

SERVICIOS AL
EXPORTADOR

información

2014

Guía de Mercado
Países Bajos



prom
perú

CONTENIDO

1. Resumen ejecutivo.....	3
2. Información general.....	3
3. Situación económica y de coyuntura	4
3.1. Análisis de las principales variables macroeconómicas.....	4
3.2. Evolución de los principales sectores económicos	4
3.3. Nivel de competitividad	5
4. Comercio exterior de bienes y servicios	5
4.1. Intercambio comercial de Países Bajos con el mundo	5
4.2. Intercambio comercial de Países Bajos con el Perú	6
5. Acceso al mercado.....	8
5.1. Medidas arancelarias y no arancelarias.....	8
5.2. Otros impuestos aplicados al comercio	11
6. Oportunidades comerciales.....	11
6.1. Preferencias obtenidas en acuerdos comerciales	11
6.2. Productos con potencial exportador.....	11
7. Tendencias del consumidor.....	15
8. Cultura de negocios.....	16
9. Links de interés.....	16
10. Eventos Comerciales.....	17
11. Bibliografía	17

1. Resumen ejecutivo

Según la revista *The Global Competitiveness Index 2013–2014*, Países Bajos ocupa el puesto número 8 en el ranking de competitividad global, y se ubica en el puesto 19° con mayor PBI en 2013, el cual sumó US\$ 752,068 millones. Holanda es también miembro de la Unión Europea, bloque económico con el cual el Perú tiene un TLC vigente desde el 1 de marzo de 2013.

En 2009, la economía holandesa se vió afectada por la crisis financiera que se extendió rápidamente por los países desarrollados de todo el mundo. En los últimos años las exportaciones se han desacelerado y la demanda doméstica se encuentra debilitada. Para contrarrestar los efectos de la crisis, el gobierno holandés ayudó al sector Financiero con la compra del banco ABN Amro y con subsidios a otras entidades financieras por un monto de US\$ 200 mil millones. La actividad industrial genera cerca de un cuarto del PBI, siendo los principales rubros el de procesamiento de alimentos y el petroquímico.

Existen tendencias en el mercado que se deben resaltar, entre ellas se encuentra el aumento del poder adquisitivo en la zona urbana, lo que ha permitido la aparición de importantes centros comerciales con cadenas de tiendas especializadas y supermercados a lo largo del país. De otro lado, existe una mayor preocupación por la adquisición de productos saludables e inoocuos para el organismo, así como un mayor acercamiento a la cultura occidental, lo que ha permitido la adopción de ciertos patrones de moda y costumbres como beber café y comprar productos importados.

Holanda es miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD). Es una economía muy abierta al comercio internacional, no existen barreras de inversiones y comerciales significativas existentes en el país. Los tres principales países destino de las exportaciones de Países Bajos son Alemania (24.3%), Bélgica (11.8%) y Francia (8.5%). Los productos mayoritariamente exportados son maquinarias y equipo, productos químicos, combustibles y alimentos. De otro lado, los tres principales países proveedores son Alemania (16.0%), Bélgica (9.7%) y China (8.2%).

El 71% del total de las exportaciones peruanas se concentra en el sector no tradicional, principalmente en los sectores agropecuario, químico y sidero-metalúrgico. Según la metodología CEPAL, se han identificado productos de la oferta peruana que tienen potencial en el mercado holandés, los cuales pertenecen en mayor número al sector textil y al sector pesquero.

2. Información general

Países Bajos está situado en el noroeste de Europa. Es uno de los más pequeños en superficie terrestre (41,526 km²) y limita con Bélgica por el sur y al oeste con Alemania. El país constituye una de las naciones más densamente pobladas del mundo, con 405 habitantes por km². Actualmente cuenta con 16.8 millones de habitantes.

Ámsterdam es la capital y es la ciudad más poblada. El territorio está dividido en 12 provincias, 3 regiones autónomas y 3 municipalidades. Es miembro de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), de la Unión Europea (UE) y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

Su régimen político está caracterizado por ser una monarquía institucional basada en la democracia parlamentaria. Desde el 30 de abril de 2013 gobierna el rey Willem Alexander, como presidente, y Jan Peter Balkenende como primer ministro. Por el lado económico, Holanda es un mercado capitalista y globalizado.



3. Situación económica y de coyuntura

En enero de 2014, el índice de actividad industrial de Países Bajos mostró un crecimiento continuo de 32 meses. Además, según la HSBC, el indicador de manufacturas conocido como Purchasing Manager's Index (PMI) evidenció una lectura para este país de 57.0 en enero de 2014, mientras que en noviembre de 2013 fue de 56.8, lo que evidencia una recuperación de la economía holandesa.

De acuerdo a Euromonitor, esta economía crecerá a un ritmo débil (por debajo del 1%) el presente año. El bajo rendimiento se debe a las medidas de austeridad del gobierno, salarios más bajos, cortes de pensiones y a un mercado inmobiliario débil. Por otra parte, el déficit presupuestario para 2014 se incrementará debido a que se espera una mayor inversión pública a pesar de esfuerzos en la consolidación fiscal, además la deuda interna como porcentaje de la renta es una de las más altas de la zona euro.

Países Bajos tiene tradicionalmente una economía abierta y el comercio con otros países es de gran importancia. Según un estudio realizado por la Agencia Holandesa para el Análisis de la Política Económica, el país obtiene más del 30% de sus ingresos de la exportación de bienes y servicios. Gracias a su ventajosa ubicación con respecto al interior de Europa y la presencia de aeropuertos y puertos marítimos de categoría mundial, como el Puerto de Róterdam (Europort) y el Aeropuerto de Ámsterdam Schiphol, se han convertido en un centro clave para la distribución en Europa y cuenta con más centros de distribución que ningún otro país europeo, además de poseer la más grande flota de navegación interior.

Las compañías multinacionales con sede en Países Bajos, como AkzoNobel, Heineken, KPN, ING, Philips, Unilever y Shell, realizaron sustanciales inversiones extranjeras en el pasado. Un ejemplo reciente y destacado es la adquisición de Saab por Spyker Cars. La cantidad total de inversiones holandesas en otros países es considerable. Según la Agencia Holandesa de Inversión Extranjera, unas 8.000 compañías extranjeras han optado por este país para el establecimiento de sus oficinas principales, como BASF, Cisco Systems, Microsoft, Nike, Sabic, Siemens y Yakult. Gracias a ello Países Bajos es el octavo receptor de inversión extranjera del mundo. Cabe resaltar además, que los inversores extranjeros generan el 15% del empleo en dicho país

3.1. Análisis de las principales variables macroeconómicas

Como se observa en el Cuadro N° 1, la inflación en 2013 se situó por encima del objetivo del gobierno holandés (2.0%). Para el presente año, se espera que este indicador alcance 1.3%, bajo decisiones monetarias que son tomadas por el consejo del gobierno del BCE (Banco Central Europeo). En este sentido, después de dos años de recesión se espera un crecimiento de 0.3% en el PBI para este año.

Cuadro N° 01

Evolución de los Indicadores Macroeconómicos							
Indicadores Económicos	2010	2011	2012	2013p	2014p	Var.% 12/11	Var.% 12/08
Crecimiento real del PBI (%)	1.53	0.95	-1.25	-1.27	0.31	N/A	N/A
PBI per cápita (US\$)	40 490	41 481	41 527	41 447	42 143	0.1	1.3
Tasa de inflación (%)	0.93	2.48	2.82	2.92	1.30	N/A	N/A
Tasa de desempleo (%)	4.46	4.45	5.29	7.14	7.42	N/A	N/A

Fuente: FMI Statistics

Elaboración: PromPerú

3.2. Evolución de los principales sectores económicos

El sector agrícola representa el 2% del PBI y emplea el 2.3% de la fuerza de trabajo, porcentaje superior al de la mayoría de países de Europa occidental. Se exporta casi el 60% de la producción, lo que convierte a Países Bajos en el segundo exportador de productos agrícolas del mundo (después de Estados Unidos). Los productos hortícolas, los cereales y las patatas figuran como principales cultivos.

El sector manufacturero compone 13.6% del PBI, genera un cuarto del PBI y emplea 8.0% de la fuerza de trabajo. Este sector es dominado por industrias como ingeniería, automotriz, productos eléctricos y electrónicos, química, transporte aéreo, procesamiento de alimentos, petroquímica y metalurgia.

Los servicios representan más del 75% de los ingresos nacionales y se concentran principalmente en los siguientes rubros: transporte, distribución, logística, banca, seguros, ingeniería de aguas y nuevas tecnologías. En el sector financiero, la calidad del crédito se ha deteriorado y la rentabilidad de los bancos ha ido disminuyendo. Además, el sistema bancario todavía se encuentra expuesto al mercado de propiedades inmobiliarias. En tanto que en el sector turismo, el valor verdadero de los ingresos por turismo se redujo en un 1.3% en 2013 y se espera una caída de 0.7% en 2014.

3.3. Nivel de competitividad

En la siguiente tabla se presenta la clasificación global de los datos de Doing Business, que mide la "Facilidad de hacer negocios" (entre 185 economías) y la clasificación por cada tema, tanto para el Perú, Países Bajos y otros países similares.

Cuadro N° 02

Ranking de Facilidad de Hacer Negocios 2014						
Criterios	Bélgica	Chile	Colombia	Alemania	Países Bajos	Perú
Facilidad de hacer negocios	36	34	43	21	28	42
Apertura de un negocio	49	22	79	111	14	63
Manejo permiso de construcción	100	101	24	12	97	117
Acceso a electricidad	90	43	101	3	70	79
Registro de propiedades	180	55	53	81	47	22
Obtención de crédito	73	55	73	28	73	28
Protección de los inversores	16	34	6	98	115	16
Pago de impuestos	76	38	104	89	28	73
Comercio transfronterizo	28	40	94	14	13	55
Cumplimiento de contratos	16	64	155	5	29	105
Cierre de una empresa	6	102	25	13	5	110

Fuente: Doing Business 2014, Banco Mundial

Elaboración: PromPerú

Países Bajos subió 2 posiciones en el ranking 2014¹ de Doing Business ya que presenta una mayor facilidad para hacer negocios con respecto a países de la Unión Europea, mientras que Perú descendió 3 ubicaciones debido a que se incrementaron las dificultades para el manejo de permisos de construcción.

4. Comercio exterior de bienes y servicios

4.1. Intercambio comercial de Países Bajos con el mundo

En 2012, las exportaciones de bienes de Países Bajos al mundo sumaron US\$ 555 mil millones. Esta cifra significó un aumento de 4.5% con respecto a 2011. El principal mercado de destino fue Alemania (US\$ 135 mil millones / +8.0%). De otro lado, las importaciones crecieron en promedio 0.3%, durante el último quinquenio, teniendo como principal proveedor, también a Alemania (US\$ 80 mil millones / -4.8%).

¹ Con respecto al ranking del 2013

En los últimos reportes del World Trade Atlas del año 2013² se sigue registrando una balanza comercial positiva con exportaciones que alcanzan US\$ 328 mil millones, 0.6% menos que el 2012. Sus principales proveedores son Alemania (US\$ 74 mil millones / -0,2%), Bélgica (US\$ 41 mil millones / -5,1%) y Francia (US\$ 26 mil millones / -3.0%). En cuanto a las importaciones se registra una caída del -2,2%, con US\$ 292 mil millones hasta junio del 2013. Los principales productos de exportación para Países Bajos son: los combustibles minerales, reactores nucleares y diversos aparatos eléctricos, los cuales tienen una participación del 20%, 13% y 10% para 2013.

Cuadro N° 03

Intercambio Comercial Países Bajos-Mundo (miles de millones de US\$)							
Indicadores	2008	2009	2010	2011	2012	Var. % Prom	Var % 12/11
Exportaciones	546	432	493	531	555	0.4	4.5
Importaciones	495	382	440	493	501	0.3	1.7
Balanza Comercial	51	49	53	38	54	1.3	41.9
Intercambio Comercial	1 041	814	933	1 023	1 056	0.4	3.2

Fuente: TradeMap

Elaboración: PromPerú

4.2. Intercambio comercial de Países Bajos con el Perú

De acuerdo al Cuadro N° 4, la balanza comercial de Perú con Países Bajos ha sido positiva en los últimos cinco años, mostrando las exportaciones a este país un crecimiento de 8.5% en promedio anual. No obstante, no se recuperan aún los niveles registrados en 2011.

Cuadro N° 04

Intercambio Comercial Perú-Países Bajos (millones de US\$)							
Indicadores	2009	2010	2011	2012	2013	Var. % Prom	Var % 13/12
Exportaciones	559	819	1 033	765	777	8.5	1.5
Importaciones	70	96	117	175	150	21.2	-14.0
Balanza Comercial	490	723	916	590	626	6.3	6.2
Intercambio Comercial	629	915	1 150	940	927	10.2	-1.4

Fuente: SUNAT

Elaboración: PromPerú

El crecimiento de los envíos a Países Bajos se explica por los mayores envíos de productos no tradicionales, principalmente de productos agropecuarios (US\$ 440 millones / +19.5%) y químicos (US\$ 82 millones / +66.3%). Las exportaciones tradicionales, en cambio, han tenido una caída de 28.9%. El sector minero descendió 32.6%, principalmente por menores envíos de estaño (US\$ 52 millones / -65.2%). Sin embargo, se debe destacar las mayores exportaciones productos mineros, como el cobre (US\$ 51 millones / +57.2%) y los productos agrícolas (US\$ 21 millones / +40.1%).

² Hasta junio 2013

Cuadro N° 05

Exportaciones a Países Bajos por Sectores Económicos (US\$ Millones)			
SECTOR	2012	2013	Var.% 13/12
TRADICIONAL	312	222	-28.9
<i>Minero</i>	235	158	-32.6
Cobre	32	51	57.2
Estaño	149	52	-65.2
Zinc	-	-	-
Otros	56	55	-1.6
<i>Pesquero</i>	16	6	-60.4
Aceite De Pescado	16	6	-60.4
Harina De Pescado	-	-	-
<i>Petróleo Y Gas Natural</i>	46	36	-21.8
Gas Natural Licuado	-	-	-
Petróleo, Derivados	46	36	-21.8
<i>Agrícolas</i>	15	21	40.1
Café	15	9	-42.1
NO TRADICIONAL	453	555	22.5
Agropecuario	368	440	19.5
Químico	49	82	66.3
Sidero-Metalúrgico	20	14	-30.9
Minería No Metálica	4	2	-41.3
Textil	4	7	64.4
Pesquero	3	6	101.3
Maderas Y Papeles	2	1	-18.5
Metal-Mecánico	1	2	69.9
Varios (Inc. Joyería)	1	1	-38.8
Pieles Y Cueros	0	0	-100
TOTAL GENERAL	765	777	1.5

Fuente: SUNAT, Elaboración: PromPerú

A continuación se presentan los principales productos no tradicionales exportados a Países Bajos.

cuadro N° 06

Países Bajos: Principales productos no tradicionales (US\$ Millones)									
Partida	Descripción	2009	2010	2011	2012	2013	Var.% Prom. 13/09	Var.% 13/12	%Part. 2013
0804400000	Aguacates (frescas o secas)	34	39	74	58	85	25.4	46.5	15.3
0806100000	Uvas frescas	22	25	41	59	78	37.5	31.0	14.0
0804502000	Mangos y mangostanes (frescos o secos)	38	40	46	49	49	6.6	1.1	8.8
0709200000	Espárragos (frescos o refrigerados)	40	42	41	47	44	2.3	-6.2	7.9
2207100000	Alcohol etílico sin desnaturalizar	28	16	18	38	71	26.6	88.2	12.8
0803901100	Plátanos orgánicos (verdes y frescos)	28	25	37	44	42	10.9	-6.4	7.5
2009892000	Jugo de maracuyá (parchita)	13	24	20	16	16	6.3	1.6	2.9
1801001900	Cacao en grano orgánico	4	7	10	12	19	49.8	56.2	3.5
1209915000	Semillas de tomates	5	5	10	13	15	30.5	22.6	2.8
2817001000	Óxido de Zinc	6	10	8	6	7	2.9	14.8	1.2
	Resto	84	118	134	133	152	16.2	14.2	27.5
	TOTAL	294	341	432	453	555	17.2	22.5	100.0

Fuente: SUNAT, Elaboración: PromPerú

5. Acceso al mercado

5.1. Medidas arancelarias y no arancelarias

Medidas arancelarias

Al ser miembro de la Unión Europea, Países Bajos aplica las reglas y medidas arancelarias que este bloque establece para todos los países miembros. El comercio dentro del territorio de la UE está exento de aranceles. 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 en algunos casos sistemas de cuotas. Los alimentos procesados tienen tarifas promedios de 17.3% y numerosas cuotas tarifarias también. Estas medidas se toman como mecanismo de protección a sus productos.

La UE garantiza un tratamiento preferencial a las importaciones de numerosos países dentro de 74 acuerdos comerciales. Asimismo, bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), la UE otorga preferencias, generalmente exención arancelaria en la mayoría de los bienes, para las importaciones de más de 130 países en vías de desarrollo.

Cuadro N° 07

Países Bajos: Preferencias arancelarias para principales productos no tradicionales						
RK	Partida	Descripción	Posición de Perú como proveedor	Principales competidores (% Part.)	Arancel NMF	Preferencia Arancelaria
1	0804400000	Aguacates (frescas o secas)	3	Sudáfrica (21.2%) Chile (19.4%) Perú (18.4%)	4%	0%
2	0806100000	Uvas frescas	3	Sudáfrica (32.1%) Chile (21.0%) Perú (9.1%)	14%	0%
3	0804502000	Mangos y mangostanes (frescos o secos)	2	Brasil (40.5%) Perú (23.4%) Estados Unidos (4.5%)	0%	0%
4	0709200000	Espárragos (frescos o refrigerados)	1	Perú (82.3%) México (6.5%) Alemania (4.5%)	10%	0%
5	2207100000	Alcohol etílico sin desnaturalizar	5	Francia (30.2%) Bélgica (20.7%) Hungria (10.1%)	19.2 EUR	0%
6	0803901100	Plátanos orgánicos (verdes y frescos)	4	Bélgica (39.5%) Ecuador (21.3%) Alemania (13.3%)	16%	0%
7	2817001000	Óxido de Zinc	4	Bélgica (0%) Italia (0%) Alemania (0%)	6%	0%
8	2009892000	Jugo de maracuyá (parchita)	5	Polonia (19.2%) Alemania (18.7%) Ecuador (13.2%)	20%	0%
9	1801001900	Cacao en grano orgánico	11	Costa de Marfil (31.4%) Ghana (24.1%) Camerún (16.2%)	0%	0.00%
10	1209915000	Semillas de tomates	6	Francia (17.0%) Estados Unidos (16%) China (8.4%)	8%	0%

Fuente: Export Help Desk, Elaboración: PromPerú

Medidas no arancelarias

Las mercancías importadas en la UE deben cumplir con los requisitos sanitarios y fitosanitarios para proteger la salud humana y animal. Los requisitos principales se pueden clasificar en los sectores de: Alimentación y la seguridad alimentaria, la salud animal, la fitosanidad y la salud pública. Las normas específicas que emplea la Unión Europea acerca de la higiene alimenticia y controles oficiales los encontramos en:

http://ec.europa.eu/food/international/trade/interpretation_imports.pdf

- Para productos agrícolas y de pesca:

Al ser miembro de la UE, Países Bajos cuenta con normas de comercialización destinadas, principalmente, a los productos agrícolas y de 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.

- Para producción agrícola ecológica.

En 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 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 ecológico europeo

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

El Reglamento (CE) n° 66/2010 del Parlamento Europeo y del Consejo (DO L-27 30/01/2010) (CELEX 32010R0066) establecen los requisitos básicos para la concesión de la etiqueta ecológica. Los criterios en están regulados específicamente por grupos de productos tales como: 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 solicitarla al organismo competente del Estado miembro de comercialización del producto.



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.

Para más información de los requisitos fitosanitarios de la UE visitar:
http://ec.europa.eu/food/plant/plant_health_biosafety/index_en.htm.

5.2. Otros impuestos aplicados al comercio

En Holanda el impuesto al valor agregado se aplica sobre todos los bienes nacionales e importados, con una tasa general del 18.5%. Los alimentos, maquinaria agrícola, animales de granja, pesticidas agrícolas, combustibles, electricidad, algunas medicinas, agua, productos veterinarios, periódico, revistas, libros, etc., tienen un IVA del 6%.

Las bebidas alcohólicas, vinos, cerveza, azúcar y productos que contengan azúcar, bebidas suaves, gasolina, combustibles minerales, sustancias que contienen metil, propil o isopropil, alcohol y derivados de petróleo, están sujetas a un impuesto de consumo.

Las muestras sin valor comercial importadas en cantidad razonable y para promover ventas, están exentas de gravamen. Las importaciones de muestras con valor comercial se admiten temporalmente, bajo constitución de una garantía o previo el pago de un depósito, el cual será reembolsado en el momento de ser reexportada la mercancía, en el término de un año. Los libros impresos están exentos del pago de derechos. El material publicitario impreso si causa pago de derechos; sin embargo, los catálogos, listas de precios y avisos comerciales tienen exención de gravámenes.

Además, Holanda también es signatario de la Convención Aduanera para la Importación Temporal de Bienes mediante el uso del carné ATA, documento que facilita el procedimiento aduanero y exime del pago de derechos arancelarios en las fronteras de los países miembros.

6. Oportunidades comerciales

6.1. Preferencias obtenidas en acuerdos comerciales

Con el Acuerdo Comercial entre Perú y la Union Europea, vigente desde el 1 de marzo de 2013, se ha obtenido un acceso preferencial para el 99.3% de nuestros productos agrícolas y para el 100% de nuestros productos industriales. Los productos de interés de Perú como espárragos, paltas, café, frutos del género capsicum, alcachofas, entre otros ingresan al mercado europeo libre de aranceles desde la entrada en vigencia del Acuerdo.

La UE es uno de los principales destinos de nuestras exportaciones los cuales sumaron US\$ 6 mil millones en 2013 con una participación del 16.3%, ocupa el tercer lugar en envíos registrados seguido del bloque económico Asia (US\$ 11 mil millones) y NAFTA (US\$ 10 mil millones).

Para una mayor información del acuerdo comercial con la Union Europea visitar:
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=50&Itemid=73

6.2. Productos con potencial exportador

En los Cuadros 8, 9 y 10, se detallan los productos potenciales en el mercado holandés, por sectores.

Cuadro N° 08

Sector Agro					
Partida	Descripción	Clasificación	Importaciones 2012 (Miles US\$)	Arancel Perú	Arancel Competidores
180100	Cacao en grano	Estrella	1,664	0.0%	Costa de Marfil (0%) Ghana (0%) Camerún (0%)
060290	Plantas vivas	Estrella	63,008	0.0%	Alemania (0%) Bélgica (0%) Italia (0%)
090121	Café tostado sin descafeinar	Estrella	61,248	0.0%	Bélgica (0%) Suiza (0%) Alemania (0%)
090111	Café sin tostar, sin descafeinar.	Estrella	47,414	0.0%	Brasil (0%) Bélgica (0%) Alemania (0%)
180310	Pasta de cacao, sin desgrasar	Prometedor	42,777	0.0%	Costa de Marfil (0%) Ghana (0%) Francia (0%)
080300	Plátanos frescos y secos.	Prometedor	24,990	0.0%	Bélgica (0%) Ecuador (16%) Alemania (0%)
070990	Hortalizas frescas o refrigeradas	Prometedor	5,643	0.0%	España (0%) Bélgica (0%) Italia (0%)
080440	Paltas	Prometedor	5,452	0.0%	Sudáfrica (0%) Chile (0%) Perú (0%)
081190	Frutas congeladas	Prometedor	5,414	0.0%	Polonia (0%) Canadá (16%) Alemania (0%)
180500	Cacao en polvo	Prometedor	939	0.0%	Costa de Marfil (0%) Ghana (0%) Bélgica (0%)

Fuente: TradeMap, Expor Help Desk; Elaboración: PromPerú

Cuadro N° 09

Sector Pesquero					
Partida	Descripción	Clasificación	Importaciones 2012 (Miles US\$)	Arancel Perú	Arancel Competidores
160520	Camarones, langostinos, quisquillas y gambas preparados	Estrella	254,753	0.0%	Marruecos (0%) Indonesia (7%) Italia (0%)
030613	Camarones, langostinos, quisquillas	Estrella	218,513	0.0%	India (3%) Bangladesh (0%) Nigeria (3%)
030379*	Pescados congelados, excluidos filetes, hígados, huevas	Estrella	168,292	0.0%	Alemania (0%) Islas Feroe (0%) Bélgica (0%)
030374	Caballas congeladas, excluido filetes hígados, huevas y lechas	Estrella	114,805	0.0%	Nigeria (10%) Polonia (0%) Alemania (0%)
030351	Pescado congelado (excepto los filetes de la partida 0304)	Estrella	97,633	0.0%	Nigeria (10%) Egipto (0%) China (10%)
160413	Sardinas y sardinelas en conserva	Prometedor	11,861	0.0%	Bélgica (0%) Francia (0%) Alemania (0%)
030371	Sardinas, espadines congelados, excluido filete, hígados,	Prometedor	32,379	0.0%	Marruecos (0%) Portugal (0%) Tailandia (9%)
030729	Veneras y otros congelados secos salados o en salmuera.	Prometedor	25,587	0.0%	Francia (0%) Bélgica (0%) Inglaterra (0%)
030749	Jibias, globitos, calamares y potas, congelados y secos	Prometedor	20,630	0.0%	Italia (0%) Alemania (0%) Grecia (0%)

(*): no incluye la partida 030329, Fuente: TradeMap, Elaboración: PromPerú

Cuadro N° 10

Sector Textil					
Partida	Descripción	Clasificación	Importaciones 2012 (Miles US\$)	Arancel Perú	Arancel Competidores
620462	Pantalones cortos de algodón para mujeres	Estrella	759,700	0.0%	Alemania (0%) Turquía (0%) China (12%)
611030	Suéteres, jerséis, pullovers y artículos similares	Estrella	389,130	0.0%	China (12%) Alemania (0%) Bangladesh (0%)
610990	Camisetas de punto	Estrella	302,511	0.0%	China (12%) Alemania (0%) Turquía (0%)
620293	Anoraks, cazadoras y artículos similares para mujeres	Estrella	177,389	0.0%	China (12%) Alemania (0%) Dinamarca (0%)
620193	Anoraks, cazadoras y artículos similares para hombres	Estrella	180,987	0.0%	China (12%) Alemania (0%) Indonesia (9.6%)
610462	Pantalones cortos de punto de algodón	Estrella	141,551	0.0%	China (12%) Bangladesh (0%) Alemania (0%)
620640	Camisas y blusas de fibras sintéticas o artificiales	Estrella	133,608	0.0%	Alemania (0%) China (12%) Dinamarca (0%)
620213	Abrigos, impermeables y artículos similares, de fibras	Prometedor	85,363	0.0%	China (12%) Alemania (0%) España (0%)
610443	Vestidos de fibras sintéticas, para mujeres o niñas	Prometedor	76,837	0.0%	China (12%) Alemania (0%) Turquía (0%)
610442	Vestidos de algodón para mujeres o niñas	Prometedor	61,644	0.0%	China (12%) Alemania (0%) Polonia (0%)

Fuente: TradeMap, Expor Help Desk; Elaboración: PromPerú

Cuadro N° 11

Sector Manufacturas Diversas					
Partida	Descripción	Clasificación	Importaciones 2012 (Miles US\$)	Arancel Perú	Arancel Competidores
271019	Aceites de petróleo y preparaciones	Estrella	31,655,534	0.0%	Rusia (0%) Bélgica (0%) Estados Unidos (1.5%)
300490	Medicamentos preparados	Estrella	10,459,764	0.0%	Estados Unidos (0%) Alemania (0%) Inglaterra (0%)
854140	Dispositivos semiconductores fotosensibles	Estrella	1,991,621	0.0%	China (0%) Alemania (0%) Filipinas (0%)
850440	Convertidores estáticos	Estrella	1,453,500	0.0%	China (2.1%) Filipinas (0%) Estados Unidos (2.1%)
392690	Manufacturas de plástico.	Estrella	1,149,047	0.0%	Alemania (0%) China (5%) Bélgica (0%)
840999	Partes destinadas a los motores	Estrella	1,191,574	0.0%	Alemania (0%) Bélgica (0%) Italia (0%)
854370	Máquinas y aparatos eléctricos con función propia	Prometedor	806,468	0.0%	China (3.3%) Alemania (0%) Hong Kong (3.3%)
321590	Tintas de imprenta, para escribir o dibujar	Prometedor	635,221	0.0%	Japón (6.5%) Alemania (0%) China (6.5%)
841490	Partes de bombas y compresores de aire	Prometedor	585,532	0.0%	Japón (1.9%) China (1.9%) Alemania (0%)
853710	Cuadros, paneles, consolas para una tensión inferior	Prometedor	547,060	0.0%	Estados Unidos (2.1%) Alemania (0%) China (2.1%)

Fuente: TradeMap, Expor Help Desk; Elaboración: PromPerú

7. Tendencias del consumidor

La crisis financiera global, que comenzó hace cinco años, afectó gravemente la economía holandesa y condujo a una eventual recesión, que ha tenido un impacto severo en todos los aspectos de la vida de la población. Las perspectivas del ciudadano, según el instituto de Países Bajos para la investigación social, indica que en agosto de 2013, por primera vez desde 2008, los ciudadanos consideraron que los problemas económicos eran más urgentes que los problemas sociales. No obstante, el 90% de los holandeses se encuentra en total incertidumbre en cuanto a su situación financiera. Los problemas como el desempleo, las pensiones, los ahorros, el mercado de vivienda y los recortes presupuestarios gubernamentales están entre sus principales preocupaciones.

La mayoría de los consumidores holandeses están limitando su consumo en busca de valor, tomando en cuenta el precio, el servicio y la calidad del producto. En cuanto a la alimentación, los hábitos tradicionales de alimentación son todavía seguidos por una gran parte de la población. La mayoría de los holandeses come tres comidas al día, donde el desayuno y el almuerzo se diferencian muy poco. Ambos constan de pan con una variedad de carne o rebanadas de queso y aderezos dulces, como crema de chocolate y mantequilla de maní. Los cereales también son ampliamente disfrutados por el desayuno, que tiende a ser una comida sencilla normalmente comido en casa. La mayoría de los holandeses toman sándwiches para trabajar como una comida para llevar y pasar unos 30 minutos de comer en el almuerzo, para terminar con una fruta, como una manzana o naranja (en muchas oficinas, es común salir por la comida rápida una vez a la semana). Para la cena, la cocina cuenta con una gran cantidad de patatas, verduras (especialmente tubérculos), una pequeña cantidad de carne y postres lácteos.

De acuerdo con el instituto de salud pública del gobierno, las personas de todas las edades consumen de 100 a 120 gramos de verduras al día, y según informe de Deloitte, en promedio, los holandeses cenan con carne 4,7 días a la semana, seguido de pescado 0,9 días, sustitutos de la carne 0,5 días. De otra parte, las ventas de supermercados y ofertas especiales se han vuelto más importantes, y el 55% de los consumidores sale a comer con menor frecuencia.

En cuanto a las tendencias de la moda, según una publicación de la Universidad de Amsterdam, los consumidores holandeses prefieren vestimenta que sea cómoda, duradera y que ofrezca flexibilidad, ya que prefieren usar la misma ropa durante todo el día. Según la investigación del estilo de Holland Casino, menos del 50% de las mujeres tienen una sección específica de vestuario con la ropa para salir, una señal de que los consumidores prefieren la ropa de múltiples funciones, y en los hombres el 75% usa un traje en ocasiones especiales, durante el tiempo libre, sólo el 43 % de los hombres usa un traje de vez en cuando, y sólo el 11% usa un traje en discotecas o noches de fiesta. Más del 80% posee al menos un traje y un 37% por lo menos un esmoquin o traje de tres piezas.

Del mismo modo, un estudio realizado por tienda de moda Batavia Stad, evaluó los factores que influyen en el estilo de los consumidores. Alrededor del 93% de los encuestados consideran que ellos mismos son los influenciadores. Durante la búsqueda de tendencias e inspiración, el 63% se basa en lo que ven en las tiendas, mientras que el 23% se inspira en lo que ven en otras personas. De acuerdo con el minorista en línea Zalando, para los hombres, la calidad y un estilo propio es lo más importante; las marcas o lo última en moda juegan un papel menor. Los jeans son vistos como un componente básico, siendo la prenda favorita de más del 50% de los hombres. Asimismo, una encuesta realizada por la revista femenina Grazia, revela que para el 60% de las mujeres un par de jeans es también su prenda de vestir favorita.

8. Cultura de negocios

En lo que respecta a las negociaciones empresariales, se debe prestar especial atención a los siguientes detalles:

- Ser puntual. Si alguna vez llega tarde, llame antes de tiempo y explique el motivo.
- Demuestre por qué la relación entre ustedes resultará beneficiosa para ambas partes.
- A los holandeses les gusta hacer negocios con perspectivas a largo plazo .
- El tiempo dedicado a la vida privada (con la familia) es extremadamente importante para ellos, por ello no les pida que trabajen hasta tarde ni los fines de semana.

9. Links de interés

Aduanas de Amsterdam

http://www.visitaramsterdam.com/aduanas_amsterdam

Barreras comerciales en Países Bajos

<http://exporthelp.europa.eu/>

Guía de Negocios de Países Bajos

<https://es.santandertrade.com/establecerse-extranjero/paises-bajos/practica-de-negocio>

Acuerdo comercial Perú - UE

www.acuerdoscomerciales.gob.pe

Agencia de Analisis de Política Economica

<http://www.cpb.nl/>

Agentschap NL

<http://www.rvo.nl/>

Oficina Central de Estadística

<http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/home/default.htm>

10. Eventos Comerciales

- **PLMA'S World of private label**

Sector: Alimentación

Lugar: Amsterdam RAI

Fecha: 20 al 21 de mayo del 2014

- **Eurotrade Fair**

Sector: Moda

Lugar: Amsterdam RAI

Fecha: 3 al 4 de junio del 2014

- **Rail Tech Europe**

Sector: Tecnología

Lugar: Rijtuigenloods - Rail Maintenance Hangar

Fecha: 17 al 19 de marzo del 2014

- **ISSA Interclean Amsterdam**

Sector: Servicios

Lugar: Amsterdam RAI

Fecha: del 6 al 9 de mayo del 2014

- **Industrial Processing Week**

Sector: Industrial

Lugar: Royal Dutch Jaarbeurs

Fecha: Del 30 de septiembre al 3 de octubre del 2014

- **Hout**

Sector: Construcción

Lugar: MECC Maastricht

Fecha: 23 al 26 de septiembre del 2014

11. Bibliografía

- **Trademap**
www.trademap.org
- **Doing Business**
www.doingbusiness.org
- **CIA, The World Factbook**
www.cia.gov
- **Fondo Monetario Internacional (FMI)**
www.imf.org
- **Banco Mundial**
www.worldbank.org/
- **XE**
www.xe.com
- **Market Access Map**
www.macmap.org
- **UNCTAD**
www.unctad.org
- **Acuerdos Comerciales del Perú**
www.acuerdoscomerciales.gob.pe
- **NFerias**
<http://www.nferias.com/>