relación comercial entre Perú y la Unión Europea, de la cual Bélgica forma parte, tiene como base el Acuerdo Comercial Perú –UE vigente desde el 01 de marzo de 2013.

## II. Información General



Bélgica limita al norte con Países Bajos y con el Mar del Norte, al este con Alemania y al sur con Luxemburgo y Francia. Tiene una superficie terrestre de 30.528 Km.<sup>2</sup>, a los que se añaden 3.462 Km.<sup>2</sup> de superficie marítima en el Mar del Norte.

Gracias a su posición geográfica, la capacidad de sus puertos y a una extensa red de vías de comunicación se ha convertido en un importante centro logístico europeo, por donde transita un gran volumen de mercancías.

Con una población de poco más de 11 millones de habitantes, es el quinto país menos poblado de la UE. Está formado por tres regiones: Flandes, Valonia y Bruselas-Capital. Valonia ocupa un 55,2% del total del territorio, mientras que Flandes representa el 44,3%. La población valona es de habla francesa, la flamenca habla neerlandés, y Bruselas es bilingüe por ley.

La Constitución belga en su artículo 1º declara que Bélgica es un Estado Federal compuesto por comunidades y regiones. Sin embargo, el poder de decisión no pertenece sólo al Gobierno y al Parlamento Federal, sino que la administración del país está asegurada por diversas instancias que ejercen de manera autónoma sus competencias en las materias que le son propias.

## III. Situación Económica y de Coyuntura

### 3.1. Análisis de las Principales Variables Macroeconómicas

Cuadro N° 1: Principales Variables Macroeconómicas

Indicadores Económicos	2012	2013	2014	2015	2016*
Crecimiento del PBI (%)	0,1	0,3	1,1	1,3	1,5
PBI per cápita (US\$)	44 978	47 031	47 682	40 456	41 412
Tasa de inflación (%)	2,6	1,2	0,5	0,7	1,1
Tasa de desempleo (%)	7,6	8,4	8,5	8,5	8,3

Fuente: FMI Statistics.

Elaboración: Inteligencia de Mercados - PROMPERU

Después de un periodo de contracción, el PBI volvió a crecer en 2014 y 2015, gracias a la reactivación de las exportaciones, el consumo privado y otras medidas que sirvieron para contrarrestar la crisis. Sin embargo, el crecimiento está por debajo de niveles antes de la crisis, debido a problemas estructurales, costos elevados de trabajo, alto nivel de desempleo e impuesto a la renta elevado.

La divisa oficial es el Euro (EUR). A continuación se muestra el tipo de cambio en relación a los dólares americanos (USD) y los soles peruanos (PEN).

1,00 USD	=	0,885697 EUR
US Dollar	↔	Euro
1,00 PEN	=	0,271146 EUR
Sol Peruano	↔	Euro

Fuente: XE.com Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

### 3.2. Evolución de los Principales Sectores Económicos

La economía belga se basa principalmente en la producción de servicios, que representa más del 70% de la riqueza nacional y emplea un porcentaje similar de la población activa.

El sector industrial representa 22% del PIB y emplea a 21% de la población activa. Así, Flandes ha desarrollado la industria petroquímica (2° más grande del mundo). Bruselas destaca en telecomunicaciones, la industria farmacéutica y la industria automotriz. Mientras que Valonia está en plena reestructuración tras el cierre de las minas de carbón y un gran número de industrias siderúrgicas.

Por el lado de la agricultura, esta representa solo el 0,7% del PIB belga, y emplea a 1,1% de la población activa.

### 3.3. Nivel de Competitividad<sup>1</sup>

De acuerdo al Ranking Doing Business 2016, elaborado por el Banco Mundial (BM), Bélgica se encuentra ubicada en el puesto 43°, cayendo una posición en comparación al año previo. Esto debido a la caída en apertura de empresas y obtención de crédito.

**Cuadro N° 2: Ranking Facilidad para Hacer Negocios 2016**

Criterios	Bélgica	Perú	España	Francia	Alemania
<b>Facilidad de hacer negocios</b>	<b>43</b>	<b>50</b>	<b>33</b>	<b>27</b>	<b>15</b>
Apertura de un negocio	20	97	82	32	107
Manejo permiso de construcción	54	48	101	40	13
Registro de propiedades	132	35	49	85	62
Obtención de crédito	97	15	59	79	28
Protección de los inversores	57	49	29	29	49
Pago de impuestos	90	50	60	87	72
Comercio transfronterizo	1	88	1	1	35
Cumplimiento de contratos	53	69	39	14	12

Fuente: Doing Business 2016 Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

## IV. Comercio Exterior de Bienes y Servicios

### 4.1. Intercambio Comercial Bélgica - Mundo

**Cuadro N° 3: Intercambio Comercial Bélgica – Mundo**

Millones de US\$

Comercio Exterior	2011	2012	2013	2014	2015	Var. Prom. 15/11	Var. 15/14
Exportaciones	475,958	446,854	511,505	472,201	398,968	-4.3%	-15.5%
Importaciones	466,349	437,883	488,527	452,773	375,834	-5.3%	-17.0%
Balanza Comercial	9,609	8,972	22,978	19,429	23,134	-	-
Intercambio Comercial	942,306	884,737	1,000,032	924,974	774,802	-4.8%	-16.2%

Fuente: TRADEMAP

Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

Durante los dos últimos años el intercambio de bienes con el mundo ha venido disminuyendo ligeramente, siendo mayor la caída de las importaciones, lo que ha hecho que el saldo de la balanza comercial sea aún más favorable para la economía belga.

### 4.2. Intercambio Comercial Bélgica – Perú

**Cuadro N° 4: Intercambio Comercial Bélgica – Perú**

Millones de US\$

Comercio Exterior	2011	2012	2013	2014	2015	Var. Prom. 15/11	Var. 15/14
Exportaciones	781	707	699	658	462	-12.31%	-29.74%
Importaciones	221	207	252	264	175	-5.65%	-33.63%
Balanza Comercial	560	500	446	393	287	-	-
Intercambio Comercial	1002	913	951	922	637	-10.71%	-30.86%

Fuente: SUNAT Elaboración: Inteligencia de Mercados - PROMPERU

En los últimos cinco (5) años el intercambio comercial entre ambos países ha ido decreciendo ligeramente, alcanzando en 2015, US\$ 637 millones. Esta caída se debe principalmente a menores envíos de productos tradicionales, por productos mineros (cobre y plomo), pesqueros (aceite de pescado), y agrícolas (café).

<sup>1</sup> Cfr. Doing Business 2016

**Cuadro N°5: Exportaciones por Sectores Económicos**  
Millones de US\$

SECTOR	2014	2015	VAR % 15/14
<b>TOTAL TRADICIONAL</b>	<b>461.8</b>	<b>279.5</b>	<b>-39.5</b>
MINERO	286.6	187.1	-34.7
PESQUERO	53.6	24.2	-54.9
PETRÓLEO Y GAS NATURAL	35.2	0.0	-100
AGROPECUARIO	86.5	68.3	-21.1
<b>TOTAL NO TRADICIONAL</b>	<b>195.7</b>	<b>182.4</b>	<b>-6.8</b>
SIDERO-METALÚRGICO	109.2	99.7	-8.6
AGROPECUARIO	53.5	57.6	7.6
PESQUERO	16.4	13.0	-20.8
QUÍMICO	4.1	4.1	1.7
TEXTIL	4.6	2.5	-44.4
MADERAS Y PAPELES	1.2	2.3	88.7
METAL-MECÁNICO	0.6	1.9	231
VARIOS (INC. JOYERÍA)	2.5	0.8	-66.4
MINERÍA NO METÁLICA	3.7	0.4	-89.7
PIELES Y CUEROS	0.0	0.0	-100
<b>TOTAL</b>	<b>657.5</b>	<b>462.0</b>	<b>-29.7</b>

Fuente: SUNAT Elaboración: Inteligencia de Mercados - PROMPERU

Del mismo modo, las exportaciones no tradicionales sufrieron una caída el último año. A pesar de esto, se debe destacar el buen comportamiento de sectores como el agropecuario (+US\$ 4 millones) y maderas y papeles (+US\$ 1 millón).

**Cuadro N° 6: Principales productos no tradicionales**  
Millones US\$

Partida	Descripción	2011	2012	2013	2014	2015	Var% Prom. 15/11	Var% 15/14	% Part. 15
7901120000	Cinc sin alear con contenido inferior al 99.99% de Cinc en peso	68	77	81	99	92	7.9	-6.8	50
1801001900	Los demás cacao en grano	14	12	13	26	31	22.2	17.6	17
0307291000	Conchas de abanico	7	4	12	14	11	9.3	-22.6	6
0803901100	Banano fresco	0	6	7	6	8	-	31.4	4
7905000011	Laminados planos de Cinc de espesor inferior o igual a 0.65 MM	2	3	1	5	4	16.5	-20.4	2
0811909100	Mango congelado	2	3	2	3	4	16.9	16.7	2
7905000012	Laminados planos de Cinc de espesor superior a 0.65MM	3	3	2	3	3	0.6	-8.4	2
1801002000	Cacao en grano tostado	0	1	0	0	2	-	-	1
8609000000	Contenedores concebidos y equipados pa' medios de transporte	0	0	0	0	2	-	-	1
2005600000	Espárragos en conserva	2	2	3	5	1	-11.4	-70.7	1
	Resto	44	31	30	34	25	-13.3	-27.0	14
	<b>Total general</b>	<b>143</b>	<b>141</b>	<b>152</b>	<b>196</b>	<b>182</b>	<b>6.2</b>	<b>-6.8</b>	<b>100</b>

Fuente: SUNAT Elaboración: Inteligencia de Mercados - PROMPERU

## V. Acceso al Mercado

### 5.1. Medidas Arancelarias y No Arancelarias

#### Medidas Arancelarias

Bélgica, como miembro de la UE, aplica las mismas tasas de aranceles aduaneros sobre los productos importados. Para mayor información sobre aranceles de importación para productos específicos provenientes de Perú, se sugiere visitar el sitio web de EXPORT HELPDESK – Mi Exportación: [http://exporthelp.europa.eu/index\\_es.html](http://exporthelp.europa.eu/index_es.html)

De otra parte, cabe mencionar que existen contingentes arancelarios, que pueden ser de dos tipos. Los primeros son los contingentes arancelarios preferenciales, que se acuerdan a través de convenios comerciales y acuerdos preferenciales entre la UE y determinados países. Esto significa que un volumen predeterminado de mercancías procedentes de un país específico puede importarse en la UE con un arancel más favorable. En segundo lugar están los contingentes arancelarios autónomos, que pueden abrirse para algunos sectores económicos con el fin de estimular la competencia dentro de la UE. Estos suelen concederse a materias primas, productos semielaborados o elementos cuya cantidad dentro de la UE es insuficiente.

Cuadro N° 7: Preferencias arancelarias para los principales productos no tradicionales

RK	Partida	Descripción	Posición de Perú como proveedor	Principales Competidores	Arancel NMF	Preferencia Perú
1	790112	Cinc sin alear	1	Francia (30%); Luxemburgo (12%); México (11%)	2.5%	0%
2	180100	Cacao en grano	5	Costa de marfil (57%); Chana (17%); Rep. Dominicana (4%)	0%	0%
3	030729	Conchas de abanico	1	EE.UU. (24%); Holanda (24%); Francia (16%)	8%	0%
4	080390	Banano fresco	8	Colombia (36%); Ecuador (19%); Camerún (11%)	US\$ 142 /Ton	0%
5	790500	Laminados planos de Cinc	2	Francia (47%); Holanda (12%); Alemania (12%)	5%	0%
6	081190	Otras frutas congeladas	7	Holanda (11%); Canadá (10%); Francia (9%)	13% + US\$ 57.31/Ton	0%
7	860900	Contenedores para medios de transporte	-	Suecia (27%); Polonia (20%); Holanda (19%)	0%	0%
8	200560	Espárragos en conserva	4	China (34%); Alemania (26%); Francia (14%)	17.6%	0%

Fuente: SUNAT / Trademap / Market Access Map

Elaboración: Inteligencia de Mercados - PROMPERU

### Medidas No Arancelarias

Al igual que pasa con los aranceles, Bélgica aplica las normas comunitarias de la UE en su tratamiento comercial con terceros países. Todo producto debe cumplir con los requisitos de la UE que pueden clasificarse en:

- Requisitos sanitarios y fitosanitarios: la normativa en materia de seguridad alimentaria sirve para proteger la salud humana, animal, y el medio ambiente, así como los intereses de los consumidores. Para mayor información visite el siguiente link: [http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt\\_RequisitosSanitariosYFitosanitarios.html&docType=main&languageId=ES](http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt_RequisitosSanitariosYFitosanitarios.html&docType=main&languageId=ES)
- Requisitos medioambientales: para proteger el medio ambiente, las mercancías importadas deben cumplir una serie de requisitos específicos como: productos químicos, sustancias que agotan la capa de ozono, gases fluorados de efecto invernadero, especies en peligro de extinción y residuos. Para mayor información sobre estas normas, puede revisar el siguiente link: [http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt\\_RequisitosMedioambientales.html&docType=main&languageId=ES](http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt_RequisitosMedioambientales.html&docType=main&languageId=ES)
- Requisitos técnicos: estos buscan proteger los derechos de los consumidores, y es que las mercancías importadas en la UE deben cumplir con los requisitos específicos. Los principales requisitos se refieren a seguridad de los productos, normalización técnica, envasado y etiquetado. Para mayor información sobre estas normas, puede revisar el siguiente link: [http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt\\_RequisitosTecnicos.html&docType=main&languageId=ES](http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt_RequisitosTecnicos.html&docType=main&languageId=ES)
- Normas de comercialización: los productos importados en la UE (principalmente los alimentos), deben cumplir algunos requisitos relativos a la calidad. Para mayor información, puede revisar el siguiente link: [http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt\\_NormasDeComercializacion.html&docType=main&languageId=ES](http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt_NormasDeComercializacion.html&docType=main&languageId=ES)
- Restricciones a la importación: Estas se dan en función del país de origen y del tipo de producto (agrícola, textil y siderúrgico). Para conocer más sobre este tema puede visitar el siguiente link: [http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt\\_RestriccionesALaImportacion.html&docType=main&languageId=ES](http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt_RestriccionesALaImportacion.html&docType=main&languageId=ES)

### 5.2. Otros impuestos Aplicados al Comercio

- Impuesto al Valor Agregado (IVA): las tasas aplicadas dependen de la tipología de los bienes:
  - Estándar (21%): se aplica a todos los bienes o servicios que no se beneficien de tasas reducidas siguientes.
  - Reducida (6%): para bienes que cubren necesidades básicas como comida, productos farmacéuticos y prestaciones de servicios de carácter social.
  - Intermedia (12%): Para bienes y prestación de servicios importantes desde un punto de vista económico y social, como fertilizantes, productos fitosanitarios, margarina, música, etc.
- Impuestos Especiales: se imponen sobre bienes de nocivos para la salud del consumidor o que contaminan el medio ambiente (alcohol, tabaco, hidrocarburos, etc.). Mayor información, ingrese a: [http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt\\_ImpuestosEspeciales.html&docType=main&languageId=ES](http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm?page=rt/rt_ImpuestosEspeciales.html&docType=main&languageId=ES)

## VI. Oportunidades Comerciales

### 6.1. Preferencias Obtenidas en Acuerdos Comerciales

La relación comercial entre Perú y la Unión Europea, de la cual Bélgica forma parte, se basa en la aplicación de preferencias arancelarias adjudicadas por la UE a través del Tratado de Libre Comercio que entró en vigor el 1° de marzo de 2013. El acuerdo concede acceso preferencial para el 99,3% de los productos agrícolas peruanos y para 100% de bienes industriales. Gracias a ello, productos como cacao, paltas, pimientos, pisco, arándanos, pueden ingresar al mercado europeo libres de arancel. No obstante, productos como ajos, alcachofas, bananos y cítricos cuentan con arancel cero (0%) pero para un determinado contingente arancelario<sup>2</sup>.

### 6.2. Productos con Potencial Exportador

De acuerdo a la metodología utilizada por el departamento de inteligencia de mercados de PROMPERU, se identificaron los productos potenciales exportables, por sector, al mercado belga. Esta metodología requiere el cálculo de la tasa de crecimiento y la participación promedio estandarizadas de las importaciones de Bélgica (del periodo comprendido en los últimos 5 años). De este modo, si ambas variables, tanto la tasa de crecimiento como la participación, son positivas el producto se clasifica como producto estrella; si el crecimiento es positivo y la participación negativa, el producto se clasifica como prometedor. De otra parte, si el crecimiento es negativo y la participación es positiva el producto se clasifica como consolidado, y en el caso en que ambos valores son negativos el producto se considera como estancado.

#### Sector Agropecuario

**Cuadro N° 8: Potencial Exportador – Sector Agropecuario**  
Millones de US\$

Partida	Descripción	Clasificación	Importaciones Bélgica 2015	Arancel Perú	Participación Competidores
180100	Cacao en grano	Estrella	832	0%	Costa de Marfil – 57%
					Ghana – 17%
					Rep. Dominicana – 4%
180400	Manteca, grasa y aceite de cacao	Estrella	482	0%	Países Bajos - 56%
					Francia - 34%
					Alemania - 16%
180310	Pasta de cacao, sin desgrasar	Estrella	257	0%	Países Bajos - 62%
					Francia - 19%
					Alemania – 15%
080520	Mandarinas, clementinas, wilkings e híbridos similares, frescos o secos	Estrella	97	0%	España - 65%
					Alemania - 14%
					Países Bajos – 11%
070960	Pimientos del genero capsicum o del genero pimienta	Estrella	84	0%	Países Bajos – 65%
					España - 19%
					Alemania – 10%
081120	Frambuesas, zarzamoras, moras y moras-frambuesas y grosellas, congeladas	Estrella	79	0%	Serbia - 34%
					Polonia - 22%
					Países Bajos - 8%

Fuente: Trademap / Market Acces Map Elaboración: Inteligencia de Mercados – PROMPERU

La industria alimentaria en Bélgica es fundamental para el sector manufacturero en general. Las principales líneas de desarrollo son productos derivados del cacao (chocolate), cárnicos, lácteos, bebidas y azúcar. De otra parte, existe una iniciativa del gobierno que fomenta y financia proyectos innovadores diseñados para dar a las empresas una ventaja competitiva en la investigación, la innovación, la formación y las exportaciones en el sector agroalimentario, destacando las áreas de seguridad alimentaria, desarrollo tecnológico y envasado de alimentos ecológicos. Esto es algo que ha hecho que algunas de las compañías líderes en el mundo de las multinacionales de alimentos, incluyendo Danone, Nestlé, Unilever, Ferrero, Coca-Cola y Monsanto tengan sus sedes, en Bruselas.

#### Sector Pesquero

**Cuadro N° 9: Potencial Exportador – Sector Pesquero**  
Millones de US\$

Partida	Descripción	Clasificación	Importaciones Bélgica 2015	Arancel Perú	Participación Competidores
030617	Los demás camarones y langostinos congelados	Estrella	345	0%	India – 38%
					Bangladesh – 21%
					Vietnam – 11%

<sup>2</sup> Para mayor información: [Lista de aranceles de la parte UE para las mercancías originarias de Perú](#)

160414	Atunes, listados y bonitos en conserva, enteros o en trozos	Estrella	81	0%	Alemania - 16%
					Países Bajos - 13%
					Ecuador - 10%
160420	Las demás preparaciones y conservas de pescado	Estrella	50	0%	Francia - 22%
					Países Bajos - 21%
					Lituania - 20%
160413	Sardinias, sardinelas y espadines en conserva, entero o en trozos	Estrella	13	0%	Marruecos - 44%
					Portugal - 24%
					Francia - 13%

Fuente: Trademap / Market Acces Map Inteligencia de Mercados - PROMPERU

Se espera que para el periodo 2015-2020 el consumo de pescados y mariscos dentro de territorio belga registren mayor crecimiento que en último quinquenio (3,5% en promedio anual). Además en 2015, las ventas, en volumen, ascendieron a 91,5 millones de kilos. Los hipermercados y supermercados son los canales de comercialización de mayor representatividad.

## Sector Confecciones

**Cuadro N° 10: Potencial Exportador – Sector Confecciones**

Millones de US\$

Partida	Descripción	Clasificación	Importaciones Bélgica 2015	Arancel Perú	Participación Competidores
620342	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de algodón, para hombres o niños	Estrella	541	0%	Bangladesh - 19%
					Alemania - 15%
					Países Bajos - 9%
611030	Suéteres, jerséis, pullovers, cardiganes, chalecos y artículos similares	Estrella	443	0%	China - 31%
					Alemania - 13%
					Bangladesh - 9%
610990	Camisetas de punto de las demás materias textiles	Estrella	379	0%	Francia - 12%
					China - 11%
					Turquía - 10%
620343	Los demás anoraks, cazadoras y artículos similares para hombres o niños	Estrella	134	0%	Viet Nam - 16%
					China - 15%
					Francia - 7%
620193	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de fibras sintéticas	Estrella	133	0%	China - 33%
					Vietnam - 11%
					Bangladesh - 11%
620640	Camisas, blusas y blusas camiseras de fibras sintéticas o artificiales	Estrella	130	0%	Alemania - 16%
					Francia - 14%
					China - 13%

Fuente: Trademap / Market Acces Map Inteligencia de Mercados - PROMPERU

Los consumidores belgas son cada vez más sofisticados y exigentes. Por ello, se necesita darle un valor añadido a las prendas para poder distinguirse entre las prendas comunes. No obstante, dentro de la moda belga predomina el uso de prendas de color negro. Además, al ser un país cuna de algunos diseñadores de moda de renombre, los consumidores suelen ser exigentes en cuanto a la calidad del producto.

Por otra parte, se conoce que la moda no conoce de crisis ni de estatus socioeconómico, los consumidores pueden pasar del segmento de lujo al fast fashion indistintamente.

## Sector Manufacturas Diversas

**Cuadro N° 11: Potencial Exportador – Sector Manufacturas Diversas**

Millones de US\$

Partida	Descripción	Clasificación	Importaciones Bélgica 2015	Arancel Perú	Participación Competidores
392690	Las demás manufacturas de plástico	Estrella	1,157	0%	Alemania - 24%
					Países Bajos - 13%
					Francia - 10%
300610	Los demás caguts y ligaduras similares, estériles para suturas quirúrgicas.	Estrella	1,079	0%	EE.UU. - 27%
					Luxemburgo - 26%
					Alemania - 23%
330499	Las demás preparaciones de maquillaje	Estrella	845	0%	Reino Unido - 25%
					Francia - 18%
					EE.UU. - 18%
392010		Estrella	480	0%	Alemania - 30%

	Placa, hojas, películas, bandas y láminas de polímeros de etileno				Paises Bajos - 17%
					Francia - 13%
440710	Madera aserrada o desbastada longitudinalmente de coníferas	Estrella	433	0%	Alemania - 20%
					Paises Bajos - 15%
					Suecia - 14%
420212	Baúles y maletines, con la superficie externa de plástico	Estrella	269	0%	Viet Nam - 30%
					China - 29%
					Hungría - 22%

Fuente: Trademap / Market Acces Map Inteligencia de Mercados - PROMPERU

## VII. Tendencias del Consumidor

Bélgica tiene una infraestructura excelente de negocios, su ubicación central, hace que Bélgica funcione como puerta de entrada al mercado europeo de 456 millones de clientes que está continuamente ampliándose.

En general, no existen barreras comerciales significativas. De hecho, se caracteriza por su gran apertura al exterior y por su perfil como mercado "test" para lanzar productos nuevos. Además, su diversidad cultural lo convierte en mercado nichos importante, de un tamaño pequeño para ser europeo, pero que puede ser muy importante para economías como la peruana.

Por otro lado, este mercado es muy sensible en cuanto al precio y a la relación calidad/precio. Además, es importante indicar que las diferencias de idioma (flamenco, francés y alemán), definen las características de los consumidores del mercado belga.

A pesar de la caída del poder adquisitivo, en los últimos años, una parte de la población es rica debido a que las organizaciones internacionales siguen manteniendo sus oficinas en la capital, y a que los inmigrantes obtienen buenas ofertas financieras. Además, al no haber impuesto sobre el patrimonio, el país ha atraído a numerosos extranjeros ricos que viven en Bruselas y en alrededores

## VIII. Cultura de Negocios

Luego de pactada la cita, se recomienda no llegar con retraso, pues se puede ser visto como alguien poco fiable. A los belgas les gusta conocer a las personas con quienes hacen negocios; por eso las primeras reuniones suelen estar orientadas hacia temas personales, antes que a los profesionales. Además, se debe tener en cuenta que los belgas toman un mes completo de vacaciones al año, generalmente en julio o agosto.

En general, se debe utilizar el título estándar de cortesía seguido del apellido (estas son: meneer [Sr.], mevrouw [Sra.] y mejuffrouw [Srta.]). El saludo habitual entre personas que no se conocen es un breve apretón de manos. Cuando la relación ya es más amistosa, el apretón de manos podrá sustituirse por tres besos. Los hombres nunca se dan besos, siempre se saludan con el apretón de manos.

Se recomienda evitar comparaciones con países vecinos (Francia y Holanda), así como mantener contacto visual con su interlocutor.

## IX. Links de interés

Entidad	Enlace
Gobierno belga	<a href="http://www.belgium.be">www.belgium.be</a>
Ministerio de Economía belga	<a href="http://mineco.fgov.be">http://mineco.fgov.be</a>
Agencia de Comercio Exterior Belga	<a href="http://www.abh-ace.org">www.abh-ace.org</a>
Agencia Valona de Exportación e Inversión	<a href="http://www.awex.be">www.awex.be</a>
Oficina de Promoción de Exportaciones e Inversión de Flandes	<a href="http://www.flanderstrade.be">www.flanderstrade.be</a>
Federación Industria de Alimentos	<a href="http://www.fevia.be">www.fevia.be</a>
Federación del Sector Textil, Madera y Muebles	<a href="http://www.fedustria.be">www.fedustria.be</a>
Federación belga de Distribución	<a href="http://www.comeos.be">www.comeos.be</a>

## X. Eventos Comerciales

Nombre del Evento	Sector	Lugar	Fecha	Enlace
Batobuw	MAC	Bruselas	Febrero 2017	<a href="http://www.batobouw.be">www.batobouw.be</a>
Seafood Expo	Pesquero	Bruselas	Abril 2017	<a href="http://www.seafoodexpo.com">www.seafoodexpo.com</a>
Tavola	Alimentos, delicatessen	Kortrijk	Marzo 2018	<a href="http://www.tavola-xpo.be">www.tavola-xpo.be</a>
Horeca Expo	Equipamiento y decoración	Ghent	Noviembre 2016	<a href="http://www.horecaexpo.be">www.horecaexpo.be</a>

## XI. Bibliografía

- *Trademap*: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)
- *Doing Business*: [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)
- *Fondo Monetario Internacional (FMI)*: [www.imf.org](http://www.imf.org)
- *Market Access Map*: [www.macmap.org](http://www.macmap.org)
- *Acuerdos Comerciales del Perú*: [www.acuerdoscomerciales.gob.pe](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe)
- *Europa Export Help Desk*: <http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageId=ES>
- *Euromonitor International*