

## Bélgica

## Relaciones bilate- rales

## Marco institucio- nal

# Bélgica

Este estudio ha sido realizado bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Bruselas

**Noviembre 2008**

# RELACIONES BILATERALES – MARCO INSTITUCIONAL

## Marco Institucional

El marco jurídico fundamental es el establecido por la legislación comunitaria.

## Marco general de las relaciones

Son comunes las reuniones de carácter bilateral a nivel ministerial. Sin ánimo de exhaustividad, entre las visitas recientes cabe destacar los encuentros celebrados en Bruselas entre los Ministros de Asuntos Exteriores y de Cooperación, Ministros de Educación, Ministros de Justicia y Ministros de Trabajo y Asuntos Sociales.

El ex primer ministro belga Guy Verhofstad se entrevistó el pasado día 25 de octubre de 2006 en Madrid con su homólogo español José Luís Rodríguez Zapatero con el que abordó diferentes temas, entre ellos la futura estrategia europea, el terrorismo, inmigración y la seguridad ciudadana.

Más información: Monografía de Bélgica. Ministerio de Asuntos Exteriores.

## Principales Acuerdos y Programas

Entre los acuerdos bilaterales de carácter comercial entre España y Bélgica destaca el Convenio hispano-belga para evitar la doble imposición del 22 de junio de 2000 (BOE, de 04.07.2003. Correcciones de errores: BOE, de 10.12.2003 y BOE, de 22.04.2004).

## Acceso al mercado. Obstáculos y contenciosos

No existen contenciosos. Tampoco hay barreras comerciales. De hecho el mercado belga se caracteriza por su gran apertura al exterior y por su perfil como mercado "test" para lanzar productos nuevos.

## BÉLGICA

---

Sin embargo, si que pueden existir algunos obstáculos como los siguientes:

1. Traducción en francés y en neerlandés de toda la documentación necesaria para la actividad de la exportación. Como consecuencia, aparece un segundo problema:
2. Necesidad en la mayoría de los casos de dos distribuidores belgas, uno para la zona francófona, y otra para la flamenca.
3. Los casos de empresas impagadas como consecuencia de empresas en suspensión de pagos y en quiebras.
4. El grado de sofisticación y alta competencia del mercado belga, especialmente en la región de Bruselas: "mercado test de productos a nivel internacional" hacen que, sin existir barreras comerciales físicas, sea complicado el establecimiento y supervivencia de empresas extranjeras en el mercado belga.
5. Por último, y con carácter general, todos los problemas surgidos como consecuencia de la transposición de las normas comunitarias a contratos entre particulares.

ICEX