

SERVICIOS AL  
**EXPORTADOR**

**información**

2011

Guía de Mercado

**PAÍSES BAJOS**



*prom.*  
perú

## Contenido

---

### Resumen Ejecutivo

#### 1. Información General

#### 2. Situación económica y de coyuntura

##### 2.1. Análisis de las Principales Variables Macroeconómicas

##### 2.2. Evolución de los Principales Sectores Económicos

##### 2.3. Nivel de Competitividad

#### 3. Comercio Exterior de Bienes y Servicios

##### 3.1. Intercambio Comercial de Países Bajos con el Mundo

##### 3.2. Intercambio Comercial de Países Bajos con el Perú

#### 4. Acceso al Mercado

##### 4.1. Medidas Arancelarias y No Arancelarias

##### 4.2. Otros Impuestos Aplicados al Comercio

##### 4.3. Distribución y Transporte de Mercaderías

#### 5. Oportunidades Comerciales

##### 5.1. Preferencias Obtenidas en Acuerdos Comerciales

##### 5.2. Productos con Potencial Exportador

#### 6. Tendencias del Consumidor

#### 7. Cultura de Negocios

#### 8. Contactos de Interés

#### 9. Eventos Comerciales

#### 10. Bibliografía

## Resumen Ejecutivo

Tras un buen desempeño económico en la década del noventa, Holanda ha atravesado en los últimos años una serie de problemas como la falta de inversiones corporativas, disminución del consumo interno, altos costos laborales y una disminución en el gasto gubernamental.

La actual crisis financiera ya se está dejando sentir en esta fuerte economía europea. La tasa del crecimiento del PBI fue de -4.0 % en el 2008 y en el 2010 experimentó una recuperación económica de 1.3%.

Para evitar que la crisis afecte de manera significativa, el gobierno holandés ayudó al sector financiero con un monto de 200 mil millones de dólares mientras aún se discute otro tipo de medidas como inversiones en la infraestructura, el estancamiento de los sueldos y el aumento de la edad para entrar en pensión.

La actividad industrial genera cerca de un cuarto del PBI siendo los principales rubros el de procesamiento de alimentos y el petroquímico.

Holanda, partidario de libre comercio, es miembro de foros internacionales como la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD). La economía holandesa es extremadamente abierta al comercio internacional así como a otros miembros de la Unión Europea u otras partes del mundo. No existen barreras de inversiones y comerciales significativas existentes en el país.

Los tres principales países destino de las exportaciones de los Países Bajos son Alemania (22.4%), Bélgica (11.9%) y Francia (8.9%). Los commodities mayoritariamente exportados son maquinarias y equipo, productos químicos, combustibles y alimentos. Los tres principales países proveedores son Alemania (15.7%), China (11.6%) y Bélgica (8.6%). Los commodities importados son equipos de transporte, químicos, combustible, alimentos y vestido.

Casi la mitad del porcentaje total de las exportaciones peruanas se concentra en el sector tradicional, principalmente en el sector minero, en donde destacan las exportaciones de molibdeno, estaño y cobre.

Según la metodología CEPAL, se han identificado productos de la oferta peruana que tienen potencial en este mercado. Los calificados como estrellas son: café tostado sin descafeinar, paltas, cacao, jugos, suéteres de algodón y camisas de algodón para hombres, mujeres o niños.

## Guía del Mercado

## PAÍSES BAJOS

## 1. Información general



Los Países Bajos están situados en el noroeste de Europa y limitan con el Mar del Norte por el norte y oeste, con Bélgica por el sur y con Alemania por el este.

La capital es Ámsterdam, pero la sede de gobierno y la ubicación de ministerios y embajadas se encuentran en La Haya.

El territorio de Países Bajos mide 41,526 km<sup>2</sup>. La zona de los Países Bajos es una de las zonas de mayor densidad poblacional en el mundo. La población de Los Países Bajos en el 2010 se estima en 16.8 millones de habitantes. Las ciudades con el mayor número de habitantes son Ámsterdam y Rotterdam.

El idioma oficial es el holandés. La mayoría de la población habla inglés, siendo el idioma de mayor uso en el comercio.

Desde el 1 de enero de 2002, la unidad monetaria es el euro (EUR). Las equivalencias monetarias, al 19 de julio de 2010, del euro respecto al nuevo sol PEN (Perú) se indican en cuadro adjunto<sup>1</sup>.

Cambio al 2011.17.08	
<b>1.00 EUR</b>	<b>= 3.94913 PEN</b>
Euro	Perú Nuevos Soles
1 EUR = 3.65932 PEN	1 PEN = 0.256116 EUR

<sup>1</sup> Para mayor información: [www.xe.com/ucc](http://www.xe.com/ucc)

## 2. Situación Económica y de Coyuntura

### 2.1 Análisis de las Principales Variables Macroeconómicas

Siendo un país con una pequeña población, los Países Bajos ostentan una gran posición económica. Es el séptimo país en cuanto a las exportaciones. Además, ocupa la quinta posición en cuanto a fuente de inversión extranjera (\$843.7 miles de millones al 31 de diciembre 2009<sup>2</sup>) y el puesto veintidós en cuanto al PBI. La economía holandesa es extremadamente abierta al comercio internacional así como a otros miembros de la Unión Europea u otras partes del mundo<sup>3</sup>.

Tras un buen desempeño económico en la década del noventa, Holanda ha atravesado en los últimos años una serie de problemas como la falta de inversiones corporativas, disminución del consumo interno, altos costos laborales y una disminución en el gasto gubernamental.

La tasa del crecimiento del PBI fue de -4.0 % en el 2008 aumentando extraordinariamente a -4.0% en el 2010 alcanzando así cierto grado de estabilidad. Sin embargo, el 2010 experimentó una recuperación económica de 1.3%.

Por otro lado, tras promediarse en 0.97% en 2010, la inflación ha tenido un leve ascenso durante el 2010 a 1.10. La mayoría de las empresas holandesas manifiestan que la falta de competitividad es el principal obstáculo para el crecimiento. Sectores como el comercio internacional, alta tecnología y servicios son los principales pilares de la economía. En el 2010 la tasa de desempleo registró 4.9%.

En la siguiente tabla se muestran estos indicadores económicos:

**Cuadro N° 1**  
**Países Bajos: Indicadores Económicos**

Indicadores económicos	2007	2008	2009	2010
Crecimiento real del PBI (precios constantes) (%)	3.6	2.0	-4.0	1.3
PBI per cápita (US\$)	46,906	52,500	48,223	48,224
Tasa de inflación (%)	1.56	2.21	0.97	1.10
Tasa de desempleo (%)	3.2	2.8	3.5	4.9

\* Según estimaciones del Fondo Monetario Internacional  
Fuente: FMI – World Economic Outlook Database

<sup>2</sup> Fuente: Cia Factbook

<sup>3</sup> Fuente: Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis

La actual crisis financiera ya se está dejando sentir en esta fuerte economía europea. Su PBI se contrajo en el 2009 y se prevé que la tasa de desempleo aumente a 4.9% en el 2010. Para evitar que la crisis afecte de manera significativa, el gobierno holandés ayudó al sector financiero con un monto de 200 mil millones de dólares mientras aún se discute otro tipo de medidas como inversiones en la infraestructura, el estancamiento de los sueldos y el aumento de la edad para entrar en pensión.

## 2.2 Evolución de los Principales Sectores Económicos

El sector agrícola representa el 1.6% del PBI del país. Los principales cultivos son cereales, papas, remolacha, frutas, verduras y ganado. La ganadería es un sector importante. Los servicios representan más del 74.0% del PBI y se centran ante todo en transporte, distribución, logística y banca y seguros. La actividad industrial genera cerca de un cuarto del PBI siendo los principales sectores procesamiento de alimentos y petroquímico. Aunque la producción de petróleo es baja, se ubica entre los principales productores y distribuidores de gas natural.

## 2.3 Nivel de Competitividad

En la siguiente tabla se presenta la clasificación global de los datos de *Doing Business*, de la "Facilidad de hacer negocios" (entre 181 economías) y la clasificación por cada tema, tanto para el Perú como para los Países Bajos.

**Cuadro N° 2**  
**Ranking Doing Business 2011**

Criterios	Países Bajos	Perú	Chile	Brasil	Alemania	Francia
<b>Facilidad de hacer negocios</b>	<b>30</b>	<b>36</b>	<b>43</b>	<b>127</b>	<b>22</b>	<b>26</b>
Apertura de un negocio	71	54	62	128	88	21
Manejo permiso de construcción	105	97	68	112	18	19
Registro de propiedades	46	24	45	122	67	142
Obtención de crédito	46	15	72	89	15	46
Protección de los inversores	109	20	28	74	93	74
Pago de impuestos	27	86	46	152	88	55
Comercio transfronterizo	13	53	68	114	14	26
Cumplimiento de contratos	29	110	68	98	6	7
Cierre de una empresa	11	96	91	132	35	44

Fuente: *Doing Business*

El Perú se encuentra ubicado en la posición treinta y seis en el ranking global con respecto a la facilidad de hacer negocios, detrás de Los Países Bajos; que se ubican en la posición 30.

Por un lado, en los Países Bajos la cantidad de procedimientos (6) y duración de estos (8 días) que un nuevo empresario deberá llevar a cabo para iniciar un negocio lo ubican como un país sobre el promedio de su región. Asimismo una empresa toma cuatro días para efectuar su exportación.

Por otro lado, el Perú deberá mejorar la duración (27 días) de los procedimientos (6), que nuevos empresarios deben realizar para incursionar en el mundo de los negocios.

### 3. Comercio Exterior de Bienes y Servicios

#### 3.1 Intercambio Comercial de Países Bajos con el Mundo

Los Países Bajos, partidario de libre comercio, es miembro de foros internacionales como la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD). La economía holandesa es extremadamente abierta al comercio internacional así como a otros miembros de la Unión Europea u otras partes del mundo. No existen barreras de inversiones y comerciales significativas existentes en el país.

**Cuadro N° 3**

#### Intercambio Comercial Países Bajos – Mundo

Comercio Exterior	Valor en millones US\$					Var. % Prom	Var % 10/09
	2006	2007	2008	2009	2010		
Exportaciones	464,000	551,789	638,503	498,503	573,831	5.5	15.1
Importaciones	417,213	493,401	581,495	443,548	517,154	5.5	16.6
Balanza Comercial	46,787	58,388	57,008	54,995	56,677	-	-
Intercambio Comercial	881,213	1,045,190	1,219,998	942,052	1,090,985	5.5	15.8

Fuente: World Trade Atlas

Los tres principales países destino de las exportaciones de los Países Bajos son Alemania (22.4%), Bélgica (11.9%) y Francia (8.9%). Los commodities mayoritariamente exportados son maquinarias y equipo, productos químicos, combustibles y alimentos. Los tres principales países proveedores son Alemania (15.7%), China (11.6%) y Bélgica (8.6%). Los commodities importados son equipos de transporte, químicos, combustible, alimentos y vestido.

Las compras efectuadas desde el Perú generaron que ocupara la posición 68° en el ranking de países proveedores de los Países Bajos y cerca del 0.09% de participación.

**Cuadro N° 4**

#### Países Bajos: Ranking de Productos Importados

RK	Art.	Descripción	Valor en millones US\$			% Part. 2010	Var % 10/09
			2008	2009	2010		
1	84	Reactores Nucleares, Calderas, Máquinas, Aparatos	95,380	77,370	87,173	15	12.7
2	27	Combustibles Minerales, Aceites Minerales Y Productos.	107,173	67,447	84,974	15	26.0
3	85	Máquinas, Aparatos Y Material Eléctrico, Y Sus Par	68,733	55,231	68,009	12	23.1
4	30	Productos Farmacéuticos	25,611	26,993	27,874	5	3.3
5	29	Productos Químicos Orgánicos	25,889	19,914	24,385	4	22.5
6	39	Plástico Y Sus Manufacturas	24,917	19,394	22,408	4	15.5

7	90	Instrumentos Y Aparatos De Óptica, Fotografía O Ci	19,466	18,056	19,582	3	8.5
8	87	Vehículos Automóviles, Tractores, Velocípedos Y De	23,764	14,887	16,820	3	13.0
9	72	Fundición, Hierro Y Acero	19,855	11,162	16,107	3	44.3
10	6	Plantas Vivas Y Productos De La Floricultura	11,578	10,283	10,582	2	2.9

Fuente: World Trade Atlas

### 3.2 Intercambio Comercial de los Países Bajos con Perú

El intercambio comercial Perú y Países Bajos en el 2010 alcanzó los US\$ 905 millones, mostrando un aumento a 43.9% con respecto al año anterior.

En el 2010 la balanza comercial Perú – Países Bajos mostró un superávit a favor del Perú que alcanzó una cifra de US\$ 713 millones representando así un aumento de 45.8% al saldo registrado en 2009.

En 2010, las exportaciones peruanas a los Países Bajos alcanzaron la cifra de de US\$ 809 millones, lo cual representa un descenso de 44.7% en comparación con el año anterior, en donde se obtuvo US\$ 559 millones.

**Cuadro N° 5**  
**Intercambio Comercial Perú – Países Bajos**

Comercio Exterior	Valor en millones US\$					Var. % Prom	Var % 10/09
	2006	2007	2008	2009	2010		
Exportaciones	745	669	797	559	809	2.1	44.7
Importaciones	69	79	109	70	96	8.6	37.1
Balanza Comercial	676	590	688	489	713	-	-
Intercambio Comercial	814	748	906	629	905	2.7	43.9

Fuente: SUNAT: Elaboración PROMPERU

Casi la mitad del porcentaje total de las exportaciones peruanas se concentra en el sector tradicional, principalmente en el sector minero, en donde destacan las exportaciones de molibdeno, estaño y cobre.

Mientras que el sector no tradicional representa más de la otra mitad de las exportaciones peruanas. Los principales sectores de este rubro constituyeron: agropecuario, químico, sidero-metalúrgico y textil.

En el año 2010, destacó de manera significativa los envíos del sector agropecuario al ascender a US\$ 267 millones frente a los US\$ 230 millones (año 2009). Cabe señalar que en dicho sector, los principales productos exportados fueron los espárragos frescos, mangos frescos o secos, paltas y los plátanos tipo cavendish valery.

Con respecto al año anterior el sector químico tuvo una disminución de US\$ 38.8 a US\$ 30.6 en productos tales como: alcohol etílico y el óxido de zinc.



Las exportaciones del sector Sidero - Metalúrgico registraron un crecimiento de 96.4% al obtener montos por US\$ 18.3 millones.

**Cuadro N° 6**  
**Perú: Exportaciones por sectores económicos**

SECTOR	Valor en millones US\$		Var % 10/09
	2009	2010	
<b>TRADICIONAL</b>	<b>503</b>	<b>813</b>	<b>61.6</b>
<b>Mineros</b>	<b>232</b>	<b>428</b>	<b>84.3</b>
Cobre	33	105	217.6
Plata	0	0	----
Estaño	149	229	53.1
Resto	50	94	89
<b>Pesquero</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>20.9</b>
Harina de Pescado	4	5	52.8
Aceite De Pescado	3	2	-23
<b>Agrícola</b>	<b>20</b>	<b>25</b>	<b>27.4</b>
Café	7	9	18.6
Resto	7	9	18.9
<b>NO TRADICIONAL</b>	<b>104</b>	<b>126</b>	<b>21.2</b>
Agropecuario	230	267	16
Textil	6	6	-5.2
Pesquero	5	13	169.6
Químico	39	31	-20.9
Metal-Mecánico	4	3	-26
Sidero-Metalúrgico	9	18	96.3
Minería No Metálica	0	1	345
Maderas Y Papeles	1	0	-37.7
Pieles Y Cueros	0	0	47.4
Varios (Inc. Joyería)	0	0	125
<b>Total</b>	<b>559</b>	<b>809</b>	<b>44.6</b>

Fuente: SUNAT: Elaboración PROMPERU

A nivel de partidas se exportaron un total de 575 partidas arancelarias, lo que reflejó un descenso de 86 partidas respecto al año anterior. Cabe resaltar que 41 partidas superaron el millón de dólares.

**Cuadro N° 7**  
**Perú: Principales Partidas No Tradicionales exportadas a Países Bajos**

RK	Partida	Descripción	Valor mill US\$		Var % 10/09
			2009	2010	
1	8001100000	ESTAÑO EN BRUTO, SIN ALEAR	149	229	53.1
2	7403110000	CATODOS Y SECCIONES DE CATODOS DE COBRE REFINADO	33	105	217.7
3	2613900000	MINERALES DE MOLIBDENO Y SUS CONCENTRADOS, SIN TOSTAR	50	94	89.1
4	7092000000	ESPARRAGOS, FRESCOS O REFRIGERADOS	40	42	4.6
5	8045020000	MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS	38	40	4.4
6	8044000000	AGUACATES (PALTAS) , FRESCAS O SECAS	34	39	13.2
7	8030012000	BANANAS O PLATANOS TIPO CAVENDISH VALERY FRESCOS	28	25	-9.3
8	2710191510	DESTINADO A LAS EMPRESAS DE AVIACIÓN	20	25	27.4
9	8061000000	UVAS FRESCAS	22	25	13.6
10	2009801200	JUGO DE MARACUYA (PARCHITA) (PASSIFLORA EDULIS)	13	24	88.8
11	2207100000	ALCOHOL ETILICO SIN DESNATURALIZAR CON GRADO ALCOHOLICO VOLUMETRICO >=80% VOL	28	16	-41.5
12	3072910000	VENERAS (VIEIRAS, CONCHA DE ABANICO)	4	12	225.9
13	2817001000	OXIDO DE CINC (BLANCO O FLOR DE CINC)	6	10	65.9
14	9011190000	LOS DEMÁS	7	9	18.9
15	7204210000	DESPERDICIOS Y DESECHOS DE ACERO INOXIDABLE	2	9	316.9
<b>Resto</b>			<b>87</b>	<b>107</b>	<b>23.0</b>
<b>TOTAL</b>			<b>559</b>	<b>809</b>	<b>44.6</b>

Fuente: SUNAT: Elaboración PROMPERU

De las empresas exportadoras peruanas se puede observar que sólo 7 empresas han registrado desde una cantidad mayor a los 10 millones de dólares, y si analizamos la tendencia podemos ver que esto ha sido constante en los últimos años.

Se puede apreciar también que la mayoría de empresas peruanas que exportan a los Países Bajos se concentran en el rango de micro y medianas empresas (exportando entre US\$ 1 y US\$10 millones), las cuales han aumentado significativamente en los últimos años su valor de exportación.

Finalmente, cabe resaltar que a pesar del aumento de microempresas en el país, estas hasta ahora no han podido ocupar un valor significativo en el total exportado.

**Cuadro N° 8**  
**Perú: Empresas exportadoras a Países Bajos**

Tamaño de Empresa	Número de Empresas		Exportación en Mill. US\$	
	2009	2010	2009	2010
Grande	6	7	285	489
Mediana	79	81	212	244
Pequeña	161	183	55	68
Micro	244	227	7	8
<b>Total</b>	<b>490</b>	<b>498</b>	<b>608</b>	<b>809</b>

Fuente: SUNAT: Elaboración PROMPERU

#### 4. Acceso al Mercado

##### 4.1 Medidas Arancelarias y No Arancelarias

- **Medidas Arancelarias**

Al ser miembro de la Unión Europea, los Países Bajos aplica las reglas de la Unión Europea (UE) que están en vigencia en todos los países miembros. A pesar de la política de comercio exterior bastante liberal que la Unión Europea aplica, existe en los Países Bajos una serie de restricciones, especialmente en productos agropecuarios. La Política Agrícola Común (CAP) establece lo siguiente:

La aplicación de compensaciones en productos agropecuarios de exportación e importación, con el objetivo de favorecer el desarrollo de la agricultura dentro de la UE. Esto significa un cierto número de sistemas de controles y regulaciones para productos que deseen ingresar al territorio de la UE.

En lo concerniente a productos genéticamente modificados, los controles sanitarios para su ingreso al mercado europeo son muy rigurosos. Si se permite el ingreso de este tipo de productos, debe estar especificado en el envase. Por otro lado, está prohibida la importación de carne de ganado vacuno con hormonas, enfermedades como encefalopatía bovina espongiiforme, llamado comúnmente "vaca loca" restringe la importación de carne y productos cárnicos a través de medidas fitosanitarias extremas a fin de asegurar la calidad de la carne que entra y circula en territorio de la UE

En cuanto a las tarifas arancelarias, los Países Bajos también sigue las reglas de la Unión Europea. El comercio dentro del territorio de la UE está exento de las tarifas arancelarias. Sin embargo, cuando se ingresan mercaderías hacia los Países Bajos, los exportadores deben llenar una Declaración Intrastat. Si el país exportador no es miembro de la UE, las tarifas arancelarias se calculan en base Ad-valorem sobre el valor CIF de las mercaderías, según las Tarifas Arancelarias Generales.

Los impuestos para países no europeos son relativamente bajos aunque no en todos los sectores. Los productos manufacturados tienen una tasa promedio de 4.2%, sin embargo, los textiles y confecciones tienen tarifas altas y sistema de cuotas. Los alimentos procesados tienen tarifas promedio de 17.3% y numerosas cuotas tarifarias también. Estas medidas se efectúan como mecanismo de protección a sus productos.

**Cuadro N° 9**  
**Países Bajos: Aranceles**

Partida	Descripción	Principales competidores	Mundo	Preferencia Arancelaria
070920	ESPÁRRAGOS, FRESCOS O REFRIGERADOS	Tailandia (6.0%), México (3.1%), República Checa (2.3%)	10.2%	0.0%
080450	MANGOS Y FRESCOS O SECOS	Brasil (45.9%), Francia (5.2%), Estados Unidos (4.2%)	0.0%	0.0%
080440	AGUACATES (PALTAS), FRESCAS O SECAS	Sudáfrica (34.8%), España (10.4%), Francia (9.5%)	5.1%	0.0%
080610	UVAS FRESCAS	Sudáfrica (30.0%), Chile (30.0%), Brasil (8.4%)	14.4%	0.0%
080520	MANDARINAS FRESCOS O SECOS	España (40.7%), Marruecos (13.5%), Argentina (10.6%)	16.0%	0.0%
281700	ÓXIDO DE ZINC	Bélgica (21.7%), Alemania (10.4%), España (7.3%)	5.5%	0.0%
610510	CAMISAS DE PUNTO DE ALGODÓN DE PARA HOMBRES O NIÑOS	China (18.9%), Alemania (17.1%), Bangladesh (13.4%)	12.0%	0.0%
610910	CAMISetas DE ALGODÓN PARA MUJERES O NIÑAS	Turquía (16.9%), Bangladesh (16.0%), Alemania (15.6%)	12.0%	0.0%

070810	GUISANTES O ARVEJAS FRESCAS O REFRIGERADAS	Kenia (54.3%), Guatemala (15.7%), Alemania (7.3%)	13.6%	0.0%
030613	CAMARONES, LANGOSTINOS, QUISQUILLAS	India (26.5%), Nigeria (11.1%), Bélgica (9.7%),	12.0%	3.6%

Fuente: Market Access Map, Trade Map.

- **Medidas No Arancelarias**

Las medidas no arancelarias que emplean los países de la UE se concentran en sectores particularmente vulnerables a la competencia externa; la UE impone la mayoría en los sectores agrícola, textil y siderúrgico.

En la agricultura el grueso de las barreras no arancelarias, BNA, se aplica en el marco de la política agrícola común, PAC; que afecta casi el 75% del valor de las importaciones agrícolas de la UE. Se utilizan los gravámenes y los derechos variables, los precios de referencia (cuyo incumplimiento puede ocasionar la imposición de derechos compensatorios), las licencias y las restricciones voluntarias de las exportaciones. Los precios de referencia se imponen a productos como frutas y legumbres, vinos, semillas y pescado.

Las restricciones voluntarias de las exportaciones corresponden sobre todo a las compras comunitarias de carnes de ovina y caprina; se han concertado acuerdos con Argentina, Chile y otros países que, a cambio de limitar los envíos, reciben preferencias arancelarias. Los productos tropicales resienten en particular los impuestos interiores selectivos y las restricciones cuantitativas. Este es el caso del banano, cuyas exportaciones de Centroamérica y Sudamérica, a Francia y el Reino Unido, se sujetan a cuotas que reservan un acceso preferente a las exportaciones de países del Caribe y África ACP. Las importaciones comunitarias de flores cortadas están sometidas a medidas de vigilancia y requieren de licencias de concesión automática.

Las BNA en el sector textil se aplican en el marco de convenios bilaterales que imponen límites cuantitativos a las importaciones de ciertas categorías de productos y constituyen un mecanismo de consulta para otras.

Por razón del Acuerdo de multifibras se ha establecido otros de restricción a las exportaciones con muchas naciones productoras, entre ellas varias latinoamericanas como Argentina, Brasil, Perú y Uruguay.

También se suscribieron acuerdos de cooperación administrativa con Colombia, Guatemala, Haití y México para evitar perturbaciones del comercio recíproco de productos textiles.

Para las importaciones comunitarias de hierro y acero rigen precios básicos de importación, acuerdos bilaterales con los principales países abastecedores y medidas de vigilancia para adquisiciones. Tales restricciones afectan el 40% de los envíos siderúrgicos latinoamericanos y el 56% del valor de las exportaciones.

El requisito de licencia de concesiones automática se aplica cerca del 75% de los productos y a casi la totalidad en términos de valor.

#### 4.2 Otros Impuestos Aplicados al Comercio

- **Requerimientos específicos**

##### **Normas de comercialización de los productos agrícolas y de la pesca:**

Los Países Bajos, al ser miembro de la UE cuenta con normas de comercialización destinadas, principalmente, a los productos agrícolas y de la pesca que llegan al consumidor frescos.

El Reglamento (CE) N° 1234/2007 del Consejo (DO L-299 16/11/2007) crea una organización común de mercados agrícolas, con disposiciones específicas para determinados productos según diversos criterios: frescura, calibre, calidad, presentación, márgenes de tolerancia, etc.

El Reglamento (CE) n° 2406/96 del Consejo (DO L-334 23/12/1996) establece normas comunes de comercialización para determinados productos de la pesca, que pueden determinar su clasificación según diversos criterios: calidad, talla o peso, envasado, presentación y etiquetado.

##### **Producción agrícola ecológica**

En los Países Bajos existe un sistema de producción agrícola ecológica que es voluntario y tiene por objeto garantizar el respeto de los métodos establecidos en el Reglamento (CEE) n° 2092/91 del Consejo (DO L-198 22/07/1991). Las normas ecológicas permiten integrar la conservación del medio ambiente en la agricultura y fomentar una producción de calidad. El etiquetado ecológico garantiza a los consumidores el cumplimiento de dichas normas. Asimismo la producción y comercialización de productos ecológicos identificados como tales está sujeta a un procedimiento de certificación estricto, de carácter obligatorio.

##### **Requisitos de etiquetado**

Los productos que se comercialicen en los Países Bajos al igual que en el resto de la Unión Europea deben cumplir con los requisitos sobre etiquetado destinados a garantizar la protección de los consumidores. Dichos requisitos pretenden asegurar un elevado nivel de protección de la salud, la seguridad y los intereses de los consumidores, proporcionándoles información completa sobre el producto (contenido, composición, utilización segura, precauciones especiales, informaciones específicas, etc.).

La legislación existente establece normas obligatorias de etiquetado para ciertos sectores, como por ejemplo: alimentación, electrodomésticos, calzado, textiles, etc. .

##### **Etiquetado ecológica europea**

La etiqueta ecológica comunitaria, o logotipo de la flor, es la marca oficial de la Unión Europea para productos con el menor



impacto ambiental en un amplio rango de productos. El objetivo es promover y ayudar a los consumidores a identificar aquellos bienes que contribuyen significativamente al mejoramiento en aspectos ambientales claves.

La participación en este programa es voluntaria. Esto significa que los productos pueden ser vendidos en el mercado de la Unión Europea sin el logotipo de la Flor y no hay regulaciones que obliguen aplicar la etiqueta ecológica.

El Reglamento (CE) nº 66/2010 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L-27 30/01/2010) (CELEX 32010R0066) establece los requisitos básicos para la concesión de la etiqueta ecológica.

Los criterios en materia de etiqueta ecológica están regulados específicamente por grupos de productos (textiles, calzado, productos de limpieza, electrodomésticos, artículos de papel, etc.).

El símbolo de la flor puede utilizarse como instrumento de comercialización, a través del cual, se informa a los consumidores de que el producto posee una calidad ecológica superior a la de otros del mismo tipo.

Los fabricantes, importadores, prestadores de servicios, comerciantes o minoristas pueden solicitar la etiqueta ecológica al organismo competente del Estado miembro de comercialización del producto.

- **Requisitos Sanitarios**

En lo concerniente a productos genéticamente modificados, los controles sanitarios para su ingreso al mercado europeo son muy rigurosos. Si se permite el ingreso de este tipo de productos, debe estar especificado en el envase. Por otro lado, está prohibida la importación de carne de ganado vacuno con hormonas. Enfermedades como encefalopatía bovina esponjiforme, llamado comúnmente “vaca loca” restringe la importación de carne y productos cárnicos a través de extremadas medidas fitosanitarias extremas a fin de asegurar la calidad de la carne que entra y circula en territorio de la UE.

El comercio dentro del territorio de la UE está exento de las tarifas arancelarias.

Si el país exportador no es miembro de la UE, las tarifas arancelarias se calculan en base Ad valorem sobre el valor CIF de las mercaderías, según las Tarifas Arancelarias Generales. Los impuestos para países no europeos son relativamente bajos, especialmente en productos manufacturados; sin embargo, productos textiles y de confección tienen altas tarifas y sistema de cuotas. Estas medidas se efectúan como mecanismo de protección a sus productos. A fin de obtener regulaciones exhaustivas y tasas arancelarias concerniente a sus productos, los exportadores se referirán al código TARIC y su base de datos, el cual incluye todos los aranceles aplicables y todas las medidas y/o políticas aduaneras para todos los artículos.

### **4.3 Distribución y Transporte de Mercaderías**

Uno de los principales recursos de los Países Bajos es la zona portuaria. Es un país con un alto nivel de poder adquisitivo cuyo mercado es muy abierto a la competencia en tanto existen pocas industrias nacionales a ser protegidas.

El mercado de distribución en los Países Bajos es comparable a otros países europeos. Su principal característica es que se encuentra dominado por grandes grupos como Ahold que

controla el 42.0% del mercado de distribución de alimentos, seguido de Laurus con el 17.0%. A pesar del desarrollo de los grandes supermercados, los consumidores holandeses continúan teniendo preferencia por los supermercados pequeños y tiendas especializadas que tienen una participación considerable en el mercado de distribución holandés. En el sector no alimenticio, las marcas internacionales y holandesas coexisten y todas ellas se encuentran bien establecidas. En el sector textil, se encuentran empresas como C&A, Vender KKB y en el sector muebles Blokker es una marca nacional.

Los sectores preferidos para la inversión son aquellos que han sido recientemente liberalizados en conformidad con la legislación europea. Por lo tanto, sectores como energía, servicios postales y telecomunicaciones se encuentran entre aquellos donde se han realizado la mayoría de inversiones extranjeras.

La principal zona económica y comercial es la zona occidental del país (se ubican ciudades como Ámsterdam, Utrecht, Róterdam, y La Haya) y concentra el 75.0% de la población. La distribución es a menudo realizada a través de agentes y grandes importadores/ distribuidores. El mercado holandés es muy competitivo y el "precio" es un factor determinante para los importadores quienes a menudo demandan exclusividad en la distribución de productos de los fabricantes. Los distribuidores-importadores son muy especializados, segmentados en un gran número de nichos de mercados.

Las ferias más importantes se realizan en Ámsterdam (ROAI), Utrecht (Jaarbeus) y Maastricht (MECC).

La red de total de carreteras es de 136,827 km (incluye 2,582 km de autopistas). La capacidad de carreteras permanece algunas veces insuficiente dada la densidad del tráfico.

Róterdam es uno de los principales puertos de Europa y del mundo. El otro puerto importante es Ámsterdam. Mientras que los principales aeropuertos son Schiphol, Róterdam y Eindhoven. Asimismo el aeropuerto de Schiphol, en cuanto a número de pasajeros y volumen de mercaderías se encuentra entre las primeras posiciones en Europa.

## **5. Oportunidades Comerciales**

### **5.1 Preferencias Obtenidas en Acuerdos Comerciales**

El TLC de Perú con la Unión Europea se terminó de negociar el pasado 28 de febrero de 2010 en Bruselas (Bélgica) y el 19 de mayo de 2010 se suscribió la formalización del cierre de las negociaciones en el marco de la VI Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina, el Caribe y la Unión Europea (ALC-UE). El TLC es un acuerdo integral que involucra aspectos laborales para evitar la explotación del ambiente. El tratado consolida también el ingreso libre para productos de exportación como espárragos, páprika y platas, entre otros. Luego de su revisión se espera que entre en funcionamiento a inicios del 2012.

Además se han firmado diversos acuerdos bilaterales y multilaterales en la Unión Europea con los siguientes países:

- Acuerdos arancelarios con Australia, Canadá, Estados Unidos, México y Corea del Sur.
- Acuerdo EU-EFTA (Asociación Europea de Libre Comercio) del 1972 con Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.
- Acuerdos de Asociación Euro-Mediterránea con Turquía, Israel, Jordania, Marruecos, Palestina, Túnez, Egipto, Líbano y Siria.



- Acuerdos ACP (Países de África, el Caribe y el Pacífico), el 95.0% de las tarifas en países en desarrollo de África, Islas del Caribe y el Pacífico están en 0.0% El Acuerdo Cotonou firmado en el 2000 define el nuevo Acuerdo de Colaboración EU-ACP.
- El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP): el 54.0% de las tarifas en países en desarrollo no pertenecientes al marco ACP están en 0.0%.

### **Relaciones bilaterales Perú – Países Bajos**

En el 2009, las inversiones holandesas registradas en el Perú ascendieron a un total de US\$ 1,403.7 millones siendo el cuarto mayor inversionista durante ese año. Los Países Bajos se caracterizaron desde los años sesenta por la cooperación técnica con nuestro país. Estas políticas fueron modificadas recientemente impulsando el crecimiento económico del Perú promoviendo la inversión y el desarrollo de negocios privados entre Perú y Holanda.

Es importante mencionar al CBI (Centro para la Promoción de Importaciones de Países en Desarrollo) que busca contribuir al desarrollo económico de países en desarrollo seleccionados a través de la provisión de asistencia en marketing de exportaciones y gerencia a las pequeñas y medianas empresas y organismos de apoyo de negocios con el propósito de incrementar sus exportaciones a Europa. A fin de cumplir con su misión el CBI se concentra en cinco competencias claves:

- ✓ Conocimiento de mercado.
- ✓ Mejoramiento de la producción y producto.
- ✓ Control de calidad.
- ✓ Marketing de exportación y gerencia.
- ✓ Ingreso al mercado.

Por otro lado, el Perú cuenta con una Embajada en la ciudad de La Haya y un Consulado General en la ciudad de Ámsterdam. En el siguiente enlace encontrará información consular relacionada a la política, cooperación, turismo y cultura: <http://www.consuladoperuamsterdam.com/>.

## **5.2 Productos con Potencial Exportador**

### **Oportunidades Comerciales**

Se identificaron los productos potenciales exportables a este mercado a través de la metodología de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina).

Para aplicar la metodología de la CEPAL se halló la tasa de crecimiento y la participación promedias estandarizadas de las importaciones de los Países Bajos (del periodo comprendido entre los años 2006 y 2010). Con ambas variables se forman cuadrantes que se cruzan en el origen (0,0) y de esta forma se logra clasificar a los sectores y productos. 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. Por otro lado, 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.

Para este mercado los sectores agrícolas e industria alimentaria son considerados como estrella, mientras que el de confecciones y pesca pecuaria se encuentran en la zona de estancados.

En la siguiente tabla se encuentran los 20 productos potenciales como resultado del análisis, el sector al que pertenecen y su clasificación.

Se debe indicar que los productos destacados por la metodología CEPAL coinciden con la matriz de productos potenciales del Plan Operativo de Desarrollo del Mercados de la Unión Europea. Este plan involucró a las economías de Alemania, Francia y España, y fue desarrollado en el ámbito del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX), y liderado por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR).

**Cuadro N° 9**  
**Productos potenciales para el mercado de los Países Bajos**

Partida	Descripción	Sector	Clasificación
090121	Café tostado sin Descafeinar	Agrícola	Estrella
080440	Aguacates (Paltas)	Agrícola	Estrella
081010	Fresas (Frutillas)	Agrícola	Prometedor
070920	Espárragos	Agrícola	Prometedor
071022	Judías (Porotos, Alubias, Frijoles, Fréjoles)	Agrícola	Prometedor
080240	Castañas	Agrícola	Prometedor
090412	Pimienta triturada o pulverizada	Agrícola	Prometedor
180100	Cacao En Grano, Entero O Partido, Crudo O Tostado	Industrias Alimentaria	Estrella
180400	Manteca, Grasa Y Aceite De Cacao	Industrias Alimentaria	Estrella
200980	Jugos De Cualquier Otra Fruta O Fruto, U Hortaliza	Industrias Alimentaria	Estrella
160520	Camarones, Langostinos Y Demás Decápodos Natantia	Industrias Alimentaria	Prometedor
200560	Espárragos	Industrias Alimentaria	Prometedor
200880	Fresas (Frutillas)	Industrias Alimentaria	Prometedor
611020	Suéteres de algodón	Confecciones	Estrella
620520	Camisas para hombres o niños de algodón	Confecciones	Estrella
620630	Camisas para mujeres o niñas de algodón	Confecciones	Estrella

620442	Vestidos de algodón	Confecciones	Prometedor
030729	Las demás conchas de abanico	Pesca	Prometedor
030371	Sardinias	Pesca	Prometedor
030264	Caballas	Pesca	Prometedor

Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas del Perú – SUNAT  
Elaboración: PROMPERU

Se debe indicar que los productos destacados por la metodología CEPAL coinciden con la matriz de productos potenciales del Plan Operativo de Desarrollo del Mercados de la Unión Europea. Este plan involucró a las economías de Alemania, Francia y España, y fue desarrollado en el ámbito del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX), y liderado por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR).

## 6. Tendencias del Consumidor

De acuerdo a las estadísticas holandesas, en 2007, el consumidor holandés se encontraba entre los más optimistas de Europa en función a la dirección como marchaba su economía nacional. En Marzo 2008, a pesar de la tormenta que produjo la desaceleración económica, el optimismo prevaleció en la mayoría de su población. Por el mes de diciembre 2008, sin embargo, con el descenso de la economía toda la confianza del consumidor desapareció y el pesimismo económico empezó a ser una actitud prevaleciente entre la vasta mayoría de consumidores holandeses.

Durante 2007, el gasto en vivienda fue la mayor categoría de consumo (€59.4 billones; 22.8% del total del gasto), seguido de transporte (€29.5 billones; 11.3%), ocio y recreación (€27.5 billones; 10.6%) y alimentación (€26.7 billones; 10.3%). En el período 1995-2007, el gasto en alimentación permaneció relativamente estable, así como el vestido y calzado (€13.4 billones en 2007; 5.2% del total) y educación (€1.4 billones; 0.5%). En contraste, se presentaron significativos incrementos en el consumo de otras categorías de consumo.

El gasto en vivienda se incremento bruscamente (de €41.8 billones en 1995 a €59.4 billones en 2007, una variación de 42.1%), así como los costos de casas y rentas se incrementaron en ese período. El gasto en transporte (de €22.4 billones a €29.5 billones, un incremento de 31.7%), los precios de la gasolina y los costos del transporte público subieron, mientras que el número de personas que viajan todos los días a su trabajo subió.

**Cuadro Nº 13**  
**Países Bajos: Gasto del consumidor 2000-2015**  
**(Billones de Euros)**

Rubro	2010	2005	2010	2015
Alimentos y bebidas sin alcohol	27,079	26,891	26,745	28,221
Bebidas alcohólicas y tabaco	6,967	7,563	7,645	7,877
Vestimenta y calzado	14,714	13,706	12,995	12,962
Vivienda	49,422	56,273	62,753	72,510
Art. del hogar y servicios	17,846	15,806	15,229	15,838

Art. salud y servicios médicos	10,289	13,444	15,159	17,527
Transporte	27,884	28,782	30,119	33,028
Comunicaciones	9,419	11,472	13,165	15,368
Ocio y recreación	28,564	27,482	27,701	29,860
Educación	1,367	1,372	1,385	1,454
Hoteles y catering	13,564	12,926	12,593	12,857
Otros productos y servicios	35,830	38,035	41,721	47,166
TOTAL	242,944	253,749	267,211	294,668

Fuente: Euromonitor

## 7. Cultura de Negocios

### Reuniones

Es necesario hacer citas previas para las citas de negocios. Los mejores meses para hacer viajes de negocios son de marzo a mayo y de septiembre a noviembre.

### Puntualidad

Requisito importante

### Etiqueta de Saludo

Saludar estrechando la mano es una forma usual de saludo. Este debe ser firme y rápido acompañado por una sonrisa y mencionando su nombre.

### Etiqueta de Vestido

Los hombres de negocios suelen vestir traje con corbata.

### Información de Interés

La cultura holandesa se destaca por su organización y por su planeación. No es de sorprender que entre familiares cercanos se concierten citas con varias semanas de anticipación para realizar una visita a padres hermanos o familiares cercanos, son además enemigos de la improvisación. Es aconsejable ser muy claros de lo que se quiere desde el comienzo de la negociación para no llevarse sorpresas de último minuto, que dañen el resultado de la misma. Los holandeses manejan muy bien los temas políticos y económicos de la actualidad mundial, los pueden tratar durante las negociaciones.

La cultura de los negocios en Holanda es compleja por las estrechas relaciones entre el gobierno y las empresas, debido a la necesidad de evitar conflictos, dada la pequeña extensión del país y su elevada densidad poblacional.

Los holandeses se consideran buenos europeos y tienden a "comprar europeo", por esto la representación local es muy importante para entrar con mayor facilidad a este mercado.

En la negociación es importante ver directamente a los ojos y no hacer movimientos circulares con la mano (tipo llamada telefónica) ya que denota locura.

El uso del inglés es generalizado y el 73% de los holandeses hablan de manera corriente uno o más idiomas extranjeros.

Se debe tener en cuenta que los holandeses son muy escépticos.

## 8. Contactos de Interés

- **Agencia de Análisis de Política Económica**  
<http://www.cpb.nl>

- **Agentschap NL**  
[tp://www.agentschapnl.nl](http://www.agentschapnl.nl)
- **Oficina Central de Estadística**  
<http://www.cbs.nl>

## 9. Eventos Comerciales

### Próximas ferias Agrícolas



#### **International Floriculture Trade Fair**

Noviembre 02, 2011

Feria Internacional de la Floricultura

Jardinería, **Agrícola** - Holanda, Vijhuizen - Expo Haarlemmermeer B.V.



#### **Horti Fair**

Noviembre 01, 2011

Feria Horti

Jardinería , **Agrícola** , Tecnología - Holanda, Amsterdam - Amsterdam RAI



#### **European Fine Food Fair**

Enero 30, 2012

European Fine Food Fair - Feria de Comida Gourmet

**Alimentación** - Holanda, Maastricht - MECC Maastricht



**PLMA S World of Private Label**

Mayo 24, 2011

Feria Internacional de Marcas Privadas

Jardinería, **Alimentación**, Hogar - Holanda, Amsterdam - RAI International Exhibition and Congress Centre.

**10. Bibliografía**

- Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú
- CIA, The World Factbook
- Euromonitor.
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.
- Comisión Europea. Fiscalidad y Unión Aduanera
- The Federation of International Trade Associations
- Fondo Monetario Internacional (FMI)
- Centre of Intercultural Competente
- Doing Business
- World Trade Atlas
- Market Access Map
- MundoFerias