

SERVICIOS AL  
**EXPORTADOR**

**información**

2011

Guía de Mercado

**BÉLGICA**



*prom*  
perú

## I. Resumen Ejecutivo

Bélgica es una economía de mercado desarrollada, que se caracteriza por albergar pequeñas industrias diversificadas, poseer un sofisticado sistema de transportes y una gran red comercial; posee uno de los más altos PBI per cápita a nivel mundial (en el año 2010, el PBI per cápita fue de US\$ 36,100).

El sector agrícola belga contribuye cerca en del 0.7% en PBI del país y por consiguiente desempeña un rol menos importante en su economía en comparación a otros países europeos. La ganadería y los productos lácteos son las principales actividades agropecuarias del país. El sector industrial contribuye con cerca del 21.9% del PBI.

Bélgica importa, debido a su reducida dotación de recursos naturales, grandes cantidades de materias primas y productos semi-terminados que son procesados posteriormente y luego re-exportados, por otro lado, exporta productos manufacturados, por lo que su economía depende de los mercados exteriores

Muchos de los sectores industriales tradicionales se encuentran presentes en la economía belga, incluyendo el acero, textiles, refinería, químicos, alimentos procesados, farmacéuticos, automóviles y fabricación de maquinarias. Entre las nuevas industrias, el sector biotecnología se encuentra en rápido crecimiento. Aunque el sector industrial se encuentre fuertemente posicionado, los servicios representan cerca del 77% del PBI. El sector industrial se concentra principalmente en la zona flamenca, en el norte del país.

Las exportaciones peruanas hacia la Unión Europea ingresan bajo el esquema Sistema General de Preferencias Plus (conocido como SGP Plus), el cual otorga arancel 0% a poco más del 90% de las exportaciones peruanas destinadas al mercado comunitario. Dicho esquema estará vigente hasta el 31 de diciembre de 2013. Sin embargo, al ser una concesión unilateral sujeta a revisiones temporales por parte de la UE se hizo necesario avanzar hacia un Acuerdo Comercial, que si bien ya ha sido negociado, aún se encuentra pendiente la ratificación por las partes. El Acuerdo Comercial Multipartes de la Unión Europea negociado con Perú y Colombia desgravará, a su entrada en vigor en el 2012, al 99.3% de las exportaciones peruanas hacia la Unión Europea.

El intercambio comercial entre Perú y Bélgica totalizó US\$ 739 millones en el año 2010, 52.4% más que el año anterior y significó para nuestro país un superávit de US\$ 425 millones.

Las exportaciones peruanas a Bélgica, en 2010, alcanzaron la cifra de US\$ 582 millones, lo cual representa un aumento de 52.4% en comparación con el año anterior. Con relación a los productos con valor agregado, los más exportados a Bélgica en el 2010 fueron: cinc y óxido de cinc, cacao, plátanos, conchas de abanico, laminados de zinc, lacas colorantes, e hilados de algodón: los envíos al exterior del sector de no tradicional representaron sólo el 13.0% de las exportaciones peruanas.

Gracias a la aplicación de la metodología CEPAL, en lo que se refiere al comercio de importación del mundo, los productos agroindustriales tales como cebollas, plátanos, naranjas y mandarinas son calificados como estrella, mientras que los camarones, conchas de abanico, langostinos entre otros, son identificados como consolidados en el mercado belga.

## II. Información general



Bélgica es un país de Europa nor - occidental que limita con los Países Bajos, Luxemburgo, Alemania y Francia; y es uno de los miembros fundadores de la Unión Europea. La capital es Bruselas.

Bélgica es una monarquía constitucional con una democracia parlamentaria organizada como una Federación. El país está dividido en tres regiones, Flandes, Valonia y Bruselas-Capital y en tres comunidades lingüísticas: flamenca, francófona y germanófona.

Bruselas, Gante, Charleroi, Amberes, Brujas, Namur y Lieja representan las siete ciudades principales de Bélgica.

Con una tasa anual de crecimiento del 0.1% Bélgica tiene una población aproximada de 10.8 millones de habitantes. Cuenta con una significativa inmigración proveniente principalmente de países del norte de África particularmente de Marruecos pero también de las ex - colonias belgas (República Democrática del Congo y Ruanda)

La estructura de las edades de la población es: 15.9% tiene hasta 14 años, el 66.1% entre 15 y 64 años y el 18.0% de 65 años y más.

La densidad de la población representa una de las más elevadas del continente europeo (342 hab. /km<sup>2</sup>), detrás de los Países Bajos y de algunos micro estados como Mónaco. La diversidad lingüística de Bélgica se caracteriza por lo siguiente: el flamenco (holandés) representado por el 58% de la población, el francés con 41% y el idioma alemán con 1%.

Desde el 1 de enero de 2002, la unidad monetaria es el euro (EUR). Las equivalencias monetarias al 18 de agosto del 2011 del euro en términos del dólar de Estados Unidos (USD) y de nuevos soles PEN (Perú) se indican en cuadro adjunto<sup>1</sup>.

Fecha 2011.08.18

**1.00 EUR = 3.92016 PEN**  
Euro Perú Nuevos Soles

Fecha 2011.08.18

**1.00 USD = 0.698569 EUR**  
US Dólar Euro

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

### III. Situación Económica y de Coyuntura

#### 3.1 Análisis de las Principales Variables Macroeconómicas<sup>2</sup>

Bélgica, junto a Luxemburgo y los Países Bajos, forma el Benelux, unión aduanera y económica pre-existente a la Unión Europea. Además es miembro fundador y sede de la Unión Europea. En la actualidad, la mayor parte de sus relaciones comerciales e institucionales se desarrollan con los países fronterizos: tanto los Países Bajos, como Alemania y Francia que son los principales socios comerciales de Bélgica.

Bélgica ocupa un espacio fundamental como lugar de entada de numeras mercaderías a Europa, debido a su ubicación central y su amplio desarrollo portuario y de vías de transporte. Además, la importancia política de Bruselas como sede de las instituciones europeas, de la OTAN y de numerosas representaciones diplomáticas extranjeras, es también sede de múltiples de asociaciones gremiales europeas y de numerosas empresas internacionales, así como de la Organización Mundial de Aduanas, lo que refuerza su peso en el continente.

Bélgica tiene una economía abierta y representa uno de los destinos preferidos para los inversionistas extranjeros a nivel mundial. Las inversiones extranjeras han contribuido significativamente al crecimiento económico belga desde la década del sesenta. Los tres principales países inversionistas son Luxemburgo, Países Bajos y Francia.

El crecimiento del PBI real de Bélgica en los años anteriores a la crisis reflejaba la buena salud de la economía belga en general, que se ha vuelto a manifestar a partir del 2010 y consolidar en el 2011. A fines del 2008, debido en gran parte a la necesidad de la intervención del Estado en el sector financiero belga, ante la amenaza de quiebra del sector financiera (casos Fortis, KBC y Dexia), la economía belga se debilitó. Durante el año 2009 la economía belga sufrió el impacto y los efectos de la crisis. Sin embargo, como mencionado, a partir del 2010 la economía belga ha comenzado un proceso significativo de recuperación económica.

**Cuadro Nº 1**  
**Bélgica: Indicadores Macroeconómicos**

Indicadores Económicos	2007	2008	2009	2010	2011*	Var. % Prom (2010-2007)	Var % 10/09
Crecimiento real del PBI (precios constantes) (%)	2.8	0.8	-2.7	2.0	1.7	0.7	--
PBI per cápita (US\$)	35,490	36,248	35,337	36,100	36,834	0.6	2.2
Tasa de inflación (%)	1.8	4.5	0.0	2.3	2.9	2.2	--
Tasa de desempleo (%)	7.5	7.0	8.0	8.4	8.4	7.7	--

Fuente: FMI – World Economic Outlook Database. \* Estimado. Elaboración: PROMPERÚ

En lo referido al índice de los precios en Bélgica, luego de reducciones presentadas en el período de crisis económica en 2008, desde diciembre 2009 se registran valores positivos. En ese último año la inflación anual fue nula, habiendo alcanzado el 2.3% en el 2010, con previsiones del 2.9% para el 2011.

<sup>2</sup> FMI, World Economic Outlook Database, April 2011

### 3.2 Evolución de los Principales Sectores Económicos

Hasta mediados del siglo XIX, la economía belga era fuertemente agraria. Sin embargo supo adaptarse rápidamente a los cambios introducidos por la Revolución Industrial. Las grandes reservas de carbón contribuyeron en gran medida, favoreciendo el desarrollo de la industria siderúrgica.

La industria metalúrgica fue la principal actividad industrial tradicional, pero desde hace más de veinte años el sector servicios es el motor de la economía debido, entre otras cosas, a la desarrollada infraestructura portuaria, aeroportuaria, ferroviaria y de autopistas, las cuales permiten ser un eje dinamizador para el comercio de la zona nor occidental de Europa. A ello se le suma la presencia de múltiples las instituciones internacionales en el país.

La apertura casi ilimitada del comercio belga permite que, con un 0.2% de la población mundial, Bélgica haya sido el decimotercer país mundial exportador y el decimoprimer país importador de mercancías en 2009<sup>3</sup>, lo que evidencia la importancia del comercio exterior para la economía belga. En el ámbito geográfico, la Unión Europea es el destino de más de tres cuartas partes de sus exportaciones (76%).

Le economía de Bélgica, tradicionalmente se fundamente en la agricultura, la joyería al ser centro mundial del comercio internacional de diamantes, la confección textil, sector donde en los últimos 10 años se ha desarrollado una muy pujante corriente de diseño del pret- a- porter y la producción de acero. Su industria básicamente conformada por pequeñas y medianas empresas se caracteriza por la especialización y la constante innovación, que la mantiene a la vanguardia de últimos adelantos tecnológicos y de diseño industrial.

- **Agrícolas y de consumo**

El sector primario representa alrededor del un 0.7% de PBI total. La agricultura más intensiva tiene lugar en las tierras llanas y fértiles de la región flamenca donde se dan los cultivos más productivos, como los hortícolas (un tercio de la cosecha se exporta).

- **Industria**

La industria representa el 21.9% del PBI total belga. Bélgica fue uno de los primeros países industrializados del mundo, aunque hoy en día su economía se encuentra orientada hacia el sector de servicios. El sector de las manufacturas todavía tiene una importancia estratégica, ya que provoca la creación de múltiples servicios a su alrededor.

La deslocalización de empresas hacia destinos con mano de obra más barata se está empezando a notar, aunque afecta menos que a otros países europeos, debido a que la mano de obra belga es muy calificada.

- **Servicios**

Como en la mayoría de países industrializados, el desarrollo del sector terciario ha sido clave en los últimos 20 años. Sin duda el carácter institucional de Bruselas ha contribuido al desarrollo de un conjunto de servicios imprescindibles que constituyen el grueso de su actividad económica.

---

<sup>3</sup> Fuente: Cia World Factbook

El sector terciario tiene un gran peso en la economía belga, sólo los llamados "servicios comerciales" representan un 13.0% del PBI en 2008. El total del sector servicios representa un 77.4% del total del PBI.

### 3.3 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 Bélgica, Perú y para otros países similares.

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

Criterios	Bélgica	Perú	Colombia	Chile	Luxemburgo	Holanda
Facilidad de hacer negocios	25	36	39	43	45	30
Apertura de un negocio	31	54	73	62	77	71
Manejo permiso de construcción	41	97	32	68	42	105
Registro de propiedades	177	24	55	45	129	46
Obtención de crédito	46	15	65	72	116	46
Protección de los inversores	16	20	5	28	120	109
Pago de impuestos	70	86	118	46	15	27
Comercio transfronterizo	44	53	99	68	32	13
Cumplimiento de contratos	21	110	150	68	1	29
Cierre de una empresa	8	96	29	91	45	11

Fuente: Doing Business. Elaboración: PROMPERÚ

El Perú se encuentra ubicado en la posición 36º en el ranking global con respecto a la facilidad de hacer negocios, por detrás de Bélgica quien se ubica en la posición 25º. Los indicadores son muy buenos para esta economía que ofrece las facilidades para la apertura un negocio, manejar los permisos de construcción, seriedad en los cumplimientos de contratos y protección a los inversionistas. Sin embargo, en Perú se ve un mejor indicador en cuanto a la tramitación del registro de propiedades y a la obtención de crédito; además, si comparamos a Bélgica con países similares a su región, Luxemburgo y Holanda, podemos ver que los indicadores de Bélgica son un poco mejores a sus respectivos similares; sin embargo se puede mejorar el tema de registros de propiedades, el pago de impuestos y el comercio transfronterizo.

Por un lado, en Bélgica se tiene tres procedimientos con una duración de cuatro días que un nuevo empresario deberá llevar a cabo para iniciar un negocio. Mientras que el Perú tiene seis procedimientos a realizar en veintisiete días.

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

##### 4.1. Intercambio Comercial de Bélgica con el Mundo

Bélgica ha mantenido tradicionalmente un abultado excedente comercial. Sin embargo, el superávit comercial pasó a US\$15,000 millones en el 2006, disminuyendo a US\$ 6,000 millones en el 2008 (punto más bajo). Durante el 2009 dicho superávit se recuperó y alcanzó los US\$ 18,000 millones, dicha tendencia continuó y en el 2010 se logró una cifra mayor de 21.7 mil millones.

Los principales clientes son Alemania, Francia y los Países Bajos, que cuentan con cerca del 50% del total de las exportaciones belgas y del 48% de las importaciones. La dependencia comercial de los países vecinos explica los esfuerzos del Reino de Bélgica por mantener la competitividad frente a los mismos. Otros importantes mercados europeos son el Reino Unido, Italia y España. El comercio extra-comunitario es relativamente limitado, los principales clientes comerciales son los Estados Unidos (5.65% de las importaciones belgas y 5.7% de las exportaciones durante 2010) y China (4.1% de las importaciones belgas y 1.7 de las exportaciones durante el 2010)

**Cuadro Nº 3**  
**Intercambio Comercial Bélgica – Mundo**

Comercio Exterior	Valor en millones US\$					Var. % Prom	Var % 10/09
	2006	2007	2008	2009	2010		
Exportaciones	366,857	431,211	473,250	369,992	412,498	3.0	11.5
Importaciones	351,666	412,094	467,284	351,942	390,755	2.6	11.1
Balanza Comercial	15,191	19,116	5,966	18,050	21,744	--	--
Intercambio Comercial	718,523	843,305	940,533	721,934	803,253	2.8	11.3

Fuente: Global Trade Atlas. Elaboración: PROMPERÚ

Los principales productos de exportación belga han sido: productos farmacéuticos, que han representado un 13.7% de las exportaciones totales belgas; vehículos automóviles y tractores (9.5%), máquinas y aparatos mecánicos (7.5%), productos químicos orgánicos (7.5%) y combustibles y aceites minerales (7.1%).

Los principales productos de importación belga, fueron: combustibles y aceites minerales representando un 11.8%, productos farmacéuticos (11.6%), vehículos automóviles y tractores (10.4%), máquinas y aparatos mecánicos (8.1%) y productos químicos orgánicos (7.5%). De esta manera existe un cierto equilibrio entre los productos más importados y más exportados, derivado del hecho de la incorporación de valor añadido internacional dentro del proceso productivo.<sup>4</sup>

##### 4.2 Intercambio comercial de Bélgica con Perú

<sup>4</sup> Fuente: Belgostat

El comercio entre Perú y Bélgica totalizó US\$ 739 millones en el año 2010, es decir un crecimiento de 52.3% más que el año anterior; y significó para nuestro país un superávit de US\$ 425 millones.

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

Comercio Exterior	Valor en millones US\$					Var. % Prom	Var % 10/09
	2006	2007	2008	2009	2010		
Exportaciones	496	555	404	382	582	4.1	52.4
Importaciones	67	102	127	103	157	23.9	52.4
Balanza Comercial	429	453	277	279	425	--	--
Intercambio Comercial	563	657	531	485	739	7.1	52.4

Fuente: SUNAT: Elaboración PROMPERU

Durante el último quinquenio, el flujo comercial entre Perú y Bélgica se incrementó 7.1%; y las ventas peruanas hacia el mercado belga en 4.1%, mientras que las compras en 23.9%.

Las exportaciones peruanas a Bélgica, en 2010, alcanzaron la cifra de US\$ 582 millones, lo cual representa un aumento de 52.3% en comparación con el año anterior. Los productos tradicionales representaron 87.0% del total exportado a este país, y los principales sectores fueron: minero (US\$ 351 millones), agrícola (US\$ 97 millones) y en cuanto al sector pesquero (US\$ 40 millones), este presentó una baja en comparación al año anterior (-21.0%); sin embargo sigue siendo un sector destacado.

**Cuadro N° 5**  
**Perú: Exportaciones a Bélgica por Sectores Económicos**

SECTOR	Valor en millones US\$		Var % 10/09
	2009	2010	
<b>TRADICIONAL</b>	<b>346</b>	<b>506</b>	<b>46.4</b>
<b>Minero</b>	<b>220</b>	<b>351</b>	<b>59.9</b>
Cobre	81	106	30.6
Plomo	109	146	34.2
Zinc	25	96	283.2
<b>Pesquero</b>	<b>51</b>	<b>40</b>	<b>-21.0</b>
Harina de Pescado	5	4	-18.4
Aceite de Pescado	46	36	-21.3
<b>Petróleo y Derivados</b>	<b>0</b>	<b>18</b>	<b>--</b>
<b>Agrícola</b>	<b>75</b>	<b>97</b>	<b>29.5</b>
Café	75	97	29.5
<b>NO TRADICIONAL</b>	<b>36</b>	<b>76</b>	<b>108.7</b>
Agropecuario	12	22	84.4
Textil	7	8	10.7
Pesquero	2	5	100.9
Químico	6	8	40.8

Sidero-Metalúrgico	5	21	305.0
Minera No Metálica	0	1	94.1

Fuente: SUNAT: Elaboración PROMPERU

Con relación a los productos con valor agregado, los más exportados a Bélgica en el 2010 fueron: cinc y óxido de cinc, cacao, plátanos, conchas de abanico, laminados de zinc, lacas colorantes, e hilados de algodón: el sector no tradicional representó sólo el 13.0% de las exportaciones peruanas. En el 2010 el total de partidas exportadas a Bélgica fueron 544, de las cuales el 96.7% (526) fueron no tradicionales y las 18 restantes fueron tradicionales. En contraste con lo visto en términos de valor exportado, podemos inferir que exportamos un mayor número de partidas no tradicionales pero las cantidades en dólares americanos son aún pequeñas, evidenciando un buen margen de potencial crecimiento.

Las partidas que se listan a continuación representan el 58.1% (44 millones) del monto total exportado (FOB US\$) de productos no tradicionales.

**Cuadro N° 6**  
**Perú: Principales productos no tradicionales exportados a Bélgica**

RK	Partida	Descripción	Valor en millones US\$			Var % 10/09
			2008	2009	2010	
1	7901120000	Cinc sin alear, con un contenido de cinc inferior al 99,99% en peso	0	0	16	#¡DIV/0!
2	1801001900	Los demás cacaos en grano, crudo, excepto para siembra	9	2	6	220.9
3	0803001200	Bananas o platanos tipo cavendish valery frescos	4	2	4	104.8
4	3205000000	Lacas colorantes;preparac. a q` se refiere la nota 3 de este capit. a base de lacas c	0	1	4	426.2
5	0307291000	Conchas de abanico (veneras, vieiras) congelados, secos, salados o en salmuera	0	1	3	118.2
6	7905000012	Laminados planos de cinc de espesor superior a 0,65 mm	3	3	3	-15.9
7	2817001000	Oxido de cinc (blanco o flor de cinc)	3	0	2	522.1
8	5205240000	Hilado sencillo d/fibras peinada de algod>=85% en peso de 125	3	1	2	87.3

9	081190	Mangos sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante	4	1	1	100.6
10	200560	Espárragos Congelados o Preparados sin Congelar	2	0	1	223.3

Fuente: SUNAT: Elaboración PROMPERU

De las 257 empresas exportadoras peruanas hacia Bélgica, 190 son de productos no tradicionales. Se puede observar que en el 2010 sólo una registra una cantidad mayor a los US\$ 10 millones. Por otro lado, vemos que se ha duplicado el número (12 empresas) y el valor FOB (US\$ 35 millones) de empresas peruanas que exportan entre US\$ 1 millón y menos de US\$ 10 millones, considerándose a estas como empresas medianas. Lo mismo sucede con las pequeñas, cuyo número se ha incrementado en once y sus exportaciones ascienden a US\$ 19 millones. Con respecto a las microempresas se observa que el número de éstas ha disminuido aunque los montos exportados se mantienen en US\$ 3 millones.

**Cuadro N° 7**  
**Perú: Empresas exportadoras de productos no tradicionales a Bélgica**

Tamaño de Empresa	Número de Empresas		Exportación en Mill. US\$	
	2009	2010	2009	2010
Grande	0	1	0	19
Mediana	6	12	18	35
Pequeña	44	55	15	19
Micro	134	122	3	3
<b>Total</b>	<b>184</b>	<b>190</b>	<b>36</b>	<b>76</b>

Fuente: SUNAT: Elaboración PROMPERU

## 5. Acceso al Mercado<sup>5</sup>

### 5.1. Medidas Arancelarias y No Arancelarias

Comercio con países de la Unión Europea: No existen barreras comerciales con los países de la Unión Europea. Si existieran serían barreras no oficiales, la limitación posible deriva de requerimientos de carácter técnico. Pueden surgir limitaciones a la importación por motivos sanitarios o fitosanitarios, que requerirían primero un pronunciamiento comunitario.

Comercio con terceros países: Bélgica aplica las normas comunitarias en su tratamiento comercial con terceros países, ya que al pertenecer a la Unión Europea y la Organización Mundial de Comercio da el mismo tratamiento a las importaciones y exportaciones, aplicando los mismos aranceles y restricciones cuantitativas a los mismos productos, etc. Para el Perú se han apreciado limitaciones por razones de sanidad alimentaria, que con cierta frecuencia se han presentado respecto al sector pesquero (moluscos bivalvos) y a algunas especies del agro

<sup>5</sup> [www.exporthelp.europa.eu](http://www.exporthelp.europa.eu) y [www.ccbi.com.ar](http://www.ccbi.com.ar)

(páprika). Existen además limitaciones dentro de algunos productos considerados como tradicionales o “novel foods” que en similar circunstancia para el resto de países miembros de la Unión Europea, no cuentan con el acceso libre al mercado belga.

Bélgica aplica una serie de restricciones en el marco de la Unión Europea, especialmente en productos agropecuarios. La Política Agrícola Común (CAP) establece 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 extremadas medidas fitosanitarias extremas a fin de asegurar la calidad de la carne que entra y circula en territorio de la UE.

### **Medidas Arancelarias**

En cuanto a los aranceles aduaneros Bélgica se rige con las reglas de la Unión Europea. El comercio dentro del territorio de la UE está exento de aranceles aduaneros al ser un solo mercado ampliado. Sin embargo, cuando se ingresan mercaderías hacia Bélgica, los exportadores deben llenar una “*Declaración Intrastat*”.

Si el país exportador no es miembro de la UE, los aranceles se calculan en base Ad Valorem sobre el valor CIF de las mercaderías, según la nomenclatura arancelaria de la Unión Europea.

Los aranceles para países no europeos son relativamente bajos, especialmente en productos manufacturados (4,2% en promedio para la tasa general); sin embargo, productos textiles y de la confección registran aranceles relativamente elevados, como también ciertos alimentos procesados que tienen aranceles promedio de 17.3% y algunas cuotas arancelarias. 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<sup>6</sup>.

Las exportaciones peruanas hacia la Unión Europea gozan del “Régimen Especial de Estímulo del Desarrollo Sostenible y la Gobernanza”, conocido como SGP PLUS, el cual otorga arancel 0% a poco más del 90% de las exportaciones peruanas hacia el mercado comunitario, el mismo que estará vigente hasta el 31 de diciembre de 2013. Sin embargo, al ser una concesión unilateral sujeta a revisiones temporales, no genera la estabilidad necesaria para promover una inversión productiva por parte de la Unión Europea en el Perú. En este sentido, es que la relación comercial avanzó hacia un Acuerdo Comercial, que si bien ya ha sido negociado, aún se encuentra pendiente la ratificación por las partes. El Acuerdo Comercial Multipartes negociado por la Unión Europa con Perú y Colombia dispone una desgravación inmediata del 99.3% de las exportaciones peruanas hacia la Unión Europea, que se espera entre en viro a mediados del 2012.

---

<sup>6</sup> Fuente: FITA (The Federation of International Trade Associations)

A continuación se listan los aranceles de los principales productos no tradicionales que son exportados hacia ese mercado:

**Cuadro Nº 8**  
**Bélgica: Aranceles**

RK	Partida	Descripción	Posición de Perú como proveedor	Principales competidores	Arancel NMF
1	7901120000	Cinc sin alear, con un contenido de cinc inferior al 99,99% en peso	5	Holanda (31.7%)	2.5%
				Brasil (34.6%)	
				Finlandia (5.0%)	
2	1801001900	Los demás cacaos en grano, crudo, excepto para siembra	10	Costa de Marfil (32.5%)	0.0%
				Ghana (27.0%)	
				Nigeria (10.9%)	
3	0803001200	Bananas o platanos tipo cavendish valery frescos	7	Colombia (40.4%)	16.0%
				Ecuador (21.4%)	
				Costa Rica (14.7%)	
4	3205000000	Lacas colorantes;preparac. a q` se refiere la nota 3 de este capit. a base de lacas c	4	España (25.1%)	6.5%
				Holanda (22.4%)	
				Alemania (18.3%)	
5	0307291000	Conchas de abanico (veneras, vieiras) congelados, secos, salados o en salmuera	4	EE.UU (45.3%)	8.0%
				Holanda (18.1%)	
				Alemania (8.3%)	
6	7905000012	Laminados planos de cinc de espesor superior a 0,65 mm	3	Francia (52.9%)	5.0%
				Alemania (16.6%)	
				Holanda (10.0%)	
7	2817001000	Oxido de cinc (blanco o flor de cinc)	12	Holanda (45.8%)	5.5%
				Alemania (17.5%)	
				Francia (16.9%)	
8	5205240000	Hilado sencillo d/fibras peinada de algod>=85% en peso de 125	1	India (22.7%)	4.0%

				Siria (5.9%)	
				Egipto (4.8%)	
9	0811909100	Mangos sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante	12	Holanda (11.9%)	14.4%
				Polonia (9.6%)	
				Canadá (8.4%)	
10	2005600000	Espárragos Congelados o Preparados sin Congelar	3	China (24.2%)	17.6%
				España (21.5%)	
				Francia (16.3%)	

Fuente: Market Access Map, Trade Map.

**NOTA 1:** La Unión Europea aplica un arancel específico máximo de 143 euros por tonelada a la importación del banano fresco, el mismo que será reducido a 136 euros a partir de 1ro de enero 2012, llegando a 114 euros en el 2017, cualquiera sea su origen de países en desarrollo, en virtud del Acuerdo de Ginebra de mayo de 2010. Sin embargo el Acuerdo Comercial negociado con la Unión Europea establece que a los 10 años de la entrada en vigencia del Acuerdo, el Perú pagará 75 euros por tonelada de banano.

### Medidas No Arancelarias

Para las relaciones comerciales, es necesario identificar la procedencia lingüística de la contraparte, pues son notables las rivalidades existentes entre ambas regiones. No obstante, muchos belgas hablan el inglés como idioma comercial. Sin embargo, las etiquetas de los productos comercializados necesitan estar en el idioma de la región en las que serán comercializados. Es así, que muchos importadores prefieren tener incorporado en las etiquetas la información correspondiente en los tres idiomas hablados en Bélgica (flamenco (holandés), francés y alemán) para no tener dificultades en la distribución de sus productos a nivel nacional.

A priori no existen contenciosos con el Perú, aunque a nivel de la Unión Europea existen ciertas barreras que limitan el acceso de algunos productos peruanos por asuntos básicamente sanitarios. El mercado belga se caracteriza por su apertura al exterior. Sin embargo, sí pueden existir algunos obstáculos como lo siguientes:

- traducción al francés y al flamenco (holandés) de toda la documentación necesaria para la actividad de la exportación. Como consecuencia, de la diferencia en los idiomas en algunos casos, podría eventualmente requerirse el disponer de dos distribuidores belgas, uno para la zona francófona y otra para la zona flamenca, aunque en la mayoría de las situaciones el importador belga distribuye en ambas regiones, además de remitir también mercadería a terceros países de la UE.
- **Normas y Requisitos Técnicos**

Dentro de la UE, la actual tendencia de armonización técnica y legal marca la pauta en las entradas de productos en Bélgica. Sin embargo, la política de "Línea abierta" puede encontrar ciertos obstáculos en sectores como el automovilístico, en especial en lo que se refiere a la importación de vehículos de segunda mano.

Por otra parte, la entrada de productos farmacéuticos en Bélgica, y en general los productos de la salud, también puede estar acompañada de una serie de trabas administrativas, o de carácter técnico.

## 5.2. Otros Impuestos Aplicados al Comercio

El impuesto sobre el valor añadido - IVA – que en Bélgica es del 21%, es gravado sobre el comercio de bienes y servicios y es percibido en las sucesivas etapas del proceso de producción y distribución. Se aplica un IVA reducido del 6% para el comercio de alimentos, sea a nivel del comercio mayorista, como en el comercio minorista y en el consumo final en restaurantes.

Para el consumidor final, las compras realizadas en la UE, incluyen la totalidad del precio, pero hay necesidad de pagar el IVA en Bélgica.

Como regla general, podemos decir que las operaciones sujetas a IVA son las siguientes:

- Transmisión de bienes.
- Prestación de servicios.
- Importaciones: el IVA debe ser pagada a la entrada de los bienes a través de la frontera belga extra-comunitaria.
- Adquisiciones intracomunitarias de bienes: se producen cuando un bien es expedido o transportado desde un país miembro de la UE. El adquirente belga, que debe estar en posesión de un número de identificación de IVA válido, deberá declarar periódicamente las operaciones realizadas y el IVA de las mismas para que dicha adquisición sea tasada en Bélgica. Dicha imposición es deducible.

Por otro lado, el sistema fiscal belga dispone de varios mecanismos para incentivar la inversión extranjera en Bélgica.

## 5.3. Distribución y Transporte de Mercaderías

### Canales de distribución

La distribución comercial en Bélgica posee un alto dinamismo y apertura al exterior. La diversidad cultural, lingüística y económica existente en las regiones de Bélgica influye y conforma una conducta comercial distinta. Un buen distribuidor en Bélgica es aquel que sabe trabajar en todas las regiones belgas. Los distribuidores belgas tienden a la especialización. Al tratar de comercializar sus productos o servicios en el mercado belga, la empresa exportadora peruana puede optar por efectuar la distribución directamente (lo que supone mayor contacto con el consumidor o utilizador final y mayor control de la forma de comercialización, pero también más inversión) o utilizar una serie de intermediarios especializados.

Existe una fuerte competencia dentro del mercado belga. Esto se debe al hecho que Bélgica es muy abierta al comercio exterior, así como que cuenta con un sistema de distribución sofisticado, donde muchas empresas extranjeras lanzan nuevos productos. La fuerte competencia exige una atención especial en la calidad de los productos y servicios, vendidos, en plazos de entrega, respuestas rápidas, pronta solución a reclamos, etc.

La distribución de alimentos perecibles se caracteriza por un alto nivel de concentración, es decir existen pocas cadenas con muchos puntos de venta especialmente en Delhaize y en

menor importancia Colruyt; así como un fuerte desarrollo de la cooperación entre los distribuidores (cooperativas de distribuidores independientes, franquicias).

La distribución de otros artículos de consumo, por el contrario, es mejor realizarlo a través de minoristas tradicionales especializados, de manera que en los últimos años cadenas de sucursales, a menudo autoservicios, con productos diversificados han aparecido en el mercado. Asimismo, se caracteriza por el aumento en la distribución de productos no alimenticios en los hipermercados y en menor medida a través de tiendas por departamento.

El principal distribuidor belga era el grupo GB, comprado por la compañía francesa Carrefour la cual maneja un grupo de empresas distribuidoras que agrupa alrededor de cuatro sectores: supermercados e hipermercados, autoservicios, distribución de comida rápida, y distribución especializada.

La distribución de bienes de capital se basa en una red amplia de agentes y comerciantes.

## **Transporte**

Bélgica cuenta con 150.567 Km. de carreteras, de las cuales 117.442 Km. Están pavimentadas (incluyendo 1.747 Km. de autopistas iluminadas), y 33.125 Km. sin pavimentar.

En lo que se refiere al ferrocarril, Bélgica cuenta con 3,536 km de vías férreas. La compañía Nacional de Trenes belgas (SNCB) comunica de manera eficiente a las principales ciudades del país. Asimismo cuenta con una red de trenes de alta velocidad que comunica a Bruselas con París (1h20 min – Thalys), Londres (1h 50min – Eurostar), Colonia (1h 50min – DB Bahn), Ámsterdam (2h 45 Min).

Los principales puertos de Bélgica son los de Amberes, Gante, Zeebrugge y Ostende. Bélgica utiliza tanto sus 66,5 Km. de costa como sus 1.528 Km. de vías navegables en el interior del país. El principal puerto del país es el de Amberes, el cual es el segundo puerto más grande de la UE, luego de Rotterdam. De esta forma, Bélgica se constituye en un importante punto de acceso para productos a Europa Occidental y Central.

El puerto de Amberes registró un volumen de comercio de mercancías marítimas cercano a 190 millones de toneladas en el 2008, convirtiéndose de esta manera en el segundo puerto en volumen de Europa, y en el decimosexto del mundo.<sup>7</sup>

Bélgica posee dos aeropuertos internacionales: Bruselas Nacional – Zaventem y Bruselas Sur – Charleroi) y tres aeropuertos regionales: Amberes – Deurne, Ostende – Middelkerke y Lieja, siendo este último “Hub” de comunicaciones para Europa de la empresa TNT.

## **6. Oportunidades Comerciales**

### **6.1. Preferencias Obtenidas en Acuerdos Comerciales**

#### **Relaciones bilaterales Perú – Bélgica**

Ambos países mantienen excelentes relaciones bilaterales, caracterizándose por la defensa de la democracia, los derechos humanos, el libre comercio y la promoción de un marco adecuado para las inversiones.

<sup>7</sup> Fuente: AAPA: <http://www.aapa-ports.org>

Perú y la Unión Belgo-Luxemburguesa Bélgica suscribieron un Convenio de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones el 12 de octubre de 2006, vigente a la fecha, el cual brinda seguridad jurídica a las inversiones belgas que se estima asciendan a US\$ 260 millones, no obstante Promperu tenga registradas sólo \$79 millones como stock de la IDE proveniente de Bélgica. Entre las empresas de origen belga que se encuentran en el Perú destacan: Suez Energy International, Etex Group, Puratos, Umicore, Bekaert, entre otros<sup>8</sup>.

## 6.2. 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 se halló la tasa de crecimiento y la participación promedio estandarizadas de las importaciones de Bélgica (del período comprendido entre 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.

**Cuadro N° 9**  
**Bélgica: Productos potenciales Sector Agro**

Código	Descripción del producto	Clasificación
070310	cebollas y chalotes, frescos o refrigerados	Estrella
080300	bananas o plátanos, frescos o secos.	Estrella
080510	naranjas frescas	Estrella
080520	mandarinas, clementinas, wilkings e híbridos similares, frescos o seco	Estrella
070960	pimientos del género capsicum o del género pimenta	Prometedor
070519	lechugas, excepto repolladas, frescas o refrigeradas.	Prometedor
070810	guisantes o arvejas frescas o refrigeradas	Prometedor
070920	espárragos frescos o refrigerados	Prometedor
071040	maíz dulce	Prometedor

<sup>8</sup> Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú

070320	ajos frescos o refrigerados	Prometedor
080450	guayabas, mangos y mangostanes, frescos o secos.	Prometedor
081110	fresas (frutillas) congeladas	Prometedor
080122	nueces de Brasil, frescas o secas sin cascara.	Prometedor
080610	uvas frescas	Consolidado
071350	habas, haba caballo y menor, secas desvainadas, incluso mondadas o pa	Estancado
071120	aceitunas conservadas provisionalmente, pero todavía impropias para la	Estancado
070910	alcachofas frescas o refrigeradas	Estancado
080711	sandias frescas	Estancado
080440	paltas (aguacates)	Estancado

Fuente: Trademap

**Cuadro Nº 10**  
**Bélgica: Productos potenciales Sector Pesca**

Código	Descripción del producto	Clasificación
030613	camarones, langostinos, quisquillas	Consolidado
030729	veneras, volandeiras otros, congelados, secos, salados o en salmuera.	Consolidado
030623	camarones, langostinos, quisquillas y gambas sin congelar.	Consolidado
030749	jibias, globitos, calamares y potas, congelados, secos, salados o en s	Consolidado
030741	jibias, globitos, calamares y potas, vivos, frescos o refrigerados.	Estancado
030374	caballas congeladas, excluido filetes higados, huevas y lechas.	Estancado
030264	caballas frescas o refrigeradas, excluidos filetes, hígados, huevas y	Estancado
030378	merluzas congeladas, excluidos filetes, hígados huevas y lechas.	Estancado
030233	listados o bonitos de vientre rayado frescos o refrigerados, excluido	Estancado

Fuente: Trademap

## 7. Tendencias del Consumidor

Aunque existen diferencias dentro de Bélgica en términos de grupos lingüísticos, los belgas tienen en común el gusto por el “buen vivir”, disfrutan de la excelente comida y bebida, vivienda confortable, servicios médicos y sociales confiables e infraestructuras de comunicaciones altamente desarrolladas, requiriendo altos niveles de calidad en los productos y servicios que consumen.

Asimismo, existen diferencias regionales en términos de gasto, por un lado, los consumidores de la región flamenca consumen más productos por lo general, seguido de los habitantes de Valonia y Bruselas. Las personas cuyo idioma es el flamenco (holandés) consumen en mayor cantidad productos pertenecientes al sector alimentos, vestido y calzado, artículos para el hogar y servicios, transporte y comunicaciones, ocio y recreación, entre otros.

**Cuadro Nº 11**  
**Bélgica: Gasto del consumidor 2000-2015 (Millones de euros)**

Rubro	2011	2015	2020
Alimentos y bebidas no alcohólicas	22,758	22,804	23,182
Bebidas alcohólicas y tabaco	6,423	6,989	7,930
Prendas de vestir y calzado	8,726	8,185	7,492
Vivienda	43,292	46,463	51,616
Artículos del hogar y servicios	10,032	10,143	10,239
Art. salud y servicios médicos	10,790	12,040	14,018
Transporte	21,527	23,542	26,484
Comunicaciones	4,949	5,867	7,414
Ocio y recreación	17,061	18,566	20,763
Educación	903	952	1,040
Hoteles y catering	10,576	11,471	12,928
Art. diversos y servicios	23,689	26,103	29,606
Total	180,727	193,125	212,710

Fuente: Euromonitor

## 8. Cultura de Negocios<sup>9</sup>

Los belgas son muy serios con su trabajo, que lo desempeñan con la mayor diligencia posible. Son eminentemente prácticos y poco dados a bromas o a perder el tiempo con algo que no sea el tema que los ocupa. Bélgica no sólo es un país de altos ingresos, sino es una gran potencia en cuanto al comercio internacional, teniendo una de las tasas de renta per cápita y de exportación por habitante más altas del mundo.

Los idiomas oficiales son el francés, el flamenco (holandés) y el alemán (este último hablado por muy poca población), teniendo el lenguaje gran importancia en la relación social y de trabajo. Debido a las centenarias diferencias y rivalidades entre valones (francés) y flamencos (holandés), cada uno de estos grupos se concentra en su idioma y no gusta escuchar y menos

<sup>9</sup> Fuente: <http://www.protocolo.org>

hablar el del otro. Mientras que en Valonia el idioma preferido es el francés además de ser oficial, en Bruselas es bilingüe (francés/flamenco), y en la región flamenca, además del holandeses se estila también hablar inglés con los extranjeros y en especial en las relaciones de negocios. Prácticamente todos los belgas-flamencos hablan inglés, lo que no necesariamente sucede entre los belgas-valones. Existe una pequeña zona en la frontera con Alemania, donde se habla el alemán. En Bruselas como capital y sede de la Unión Europea y en Amberes como el puerto principal del país, conviven una gran cantidad de extranjeros, de grupos étnicos diversos, que se amalgaman a la cultura del país, manteniendo sin embargo, sus raíces culturales.

Los horarios comerciales suelen ser de 9:00 de la mañana hasta las 18:00 horas de lunes a viernes. La mayoría de negocios no cierra en horas del almuerzo. Los sábados suelen abrir solamente hasta el mediodía, aunque los grandes almacenes y cadenas de tiendas abren hasta las 18:00 horas en general. Los horarios de oficina van de las 8:00 o 9:00 de la mañana hasta las 17:00 o 18:00 horas de lunes a viernes. Los domingos la práctica totalidad de los negocios cierran su atención al público.

Las trabajadoras mujeres están totalmente integradas en los esquemas laborales del país y muchas ocupan puestos de responsabilidad en las empresas e instituciones, de igual manera que los trabajadores hombres. Los belgas son personas muy responsables y consecuentes que tienen su vida laboral perfectamente planificada; sus horarios, sus reuniones, sus comidas de empresa, sus compromisos sociales, etc. Sus vacaciones son consideradas casi "sagradas" y la mayoría toma 2 o 3 semanas en los meses de verano de julio y agosto, viajando muchos al exterior, en búsqueda de sol y playas. Cabe anotar que en Bélgica, en promedio, llueve 200 de los 365 días del año. Los flamencos (holandeses) suelen iniciar sus vacaciones antes que los valones, por lo que regresan también anticipadamente a sus puestos de trabajo, en el mes de agosto.

En lo que respecta al cumplimiento de sus obligaciones son respetuosos de los compromisos que adquieren, buscando dejar por escrito las condiciones pactadas en cualquier tipo de compra-venta de servicios o productos que realicen. Por ello, resulta necesario precisar al máximo posible, en los correspondientes contratos, los detalles que caracterizan la operación de negocios que se efectúe. Las condiciones de pago suelen variar entre 30 y 60 días, aunque son comunes también los pagos de L/C a 90 días. Como en otros países son muy exactos en el exigir que se respeten los plazos de entrega de la mercadería pactada.

Después de las correspondientes presentaciones se debe proceder al intercambio de las tarjetas de visita, que al tratarse de 2 o 3 idiomas diferentes se recomienda se opte por tenerlas en idioma inglés.

## 9. Contactos de Interés

Al ser Bélgica un Estado Federal ha concedido a sus regiones una serie de competencias entre las que se encuentran la promoción del comercio exterior y la promoción de inversiones. En este contexto, existen tres agencias regionales que se ocupan de dichos temas como son : Flanders Investment and Trade (FIT) para la Región Flandes, Agencia Valona para las Exportaciones y la Inversión (AWEX) para Valonia y Brussels Exports para Bruselas-Capital, cuyas páginas web figuran más abajo.

- **Ministerio de Economía de Bélgica**  
[www.mineco.fgov.be](http://www.mineco.fgov.be)

- **Asociación Belga de Proveeduría y Logística**  
[www.abcal.org](http://www.abcal.org)
- **Federación de Cámaras de Comercio e Industria de Bélgica**  
[www.cci.be](http://www.cci.be)
- **Instituto Nacional de Estadísticas (NIS)**  
<http://www.statbel.fgov.be>
- **Institut des Comptes Nationaux (Banco Nacional de Bélgica)**  
<http://www.bnb.be>
- **Belgium and Luxembourg Exports**  
<http://www.belgiumexports.com>
- **Brussels Exports**  
<http://www.brusselstrade.be>
- **Flanders Investment and Trade (FIT)**  
<http://www.fitagency.be/>
- **Agencia Valona para las Exportaciones y la Inversión (AWEX) :**  
<http://www.fitagency.be/>
- **Bio (Belgian Investment Company for Developing Countries )**  
<http://www.bio-invest.be/> .
- **ABC Belgium**  
<http://www.abc-d.be/>
- **Lista de ferias en Bélgica**  
[www.exhibitions.be](http://www.exhibitions.be)  
<http://www.tradefairdates.com/Fairs-Belgium-Z21-S2.html>

## 10. Eventos Comerciales

### EUROPEAN SEAFOOD EXPOSITION

Feria internacional de productos pesqueros  
Bruselas 24-26.4.2012  
[www.euroseafood.com](http://www.euroseafood.com)

### VOEDINGSALON/SALON ALIMENTATION

Exposición de alimentos y confort  
Bruselas, 8-23.10.2011  
[www.voedingssalon.be](http://www.voedingssalon.be)

### MEGAVINO

Feria internacional de vinos  
Bruselas, 21-24.10.2011  
[www.megavino.be](http://www.megavino.be)

**EMPACK**

Feria de embalaje

Bruselas, 12-13.10.2011

[www.easyfairs.com/de/events\\_216/empack-brussels-2011\\_15340](http://www.easyfairs.com/de/events_216/empack-brussels-2011_15340)

**HORECA EXPO**

Comercio para el sector de hotel, restaurante, cafetería y restauración

Gante 20-24.11.2011

[www.horecaexpo.be](http://www.horecaexpo.be)

**VITASANA**

Exposición para alimentación biológica, suplementos alimenticios bio-cosméticos y otros productos naturales

Bruselas, 2-3.10.2011

[www.vitasanexpo.org](http://www.vitasanexpo.org)

**SALON DEL MUEBLE DE BRUSELAS**

Exposición para profesionales de Muebles

Bruselas, 6-9.11.2011

[www.meublerbeur.be](http://www.meublerbeur.be)

**BRUSSELS INOVA**

Exposición internacional de la innovación, la investigación y las nuevas tecnologías

Bruselas, 17-19.11.2011

[www.brussels-innova.com](http://www.brussels-innova.com)

**INDIGO BRUXELLES**

Exposición internacional de creación textil, diseños, bordados y aplicaciones, punto, tejidos para textiles del hogar

Bruselas 13-15.9.2011

[www.indigo-salon.com](http://www.indigo-salon.com)

**BIBAC EXPO**

Feria del chocolate

Gante, 25-26.9.2011

[www.bibacexpo.be](http://www.bibacexpo.be)

**BRUSSELS TRAVEL EXPO**

Exposición de la industria de los viajes y reuniones

Bruselas, 8-9.12.2011

[www.btexpo.com](http://www.btexpo.com)

**FEDOBA 2011**

Exposición para profesionales del chocolate y la confitería

Gante, sept 2012

[www.fedoba.com](http://www.fedoba.com)

**BIONATUR EXPO**

Feria de productos naturales, suplementos alimenticios

Gante, sept 2012

www.bionaturexpo.be

## 11. Bibliografía

- **Fondo Monetario Internacional (FMI)**  
[www.imf.org](http://www.imf.org)
- **Euromonitor**  
[www.euromonitor.com](http://www.euromonitor.com)
- **Superintendencia Nacional de Administración Tributaria-Perú**  
[www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)
- **Doing Business**  
[www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org)
- **CIA, The World Factbook**  
[www.cia.gov](http://www.cia.gov)
- **Ministerio de Relaciones Exteriores del Perú**  
[www.rree.gob.pe](http://www.rree.gob.pe)
- **World Trade Atlas**  
<http://www.gtis.com/gta/>
- **Market Access Map**  
[www.macmap.org](http://www.macmap.org)
- **Mundo Ferias**  
[www.feriasinfo.es](http://www.feriasinfo.es)
- **Sea Freight Exchange**  
[www.searates.com](http://www.searates.com)