



**FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS**

**Escuela de Estudios Internacionales**

**Monografía previa a la obtención del título de Licenciada en Estudios  
Internacionales, mención bilingüe en Comercio Exterior**

**TEMA:**

**“Generación del perfil de Bélgica, bajo los parámetros del Centro de  
Inteligencia e Información Comercial – CICO de la CORPEI”**

**Autora: Ana María Torres Arízaga**

**Directora: María Inés Acosta Urigüen**

**Cuenca-Ecuador**

**2009**

## **DEDICATORIA**

Los últimos cuatro años de mi vida han representado una lucha por alcanzar mi meta de ser una profesional, en ellos he tenido que atravesar por muchos momentos de felicidad y de preocupación, los cuales me han permitido ir creciendo tanto académicamente como personalmente; finalmente esta meta ha sido cumplida y quiero dedicar este triunfo a mis padres quienes siempre me han apoyado a cumplir con mis objetivos y quienes serán mi ejemplo a seguir para toda mi vida.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a todas las personas que han hecho posible la realización de este proyecto en especial a mis padres, mis hermanas y mi directora de tesis, quienes han sabido brindarme toda su comprensión y ayuda para lograr este objetivo previo a la obtención de mi título Universitario.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA _____	ii
AGRADECIMIENTO _____	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS _____	iv
ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS _____	vi
Índice de Tablas _____	vi
Índice de Gráficos _____	vii
RESUMEN _____	viii
ABSTRACT _____	ix
INTRODUCCIÓN GENERAL _____	1
CAPÍTULO NO. 1: INFORMACIÓN GENERAL _____	3
1.1 Introducción _____	3
1.2 Conclusiones _____	5
CAPÍTULO 2: COMERCIO BILATERAL _____	7
2.1 Balanza Comercial total Ecuador – Bélgica _____	7
2.2 Balanza comercial no petrolera Ecuador – Bélgica _____	9
2.3 Productos de exportación hacia Bélgica _____	11
2.4 Productos de importación desde Bélgica _____	12
2.5 Número de productos exportados a Bélgica _____	14
2.6 Principales productos ecuatorianos exportados a Bélgica en el año 2008 _____	15
2.7 Productos con mayor crecimiento _____	16
2.8 Nuevos Productos _____	17
CAPÍTULO 3: COMERCIO EXTERIOR DE BÉLGICA _____	19
3.1 Balanza Comercial de Bélgica _____	20
3.2 Principales Socios Comerciales de Bélgica _____	21
3.3 Exportaciones y principales productos exportados _____	23
3.4 Importaciones y principales productos/sectores importados _____	24
CAPÍTULO 4: ACCESO AL MERCADO _____	26
4.1 Acuerdos comerciales de Bélgica _____	27
4.2 Acuerdos comerciales con Ecuador _____	28

4.3 Aranceles _____	28
4.4 Requisitos no arancelarios _____	30
4.4.1 Requisitos Generales de Acceso a Mercados _____	30
4.4.2 Requisitos Específicos para productos ecuatorianos _____	43
4.5 Servicios logísticos _____	45
4.5.1 Principales puertos de Bélgica _____	46
4.5.2 Aeropuertos _____	47
4.5.3 Vía Terrestre _____	48
4.6 Canales de distribución (mayoristas, minoristas, supermercados) _____	48
CAPÍTULO 5: OPORTUNIDADES COMERCIALES _____	51
5.1 Productos con potencial _____	51
5.2 Hábitos y tendencias de consumo _____	53
5.3 Nuevos productos y necesidades _____	54
CAPÍTULO 6: INFORMACIÓN ÚTIL _____	55
CAPÍTULO 7: CONTACTOS Y FUENTES _____	65
CAPITULO 8: INTERPRETACIÓN Y ASESORIA _____	72
CONCLUSIONES _____	75
BIBLIOGRAFÍA _____	77

## ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

### Índice de Tablas

Tabla No. 1 Información general de Bélgica _____	4
Tabla No. 2 Indicadores macroeconómicos _____	4
Tabla No. 3 Estructura del Producto Interior Bruto - Presupuesto de las actividades económicas por sector _____	5
Tabla No. 4 Balanza comercial total Ecuador – Bélgica _____	7
Tabla No. 5 Balanza comercial no petrolera Ecuador – Bélgica _____	9
Tabla No. 6 Productos Ecuatorianos de exportación hacia Bélgica _____	11
Tabla No. 7 Productos de Importación desde Bélgica hacia el Ecuador ____	12
Tabla No. 8 Exportaciones ecuatorianas a Bélgica _____	14
Tabla No. 9 Productos ecuatorianos más exportados a Bélgica – 2007/2008	16
Tabla No. 10 Productos con mayor crecimiento _____	17
Tabla No. 11 Productos ecuatorianos nuevos exportados a Bélgica _____	18
Tabla No. 12 Balanza comercial total de Bélgica (cifras en miles de dólares) _____	20
Tabla No. 13 Principales clientes _____	21
Tabla No. 14 Principales proveedores de Bélgica _____	22
Tabla No. 15 Exportaciones y principales productos exportados _____	23
Tabla No. 16 Regímenes de comercio aplicados por Bélgica _____	27
Tabla No. 17 Regímenes comerciales aplicados por Bélgica al Ecuador ____	28
Tabla No. 18 Aranceles promedio que Bélgica aplica a las importaciones del mundo _____	29
Tabla No. 19 Logística de Bélgica _____	46
Tabla No. 20 Productos con mayor potencial _____	51
Tabla No. 21 Ferias a realizarse en Bélgica _____	67

## Índice de Gráficos

Gráfico No. 1 Balanza comercial total Ecuador – Bélgica (cifras en miles de dólares) _____	8
Gráfico No. 2 Balanza comercial no petrolera Ecuador – Bélgica _____	9
Gráfico No. 3 Número de Productos Exportados a Bélgica _____	15
Gráfico No. 4 Balanza Comercial de Bélgica _____	20

## RESUMEN

Bélgica es un país miembro de la Unión Europea, su capital es de gran importancia pues es sede de varias organizaciones tanto europeas como internacionales, este país es considerado como un gran atractivo turístico debido a su riqueza cultural y natural.

Bélgica es un importante centro comercial por su posición geográfica y su excelente sistema de transporte y comunicación; este país se ha convertido en un importante mercado industrial.

Los principales socios comerciales en materia de exportación e importación son: Países Bajos, Alemania, Francia, Reino Unido, Estados Unidos, Irlanda, Italia, Japón, entre muchos otros.

Bélgica es un país que al igual que el resto de países de la Unión Europea mantiene un mercado abierto para los productos no agrícolas clasificados por la OMC, así mismo conserva la uniformidad en los aranceles y el resto de los procedimientos aduaneros de la Unión Europea al momento de realizar importaciones.

## **ABSTRACT**

Belgium is a member of the European Union, its capital is of great importance because it is home of several European and other international organizations, the country is considered a major tourist attraction thanks to its cultural and natural wealth.

Belgium is an important commercial center due to its geographical position and its excellent transportation and communication system that allows this country has become a major industrial market.

The main trading partners on export and import are: Netherlands, Germany, France, United Kingdom, United States, Ireland, Italy, Japan, among many others.

Belgium is a country that follows the same rules as other European Union countries with an open market for non-agricultural products classified by the WTO; it preserves uniformity in tariffs and other customs procedures at the time of the European Union making imports.

## INTRODUCCIÓN GENERAL

La Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) es una institución cuyo objetivo es apoyar a los exportadores ecuatorianos; para ello y con la ayuda de los estudiantes de la Universidad del Azuay se está realizando la generación del perfil de países o productos con el fin de que los exportadores cuenten con información más relevante y actualizada.

La generación del perfil de Bélgica reúne gran cantidad de información que describe a este país desde una perspectiva general hasta el análisis técnico para evaluar oportunidades que presente el mercado belga en materia de inversión.

La generación del perfil del mercado belga será de gran utilidad para la CORPEI ya que el objetivo es la publicación de este perfil en su portal Web lo cual facilitará el acceso a los inversionistas ecuatorianos quienes gracias a las nuevas tecnologías pueden obtener amplia información en menor tiempo.

Además, este perfil pretende reunir toda la información necesaria sobre Bélgica que estará dividida en siete capítulos que incluyen tablas, cuadros y demás información respecto al acceso al mercado, comercio exterior, acuerdos bilaterales entre Bélgica y Ecuador y posibles oportunidades comerciales entre éstos.

Todos estos aspectos deben ser analizados detenidamente para que de esta manera este perfil sea de utilidad a futuro, en donde los exportadores se proporcionen de visión exacta si en su caso pretenden colocar a Bélgica como el país destino de sus productos.

El objetivo general del presente trabajo es el de realizar una investigación a profundidad para obtener un perfil de calidad y principalmente de utilidad para el exportador ecuatoriano, los objetivos específicos estarán enfocados

en analizar la situación actual de Bélgica, determinar los acuerdos bilaterales existentes entre Ecuador y Bélgica, analizar el comercio exterior y acceso al mercado de Bélgica, examinar las oportunidades comerciales de Bélgica y toda la información relevante que se encuentre y que sirva de utilidad para el proyecto.

Para la realización de los cuatro primeros capítulos se utilizaron varios instrumentos de recolección de información, entre los cuales los más sobresalientes fueron las investigaciones y lecturas sobre la situación actual de Bélgica, además se utilizó links de páginas de internet proporcionadas tanto por la CORPEI como otros de investigación propia.

En lo referente a la formulación de los capítulos cinco, seis y siete se realizó una observación de campo y entrevistas a personas de Bélgica, al haber tenido la posibilidad de viajar a este país durante el mes de Agosto, en donde se pudo obtener información relevante para toda la información que es presentada.

## CAPÍTULO 1: INFORMACIÓN GENERAL

### 1.1 Introducción

Según datos de la CIA, Bélgica es un país europeo que cuenta con una superficie de 30.500 kilómetros cuadrados y un número de 10.414.336 habitantes hasta el año 2008; este país es uno de los estados miembros más pequeños de la Unión Europea, se constituye como uno de entre los 10 principales países comerciantes a nivel mundial, logro que se debe en su mayoría a su posición central y a su importante capacidad de producción y mano de obra.<sup>1</sup>

Bélgica ocupa un lugar importante en la economía del mundo gracias a su capacidad de trabajar con una economía abierta, característica que se reconoce en ciudades como Brujas y Amberes que son lugares en donde se encuentran comerciantes y productos de todo el mundo.

Su valor aproximado de exportaciones e importaciones de bienes en términos de porcentaje del PIB, según la página de la CIA, representa un 83% para el año 2008, particularidad importante pues coloca a Bélgica como el país de mayor porcentaje PIB de todos los países de la Unión Europea, el cual permite ver la importancia en la economía de este país ya que este representa el mejor indicador de la actividad económica.

Este país se caracteriza por ser una economía de pequeñas industrias, con un desarrollado sistema de transportes y una diversificada industria y red comercial.

---

<sup>1</sup> <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/be.html>

<b>Tabla No. 1 Información general de Bélgica</b>	
<b>INDICADOR</b>	<b>DATO</b>
Población	10, 414,336 (Julio 2009 est.)
PIB	US\$ 398.3 Miles de Millones (est.2008)
Moneda oficial	Euro Euros (EUR) Por dólar estadounidense - 0.6827 (2008), 0.7345 (2007), 0.7964 (2006), 0.8041 (2005), 0.8054 (2004)
Inflación	4.5% (2008)
Lengua	Flamenco, Francés, Alemán (oficiales)
Recursos naturales	Materiales de construcción, silice, carbonatos
Producción agrícola	Remolacha azucarada, vegetales frescos, frutas, granos, tabaco; carne vacuna, puerco, leche
Producción industrial	Productos de metal, motores para vehiculos, equipos de transporte, instrumentos científicos, comidas y bebidas procesadas, metales básicos, textiles, vidrio, petróleo
Principales socios comerciales	Alemania, Francia, Países Bajos, Reino Unido, Estados Unidos, Italia, Irlanda
<b>Fuente:</b> The World Fact book <b>Elaboración:</b> Autor	

<b>Tabla No. 2 Indicadores macroeconómicos</b>			
<b>Indicador por año</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
PIB(miles de millones USD)	375.6	385.4	376.5
PIB per cápita (USD)	36.200	37.100	37.400
PIB: crecimiento real (%)	3	2.6	1
Inflación (%)		1.8	4.5
<b>Fuente:</b> The World Fact book <b>Elaboración:</b> Autor			

La tabla No. 2 indica la variación que ha tenido Bélgica en cuanto a su PIB hasta el año 2008, el cual indica el valor de todos los bienes y servicios producidos dentro de una nación en un año determinado. El crecimiento del PIB real de Bélgica en los últimos años ha variado de forma considerable pues la economía belga en el año 2006 manejó una tasa de crecimiento real del 3%, un 2.7% para el año 2007 y una estimación de 1% para el año 2008 lo que permite analizar que a pesar que para el último año el PIB de Bélgica tuvo un porcentaje más bajo y continuo manteniendo su primer lugar en cuando a este indicador de la actividad económica. Los porcentajes dados como PIB per cápita indican el PIB por paridad del poder adquisitivo dividido por la población, estos porcentajes mostraron un incremento para el año 2008 al llegar a 37.400 dólares cifra importante en el análisis de esta economía.

En lo referente a la inflación, se puede ver que el año 2008 mostro un 4.5% de Inflación, al hacer una comparación con el año anterior cuya inflación fue de 1.8% vemos que el año 2008 fue un año en el que los precios de los bienes y servicios crecieron de forma simultánea, mientras que el dinero perdió su poder adquisitivo de compra, al colocar la tasa de salarios por debajo del precio de los bienes y servicios.

<b>Tabla No. 3 Estructura del Producto Interior Bruto - Presupuesto de las actividades económicas por sector</b>			
	<b>Agricultura</b>	<b>Industria</b>	<b>Servicios</b>
PIB – Composición por Sector en porcentaje (est.2008)	0.8%	23.2%	76.1%
Porcentaje del total de empleo (est.2007)	2%	25%	73%
<b>Fuente:</b> The World Fact book <b>Elaboración:</b> Autor			

La tabla No. 3 muestra la distribución sectorial del PIB, las estimaciones del año 2008 apuntan que el sector agrícola representa el 0.8% del PIB, la industria el 23.2% del PIB, y finalmente los servicios que representan el 76,1% del PIB. En lo referente a la fuerza laboral según datos del World Fact book tenemos que de 4.99 millones estimación para el año 2008 el 2% pertenece a la agricultura, el 25% a la industria y los servicios acumulan un 73%. Estos dos indicadores colocan al sector servicios sobre la industria y agricultura demostrando entonces que el área de servicios es la que acumula el mayor porcentaje de la estructura que construye el PIB.<sup>2</sup>

## **1.2 Conclusiones**

Bélgica es un país de gran atractivo comercial, está localizado en el centro de una de las regiones más industrializadas del mundo, Bélgica mantiene una economía abierta que ha sabido desarrollarse gracias al fácil acceso y conexión que este país mantiene con los países vecinos.

A principios de los años 2000 Bélgica adoptó al euro como moneda oficial; la economía belga está fuertemente orientada hacia el comercio exterior, su producción industrial está basada en productos de metal, motores para

<sup>2</sup> <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/be.html>

vehículos, equipos de transporte, instrumentos científicos, metales básicos, textiles, vidrio, petróleo, entre otros, siendo estos los principales productos de exportación, sus socios comerciales más importantes son Alemania, Francia, Países Bajos, Reino Unido, Estados Unidos, Italia, Irlanda.

## CAPÍTULO 2: COMERCIO BILATERAL

Según la Organización Mundial del Comercio, Bélgica ocupa el décimo puesto mundial en términos de comercio internacional de mercaderías<sup>3</sup>, las exportaciones belgas comprenden alrededor del 20% de los bienes de consumo. A nivel comercial es un importador neto de “comodities” o materias primas, y exportador de manufacturas, lo que lo convierte en un país altamente dependiente del mercado mundial.

Este país exporta principalmente maquinaria, equipos y productos químicos, además es de gran importancia pues aquí se realiza el ensamblaje de autos, cuenta con una avanzada industria de instrumentos científicos, metales básicos entre otros.

Además Bélgica es el primer exportador de diamantes, alfombras y chocolates del mundo y al considerar sus cifras de exportación por el número de habitantes, este país se constituye como el exportador más grande del mundo.

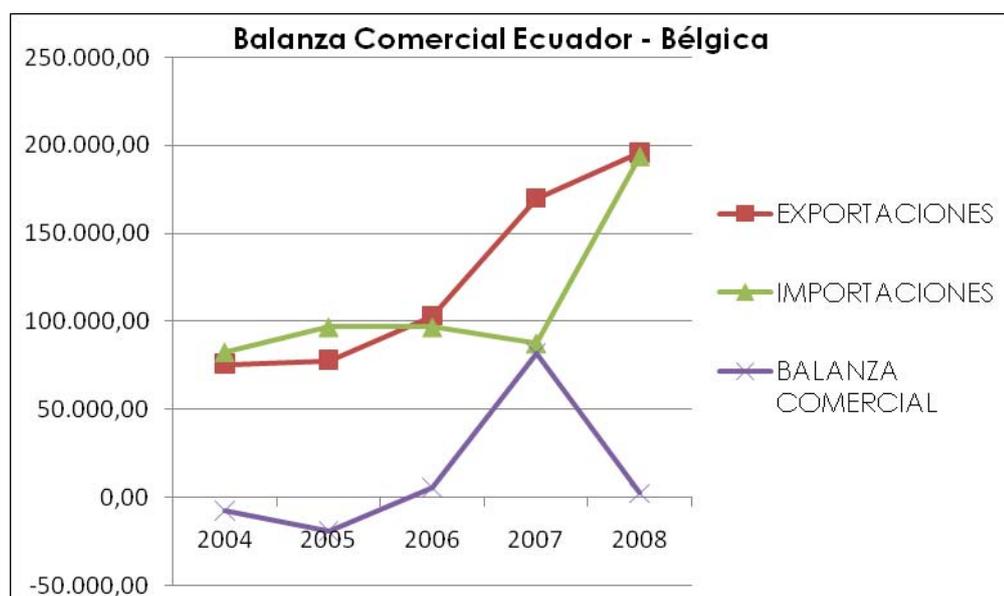
### 2.1 Balanza Comercial total Ecuador – Bélgica

La Balanza Comercial total de Ecuador–Bélgica muestra la información en miles de dólares de los últimos 5 años en los que se puede evaluar las importaciones, exportaciones y la balanza comercial existente entre estos dos países.

<b>Tabla No. 4 Balanza comercial total Ecuador – Bélgica</b> <b>(cifras en miles de dólares)</b>					
<b>Actividad</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Exportaciones	75,712.82	78,149.78	103,130.51	170,078.15	196,197.75
Importaciones	82,900.98	97,015.82	97,038.80	87,913.57	193,570.46
Balanza comercial	-7,188.16	-18,866.04	6,091.71	82,164.58	2,627.29
<b>Fuentes:</b> CORPEI – CICO <b>Elaboración:</b> Autor					

<sup>3</sup> [http://www.wto.org/spanish/news\\_s/pres09\\_s/pr554\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/news_s/pres09_s/pr554_s.htm)

**Gráfico No. 1 Balanza comercial total Ecuador – Bélgica  
(cifras en miles de dólares)**



**Fuentes:** CORPEI – CICO **Elaboración:** Autor

De acuerdo a la Balanza Comercial entre Ecuador y Bélgica, se puede ver que durante los dos primeros años de estudio (2004-2005) el Ecuador presentó un saldo negativo en su balanza, mientras que en el resto del período (2006-2008) esta tendencia cambia mostrando una importante subida en la balanza, principalmente en el año 2007 con \$82,164.58, para luego en el 2008 presentar nuevamente un declive hacia \$2,627.29 en la Balanza Comercial total de Ecuador – Bélgica.

El año 2006 y 2007 fueron de gran importancia pues se dio una marcada tendencia al aumento de las exportaciones ecuatorianas y a un mejoramiento continuo de la balanza comercial ecuatoriana, siendo el banano y el camarón los productos que más acumulan el valor FOB de exportación, sin embargo el año 2008 mostró una dependencia del Ecuador hacia productos belgas haciendo que crezcan las importaciones de una muy diversificada canasta de productos. Según datos del Banco Central en este último año llegaron a importarse productos con aproximadamente 1400 partidas arancelarias diferentes lo que demuestra que además de no

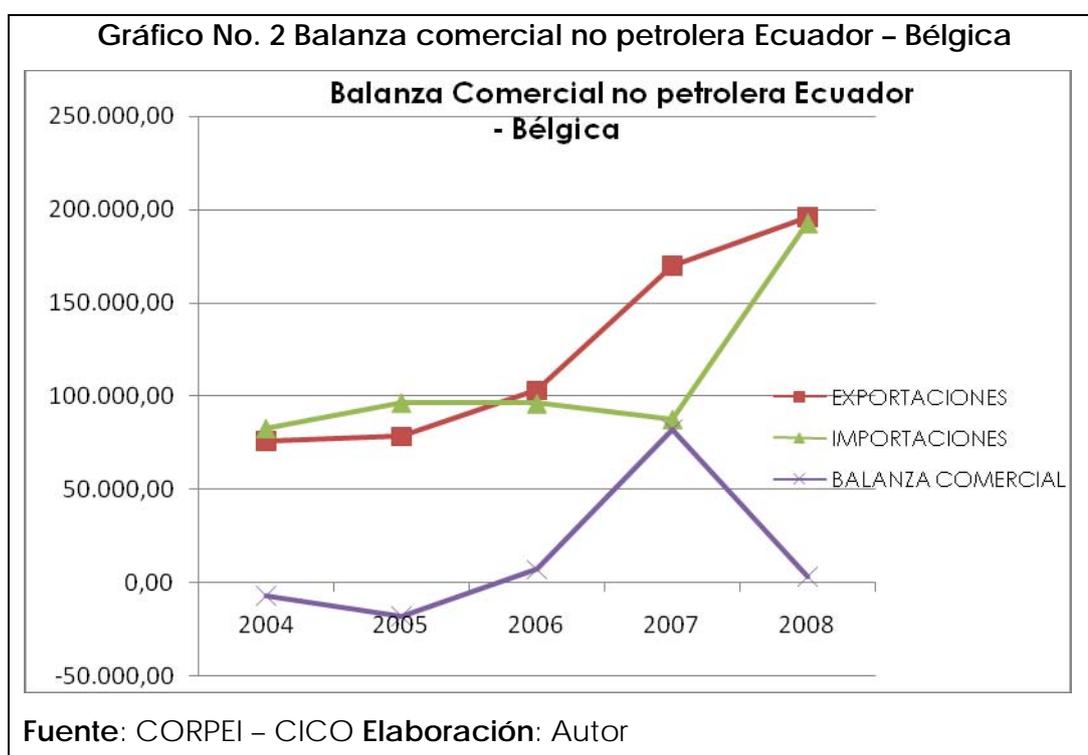
darse una concentración en pocos productos, Ecuador cada vez importa más productos de carácter terminado desde Bélgica. <sup>4</sup>

## 2.2 Balanza comercial no petrolera Ecuador – Bélgica

La Balanza Comercial no petrolera mide el saldo neto de las exportaciones de bienes distintos del petróleo y sus derivados. La balanza comercial se calcula como la diferencia entre las importaciones y las exportaciones que se dan entre los dos países de estudio, en este caso Ecuador y Bélgica.

ACTIVIDAD	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones	75,712.82	78,149.78	103,130.51	170,078.15	196,197.75
Importaciones	82,701.75	96,429.16	96,080.62	87,647.60	193,036.96
Balanza comercial	-6,988.93	-18,279.38	7,049.89	82,430.55	3,160.79

Fuentes: CORPEI – CICO Elaboración: Autor



<sup>4</sup> [http://www.portal.bce.fin.ec/vto\\_bueno/ComercioExterior.jsp](http://www.portal.bce.fin.ec/vto_bueno/ComercioExterior.jsp)

Al analizar la Balanza Comercial bilateral no petrolera, se puede distinguir una vez más el déficit que se dio en el primer período evaluado (2004-2005), para luego presentar saldos positivos en los siguientes años de evaluación sin mostrar un resultado muy positivo en el año 2008 al igual que se puede distinguir en la tabla No 4, además es notable la escasa diferencia que se da entre la balanza comercial total y la balanza comercial no petrolera, lo que indica que Bélgica no es un importante comprador del petróleo ecuatoriano y que por tanto las tendencias de la balanza comercial petrolera y no petrolera son prácticamente las mismas: mayor exportación ecuatoriana de productos como el camarón y banano y mayor importación desconcentrada de productos belgas al país .

Este análisis además permite ver que a partir del año 2006 hasta el 2008, las exportaciones hacia Bélgica se colocan en un nivel superior que las importaciones, mientras que durante los dos primeros años 2004-2005 las importaciones superan a las exportaciones.

## 2.3 Productos de exportación hacia Bélgica

Del listado general de productos de exportación hacia Bélgica se han tomado en cuenta los 15 más relevantes de acuerdo al valor que representa el FOB (valor de la mercadería que arriba al puerto de embarque) para el período 2004-2008.

Tabla No. 6 Productos Ecuatorianos de exportación hacia Bélgica (Valor FOB en cifras en miles de dólares)						
SUBPARTIDA	DESCRIPCIÓN	2004	2005	2006	2007	2008
8030012	Bananas o plátanos tipo cavendish valery, frescos.	50,846.87	41,951.70	55,906.20	91,402.21	120,168.67
3061391	Camarones.	0.00	0.00	0.00	8,816.44	32,772.12
3061399	Los demás.	0.00	0.00	0.00	1,183.78	8,959.24
18010019	Los demás, cacao crudo.	0.00	213.56	12,477.59	19,698.19	6,221.33
8043000	Piñas tropicales (ananás), frescas o secas.	2,060.08	2,323.21	1,169.14	5,474.27	5,639.38
8030011	Bananas o plátanos plátano para cocción frescos.	3,311.01	4,698.92	4,181.47	4,343.55	5,609.26
24011010	Tabaco negro sin desvenar o desnervar.	524.49	1,234.28	1,613.53	2,779.25	4,272.72
16041410	Atunes.	1,039.49	2,751.69	1,148.23	2,893.72	4,079.16
20089100	Palmitos, preparados o conservados de otra forma, incluso azucarados o edulcorados de otro modo o con alcohol.	185.31	255.80	886.25	1,438.34	2,246.69
7041000	Coliflores y brécoles (brócoli), frescos o refrigerados.	521.74	1,610.68	1,971.02	1,784.50	1,267.84
8030013	Bocadillo (orito).	0.00	0.00	0.00	17.58	897.60
8072000	Papayas, frescas.	54.83	109.56	14.56	545.54	585.52
18010010	Cacao en grano, entero o partido, crudo.	122.94	416.14	0.00	0.00	411.92
21011100	Extractos, esencias y concentrados de café.	2,959.69	1,713.37	2,345.89	2,248.01	298.26
20089990	Demás frutas u otros frutos y partes comestibles de plantas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol (excepto de frutos de cáscara, de piñas, de agrios, de peras, de damascos, de cerezas.	0.00	18.93	0.00	54.96	283.67

Fuente: CORPEI – CICO

Los productos ecuatorianos que tienen mayor acogida en el mercado de Bélgica son las bananas, el camarón, el cacao y distintas frutas tropicales, estos productos son los que acumulan principalmente las ganancias de exportación para nuestro país. Sin embargo es importante considerar la tabla No. 20 en donde se señalan los productos potenciales de exportación, estos productos aún no han sido comercializados con el mercado belga pero es importante tomarlos en cuenta para un posible análisis a futuro; entre estos productos tenemos: la leche, la nata, el aceite de girasol, grasas animales o vegetales, el azúcar de la caña y la remolacha, tejidos fabricados, el langostino, el agua incluida el agua mineral, piedras talladas entre otros.

## 2.4 Productos de importación desde Bélgica

Del listado general de productos de importación desde Bélgica hacia el Ecuador se han tomado en cuenta los 15 más relevantes de acuerdo al valor que representa el CIF (valor de la mercadería que sale del puerto de embarque más el seguro de importación y su flete) para el período 2004-2008.

Tabla No. 7 Productos de Importación desde Bélgica hacia el Ecuador (Valor CIF en cifras en miles de dólares)						
SUBPARTIDA	DESCRIPCION	2004	2005	2006	2007	2008
721061	Productos laminados, planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, revestidos de aleaciones de aluminio y cinc	11,967.32	15,397.43	10,461.92	6,894.12	15,323.33
842952	Palas mecánicas, excavadoras, cargadoras y palas cargadoras, cuya superestructura pueda girar 360o	0.00	109.38	175.52	1,439.04	14,023.10
300220	Vacunas para la medicina humana	4,805.65	4,212.28	6,304.89	3,420.42	11,081.70
300490	Los demás	2,896.24	2,998.52	4,183.38	4,280.81	10,258.40
720839	Demás productos laminados planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, enrollados, simplemente laminados en caliente, sin chapar ni revestir, de espesor inferior a 3 mm	211.30	0.00	0.00	0.00	6,085.61
901819	Demás aparatos de electro diagnóstico (incluidos los aparatos de exploración funcional o de vigilancia de parámetros fisiológicos)	37.21	0.00	2.65	0.00	4,490.96
293040	Metionina	1,810.30	1,623.67	1,915.36	2,773.55	4,467.49

Continuación Tabla No. 7 Productos de Importación desde Bélgica hacia el Ecuador (Valor CIF en cifras en miles de dólares)						
300450	Los demás medicamentos que contengan vitaminas u otros productos de la partida 29.36.	1,076.06	1,128.00	691.35	76.53	3,908.40
380892	Que contengan bromuro de metilo o bromoclorometan	0.00	0.00	0.00	172.79	3,524.62
880230	Aviones y demás aeronaves, de peso en vacío superior a 2.000 kg pero inferior o igual a 15.000 kg:	0.00	0.00	0.00	0.00	3,236.83
847920	Maquinas y aparatos para la extracción o la preparación de aceites o grasas animales o vegetales fijos	506.45	0.00	0.00	2,890.47	3,188.17
310520	Abonos minerales o químicos con los tres elementos fertilizantes: nitrógeno, fósforo y potasio	844.22	2,414.99	1,167.79	3,049.31	3,112.85
300432	Que contengan hormonas cortico suprarrenales	636.63	697.91	2,510.43	2,346.88	3,032.12
550130	Cables acrílicos o modacrílicos	21.36	636.93	792.90	2,239.83	2,769.59
481019	Los demás papeles y cartones de los tipos utilizados para escribir, imprimir u otros fines gráficos, sin fibras obtenidas por procedimiento mecánico o químico-mecánico común contenido de todas estas cifras inferior o igual al 10% del contenido total	543.99	450.50	1,375.94	1,370.98	2,765.54
Fuente: CORPEI – CICO						

La canasta de productos belgas que se exporta al Ecuador es sumamente variada, según datos de la CORPEI, en el año 2008 los productos que acumulan el mayor índice de importación son: Productos laminados, planos de hierro o acero sin alear, de anchura superior o igual a 600 mm, revestidos de aleaciones de aluminio y el cinc, productos como palas mecánicas y excavadoras también presentan una importante cifra. Se observa una pequeña concentración de las exportaciones belgas en los productos farmacéuticos. Además, entre los principales 15 productos belgas que se importaron al Ecuador están máquinas y aparatos para extracción o preparación de grasas aceites vegetales, entre otros.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> [http://200.110.94.59/cgi-bin/corpei2/exportaciones/exporta1\\_resul.cgi](http://200.110.94.59/cgi-bin/corpei2/exportaciones/exporta1_resul.cgi)

## 2.5 Número de productos exportados a Bélgica

El número total de toneladas exportadas a Bélgica, la sumatoria de su valor FOB, la variación FOB anual y la variación porcentual con respecto al número de toneladas exportadas han sido calculados con el fin de identificar las variaciones que han existido en el periodo de estudio.

<b>Tabla No. 8 Exportaciones ecuatorianas a Bélgica</b>				
<b>AÑOS</b>	<b>TONELADAS</b>	<b>VALOR FOB (MILES USD)</b>	<b>VARIACIÓN FOB</b>	<b>VARIACIÓN TONELADA</b>
2004	249,233.06	75,712.82		
2005	217,609.99	78,149.78	3.22%	-12,69%
2006	264,380.51	103,130.51	31.97%	21,49%
2007	409,694.50	170,078.15	64.92%	54,96%
2008	437,201.91	196,197.75	15.36%	6,71%

**Fuente:** Trade Map **Elaboración:** Autor

La canasta de productos de exportación que el Ecuador ofrece a Bélgica pasó de 249,233.06 toneladas en el 2004 a 437,201.91 en el 2008 tal como lo indica la tabla No. 8.

Según datos de la página Trade Map, de 106 productos que se exportaban en el año 2004 se ha llegado a un número de 60 productos en el 2008, sin embargo es importante señalar la concentración que se ha dado en ciertos productos haciendo que el 2008 sea el año en donde más productos pertenecientes a un mismo arancel se exporten, entre los principales están: bananas o plátanos frescos o secos, camarones, langostinos y demás decápodos natantia, cacao en grano, entero o partido, crudo o tostado, piñas tropicales, ananás frescas o secas, tabaco sin desvenar o desnervado, preparaciones y conservas de atunes enteros o en trozos, excepto el picado, palmitos preparados o conservados de otra forma incluso azucarado o edulcorado de otro modo o con alcohol, coliflores, brócoli frescos o refrigerados, papayas frescas, extractos, esencias y concentrados de café, guayabas, mangos y mangostanes, jugo de cualquier otra fruta u hortaliza, entre otros.

**Gráfico No. 3 Número de Productos Exportados a Bélgica**



**Fuente:** Trade Map **Elaboración:** Autor

## 2.6 Principales productos ecuatorianos exportados a Bélgica en el año 2008

Las exportaciones totales del Ecuador hacia Bélgica en el año 2008 ascendieron a \$196,197.75 tal como lo indica la tabla No. 8.

Los productos que más exporta Ecuador hacia este país son: Bananas o plátano con una variación de 31.47 % del año 2007 al 2008. Otros productos de exportación son el camarón y otros mariscos congelados, el cacao, piñas y los extractos, coliflores, tabaco, palmito y papayas frescas.

<b>Tabla No. 9 Productos ecuatorianos más exportados a Bélgica – 2007/2008</b>			
<b>Partida Arancelaria</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor FOB (Miles USD)</b>	<b>% Variación 2008/2007</b>
803001200	Bananas o plátanos tipo cavendish valery, frescos	120,168.67	31.47
306139100	Camarones	32,772.12	271.72
306139900	Los demás	8,959.24	656.83
1801001900	Los demás, cacao crudo	6,221.33	-68.42
804300000	Piñas tropicales (ananás), frescas o secas	5,639.38	3.02
803001100	Bananas o plátano para cocción frescos	5,609.26	29.14
2401101000	Tabaco negro sin desvenar o desnervado	4,272.72	53.74
1604141000	Atunes	4,079.16	40.97
2008910000	Palmitos, preparados o conservados de otra forma, incluso azucarado o edulcorado de otro modo o con alcohol	1058.23	56.20
704100000	Coliflores y brécoles (brócoli), frescos o refrigerados	382.72	-28.95
803001300	Bocadillo (orito)	2,246.69	5,005.80
807200000	Papayas, frescas	1,267.84	7.33
<b>Fuente:</b> CORPEI – CICO <b>Elaboración:</b> Autor			

## 2.7 Productos con mayor crecimiento

Para identificar los productos que han tenido mayores tasas de crecimiento en las exportaciones hacia Bélgica se consideró el crecimiento promedio anual en el período 2004 – 2008 y se utilizó las partidas arancelarias a nivel de 6 dígitos, y se consideran los productos con un FOB de más de 100.000 en el año 2008.

El cacao en grano muestra en este sentido el mayor crecimiento en todo el período. Otros productos con índices interesantes fueron: palmito preparado o conservado, papayas frescas, tabaco negro, camarones, atunes entero o en trozos, piñas tropicales, coliflor y bananas.

En el siguiente cuadro se presentan los 10 principales productos con el mayor crecimiento promedio anual en el período indicado.

<b>Tabla No. 10 Productos con mayor crecimiento</b>			
<b>Sub-partida</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor FOB (Miles USD) 2008</b>	<b>% Crecimiento 2004-2008</b>
180100	Cacao en grano, entero o partido, crudo	6,633.25	5,295.52
200891	Palmitos preparados o conservados de otro modo	2,246.69	1,112.40
80720	Papayas frescas	585.52	967.88
240110	Tabaco negro sin desnevar o desnervar	4,272.72	714.64
30613	Camarones	41,731.36	434.02
160414	Atunes entero o en trozos , excepto picado	4,079.16	292.42
80430	Piñas tropicales	5,639.38	173.75
81190	Camu camu (myrciaria dubia)	658.50	158.77
70410	Coliflores y brócolis fresco o refrigerados	1,267.84	143.00
80300	Bananas o plátanos, frescos o secos.	126,859.45	129.30
<b>Fuente:</b> Trade Map <b>Elaboración:</b> Autor			

## 2.8 Nuevos Productos

El criterio que es utilizado para considerar a un producto de exportación como nuevo es mediante la identificación de los productos que se han exportado en los últimos 2 años y no en los 5 años anteriores a éstos.

El siguiente cuadro indica 13 productos que empezaron a exportarse en el año 2007 y 2008 con sus respectivos valores FOB, dados en miles de dólares.

Entre estos nuevos productos exportados hacia Bélgica se destacan: el camarón, el orito, la papaya, las gypsophilas, la madera, las rosas y demás flores, el atún, frutas con cáscara y sus derivados.

<b>Tabla No. 11 Productos ecuatorianos nuevos exportados a Bélgica</b>			
<b>Sub-partida</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor FOB 2007</b>	<b>Valor FOB 2008</b>
3061391	Camarones	8,816.44	32,772.12
3061399	Los demás	1,183.78	8,959.24
8030013	Bocadillo (orito)	17.58	897.60
8119096	Papaya	28.00	282.20
8119099	Los demás	69.14	260.55
6031910	Gypsophila	113.88	209.98
44092920	Madera Moldurada	0.00	111.33
8119091	Mango	35.70	108.03
3049900	Los demás	60.72	95.98
6031100	Rosas	16.76	80.96
6039000	Flores y capullos, cortados para ramos o adornos, secos, blanqueados, teñidos, impregnados o preparados de otra forma	0.00	46.39
3034400	Patudos o atunes ojo grande	0.00	43.26
20081990	Demás frutos de cascara, incluidas las mezclas, preparados o conservados de otra forma, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o con alcohol, excepto de maníes, de nueces de marañón y de pistachos	0.00	30.00
<b>Fuente:</b> CORPEI – CICO <b>Elaboración:</b> Autor			

### CAPÍTULO 3: COMERCIO EXTERIOR DE BÉLGICA

Bélgica es un país que posee una posición central en Europa y una infraestructura de calidad que se ha ido desarrollando hasta llegar a ser lo que es hoy en día.

Con un producto interno bruto de US\$ 495.4 trillones para el año 2008 dato extraído de la página de la CIA<sup>6</sup>, Bélgica se encuentra representando a una de las zonas económicas más activas de Europa, en donde se encuentra el cuarto puerto más importante del mundo en términos de manejos de contenedores.

Gracias al excelente funcionamiento de sus puertos de Amberes, Gante y Zeebrugge, al igual que sus grandes carreteras, ferrocarriles y vías navegables, Bélgica ha desarrollado en su territorio una red de circulación eficiente por medio de la cual ha sido capaz de crecer hasta convertirse en un centro de distribución y una cabeza de puente para las empresas europeas en todo el mundo.

De los 27 países que constituyen la Unión Europea, Bélgica es el país que muestra el porcentaje más alto en cuanto al PIB.<sup>7</sup> Con menos del 0,2 por ciento del total de población mundial y con una cuota de mercado del 3,4 % de las exportaciones y el 3% de las importaciones, Bélgica ocupa el décimo lugar en el mundo en términos de comercio internacional de bienes, informe obtenido en la página diplomatie.be.<sup>8</sup>

Bélgica posee una economía basada en el diálogo, en el que muchos asuntos se resuelven entre los órganos representativos de los trabajadores y los empleadores. Las autoridades juegan un papel mediador. El "diálogo social" se lleva a cabo a nivel de las empresas, de los sectores y del plan nacional.

---

<sup>6</sup> <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/be.html>

<sup>7</sup> <http://www.diplomatie.be/limaes/default.asp?id=2&mnu=2>

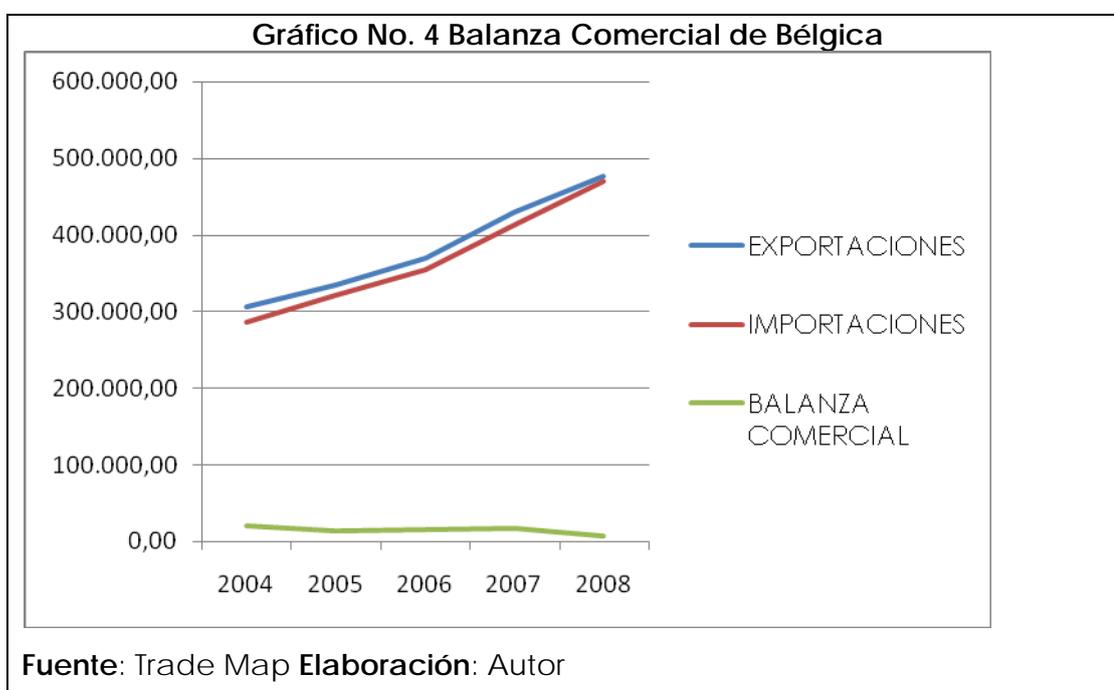
<sup>8</sup> <http://www.diplomatie.be/limaes/default.asp?id=2&mnu=2>

### 3.1 Balanza Comercial de Bélgica

La Balanza Comercial de Bélgica es positiva considerando que este país exporta más de lo que importa, sin embargo la balanza comercial que Bélgica tiene con el mundo ha sido muy variante en el período de estudio. Datos de la página Trade Map muestran que en el año 2003 la balanza comercial fue de 20.684.352 mostrando un crecimiento menor para el siguiente año. Sin embargo para el año 2005 y 2006 hubo una baja hasta conseguir cierto crecimiento para el año 2007, año último de información basada en la página Trademap.org

Actividad (Miles USD)	2004	2005	2006	2007	2008
Exportaciones	306.392,90	334.106,30	369.256,06	430.822,11	477.187,84
Importaciones	285.409,63	320.129,60	353.789,95	413.371,33	470.715,23
Balanza comercial	20.983,26	13.976,70	15.466,11	17.450,78	6.472,61

**Fuente:** Trade Map **Elaboración:** Autor



### 3.2 Principales Socios Comerciales de Bélgica

Bélgica es un país que en su mayoría ha sabido mantener un amplio excedente comercial. En lo que se refiere a socios comerciales se refiere, según información de la página de Trade Map, Bélgica exporta principalmente a Alemania, Francia y los Países Bajos, estos tres países abarcan aproximadamente el 50% del total de las exportaciones belgas para el año 2008, el comercio con estos tres países es importante pues aquí es donde Bélgica importó un 47,8% en el 2008.

Otros importantes mercados europeos son el Reino Unido, Italia y España (los cuales representan un 16.7% de las exportaciones belgas y un 10,8% de las importaciones). Destaca además la presencia de Polonia en el listado de los principales socios; se trata de un país que no figuraba entre los 10 primeros en años anteriores y que en 2008 ocupa la novena posición.

El comercio extra-comunitario se concentra principalmente en los EEUU (4,8% de las exportaciones belgas en 2008 y 5,5% de las importaciones), India (1,5% de las exportaciones), China (4,1% de las importaciones belgas en 2008) y Japón (2,7% de las importaciones belgas en 2008).

<b>Tabla No. 13 Principales clientes</b>			
<b>País</b>	<b>Valor exportación</b>	<b>Tasa de crecimiento 2004-2008</b>	<b>Porcentaje del total de exportaciones</b>
Alemania	94.946,53	12	19.9
Francia	83.203,02	12	17.4
Holanda	58.517,32	13	12.3
Reino Unido	34538910	7	7.2
Estados Unidos	22.960,09	4	4.8
Italia	22.396,26	10	4.7
España	15.751,49	8	3.3
Luxemburgo	8.974,04	10	1.9
Polonia	7.713,02	25	1.6
India	7.333,41	8	1.5
<b>Fuente:</b> Trade Map <b>Elaboración:</b> Autor			

Los 10 principales clientes de Bélgica en materia de exportación en el año 2008 fueron tal como lo muestra la tabla No 13 son: Alemania con 19.9% del total de exportaciones; Francia con el 17.4%; Países Bajos con 12.3%; Reino Unido con 7.2%; Estados Unidos con 4.8%; Italia con 4.7%; España con 3.3%; Luxemburgo con 1.9%; Polonia con el 1.6%; e India con 1.5 %. Ecuador ocupa el puesto número 105 de los países a donde exporta Bélgica.<sup>9</sup>

<b>Tabla No. 14 Principales proveedores de Bélgica</b>			
<b>País</b>	<b>Valor importación</b>	<b>Tasa de crecimiento 2004-2008</b>	<b>Porcentaje del total de importaciones</b>
Holanda	91.656,08	17	19.5
Alemania	81.315,98	12	17.3
Francia	51.686,02	11	11
Reino Unido	26.730,69	8	5.7
Estados Unidos	26.089,92	13	5.5
China	19.481,33	24	4.1
Irlanda	18.777,94	1	4
Italia	14.870,10	15	3.2
Japón	12.346,50	9	2.6
Suecia	9.518,76	13	2
<b>Fuente:</b> Trade Map <b>Elaboración:</b> Autor			

Así mismo la página Trade Map indica que los 10 principales socios proveedores de Bélgica en el 2008 fueron: Holanda 19.5% sobre el total importado, Alemania con el 17,3%, Francia con 11%; Reino Unido con 5.7%; Estados Unidos con el 5,5%; China con el 4,1%, Irlanda con un 4%, Italia con el 3,2%; Japón con el 2,6% y Suecia con el 2%. Esta lista de los principales proveedores ubica al Ecuador en el puesto número 59, con un 0.1% del total de importaciones de Bélgica.<sup>10</sup>

<sup>9</sup> [http://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx)

<sup>10</sup> [http://www.trademap.org/Country\\_SelCountry\\_MQ\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Country_SelCountry_MQ_TS.aspx)

### 3.3 Exportaciones y principales productos exportados

Tabla No. 15 Exportaciones y principales productos exportados					
Partida Arancelaria	Descripción	VALOR FOB 2008 (Miles USD)	%VARIAC 2004/2008	%VARIAC 2007/2008	% Participación por producto
300490	Los demás medicamentos preparados.	36.651,67	12	2	7.68
271019	Destilados de petróleo ligero, no especificado en otra parte.	22.195,76	29	53	4.65
870332	Vehículos automóviles con motor a diesel.	14.188,49	10	8	2.97
999999	Materias no especificadas en otra parte.	11.108,05	9	20	2.33
710231	Diamantes no industriales o simplemente aserrados exfoliados.	9.450,96	2	-12	1.98
870323	Vehículos automóvil transporte personas de cilindrada superior a 1500.	9.269,81	-8	-21	1.94
271121	Gas natural, en estado gaseoso.	8.684,53	14	76	1.82
710239	Los demás diamantes no industriales.	5.856,19	3	-23	1.23
271011	Alcohol de aviación.	5.605,40	20	34	1.17
293399	Compuestos heterocíclicos con heteroátomo/s de nitrógeno exclusivamente.	5.058,81	1	-30	1.06
870322	Vehículo automóvil transporte personas de cilindrada superior a 1000 c.	3.473,67	5	20	0.73
300220	Vacunas para la medicina humana.	3.127,35	24	21	0.66
721049	Los demás productos de hierro o acero galvanizado de otro modo.	2.940,87	16	-4	0.62
390120	Polietileno de densidad igual o superior a 0,94.	2.928,64	17	8	0.61
870899	Las demás partes y accesorios de vehículos automóviles.	2.776,45	9	6	0.58
<b>Fuente:</b> Trade Map <b>Elaboración:</b> Autor					

Entre los principales productos exportados por Bélgica en 2008 encontramos: los medicamentos preparados con una variación del 12% en los últimos 5 años, además tuvo importante representación en cuanto a las exportaciones los destilados ligeros de petróleo, los vehículos y automóviles nuevos con motor diesel, los diamantes, los demás vehículos, automóviles nuevos concebidos principalmente para transporte de personas de cilindrada superior a 1500 cc pero inferior o igual a 2500 cc, el gas natural, entre otros.

### 3.4 Importaciones y principales productos/sectores importados

Principales productos importados por Bélgica					
Partida Arancelaria	Descripción	Valor FOB 2008 (Miles USD)	%Varia. 2004/2008	%Variac. 2007/2008	% Participación por producto
300490	Medicamentos	34.945,86	6	6	7.42
270900	Aceites de petróleo y aceites obtenidos de minerales bituminosos	24.914,17	26	43	5.29
271019	Destilados petróleo ligeros	17.538,77	30	47	3.73
271121	Gas natural en estado gaseoso	14.749,04	16	78	3.13
870332	Automóviles con motores a diesel	12.256,59	15	7	2.60
710231	Diamantes no industriales, aserrados, exfoliados o desbastados	9.306,51	1	-6	1.98
710239	Otros diamantes no industrializados	6.323,99	8	3	1.34
271011	Gasolina de aviación	5.852,93	27	52	1.24
999999	Los productos no especificados en otra parte	5.699,12	33	35	1.21
870323	Automóviles con motores de pistón	5.257,59	3	6	1.12
870322	Automóviles con motores de pistón	3.681,23	12	22	0.78

<b>Continuación Tabla: Principales productos importados por Bélgica</b>					
293399	Compuestos heterocíclicos únicamente con nitrógeno heteroátomo	3.627,51	53	-46	0.7
870829	Partes y accesorios de de cuerpos para automóviles	3.088,62	6	0	0.66
870899	Partes de automóviles	2.811,89	6	28	0.60
870333	Coches con motor diesel	2.760,29	16	5	0.59
<b>Fuente:</b> Trade Map <b>Elaboración:</b> Autor					

Entre los principales productos importados por Bélgica en 2008 encontramos: los medicamentos de uso profiláctico o terapéutico con una variación de 6% en los últimos 5 años; aceites de petróleo con una variación de un 26%; vehículos de turismo con motores a diesel, diamantes en bruto, gas natural en estado gaseoso, entre otros.

## CAPÍTULO 4: ACCESO AL MERCADO

“Las relaciones comerciales que el Ecuador mantiene con la Unión Europea se han desarrollado bajo el Sistema de Preferencias Arancelarias Generalizadas (SPG) que la Unión Europea le concede al Ecuador de manera unilateral. El Ecuador se encuentra dentro de la categoría de países incluidos en el régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza, disposiciones que se encuentran en este acuerdo se encuentran sujetas a las normas de la OMC.”<sup>11</sup>

La importancia cuantitativa del mercado europeo como destino de las exportaciones ecuatorianas y como país de procedencia de las importaciones es moderada dado que la Unión Europea es considerada como el mercado más grande del mundo.

Datos de la página Trade Map indican que el Ecuador exporta a la Unión Europea fundamentalmente productos con poco valor agregado como por ejemplo: banano, camarón y conservas de pescado; mientras que las importaciones que realiza desde ésta son diversificadas y se encuentran compuestas por manufacturas basadas en recursos naturales y manufacturas de alta tecnología media (teléfonos móviles y medicinas).<sup>12</sup>

La Unión Europea tiene tratados bilaterales con alrededor de 50 países y suministra tratamiento preferencial para los siguientes grupos de países: Sistema General de Preferencias (SGP), Estados Africanos, Caribeños y del Pacífico, Países y Territorios Extranjeros (ACP), Área Económica Europea (AEE), Tratado de Libre Comercio Europeo (TLCE), Comunidad de Estados Independientes (CEI), Países Menos Desarrollados en Vías de Desarrollo, Países Centroamericanos, Países del Pacto Andino, Países Maghreb, Países Mashraq, territorios ocupados y la ex República Yugoslava.

---

<sup>11</sup><http://www.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Competitividad/Estudios/EstComerInter006072007.pdf>

<sup>12</sup> [http://www.trademap.org/Bilateral\\_TS.aspx](http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx)

Bélgica es un país miembro de la Unión Europea que mantiene acuerdos preferenciales tanto de carácter bilateral con un país o un grupo de países, o la clasificación tradicional de grupos de Países, Países Centro-Americanos, Países Menos desarrollados en vías de desarrollo, la comunidad de los estados independientes (CEI), etc.

#### 4.1 Acuerdos comerciales de Bélgica

Los acuerdos comerciales que Bélgica mantiene con diversos países del mundo se presenta en la tabla detalla a continuación.

<b>Tabla No. 16 Regimenes de comercio aplicados por Bélgica</b>
Tarifa para la Unión Europea
MFN Duties (Applied)
Tarifa preferencial para Albania
Tarifa preferencial para Algeria
Tarifa preferencial para Andorra
Tarifa preferencial para Bosnia y Herzegovina
Tarifa preferencia para Chile
Tarifa preferencial para países beneficiarios del acuerdo del incentivo para desarrollo sostenible
Tarifa preferencia para Croacia
Tarifa preferencia para Egipto
Tarifa preferencia para las islas Faroe
Tarifa preferencia para la franja de Gaza
Tarifa preferencia para los países GSP
Tarifa preferencia para Islandia
Tarifa preferencia para India
Tarifa preferencia para Israel
Tarifa preferencia para Jordania
Tarifa preferencia para Kosovo
Tarifa preferencial para los países menos desarrollados
Tarifa preferencia para Líbano
Tarifa preferencia para Liechtenstein
Tarifa preferencia para Macedonia
Tarifa preferencia para México
Tarifa preferencia para Montenegro
Tarifa preferencia para Marruecos

<b>Continuación Tabla No. 17 Regímenes de comercio aplicados por Bélgica</b>
Tarifa preferencia para Noruega
Tarifa preferencial para países y territorios Ultramar
Tarifa preferencia para Pakistán
Tarifa preferencia para San Marino
Tarifa preferencia para Serbia
Tarifa preferencia para Sudáfrica
Tarifa preferencia para Suiza
Tarifa preferencia para Siria
Tarifa preferencia para la República de Moldova
Tarifa preferencia para Túnez
Tarifa preferencia para Turquía
<b>Fuente:</b> Market Access Map <b>Elaboración:</b> Autor

#### 4.2 Acuerdos comerciales con Ecuador

Los acuerdos comerciales existentes entre Bélgica y Ecuador se detallan en la tabla siguiente.

<b>Tabla No. 18 Regímenes comerciales aplicados por Bélgica al Ecuador</b>	
<b>Régimen de Comercio con Ecuador</b>	
<b>NMF</b>	<b>Aplica a todos los Países</b>
Tarifas preferenciales para países beneficiarios del acuerdo incentivo para desarrollo sostenible	Países en desarrollo, comercio internacional y desarrollo sustentable: La Función del Comité del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) para el período de 10 años 2006-2015 establece la guía para la aplicación del esquema de tarifas preferenciales generalizadas.
<b>Fuente:</b> Market Access Map <b>Elaboración:</b> Autor	

#### 4.3 Aranceles

Los aranceles y las tarifas aplicadas a los diferentes productos se encuentran detallados en la tabla siguiente.

<b>Tabla No. 19 Aranceles promedio que Bélgica aplica a las importaciones del mundo</b>		
La tarifa promedio aplicada a todos los productos: 1.07 %		
La tarifa promedio aplicada a los productos agrícolas: 9.30%		
La tarifa promedio aplicada a los productos industriales: 0.49 %		
<b>Código</b>	<b>Descripción</b>	<b>Tarifa promedio</b>
1	Animales vivos, productos de origen animal	13.86%
2	Productos vegetales	5.67 %
3	Aceites y grasas vegetales y su derivados, grasas preparadas comestibles	5.60 %
4	Alimentos preparados, bebidas, licores y vinagre, tabaco y manufacturas de tabaco	8.08 %
5	Productos minerales	0.04 %
6	Productos de la industria química	0.34 %
7	Plásticos y caucho	0.54 %
8	Cuero y pieles, artículos de cuero, talabartería y arnés	0.55 %
9	Madera y artículos de madera, carbón de madera, corcho y elaborados	0.29 %
10	Pulpa de madera y otras fibras de material celuloso	0.00 %
11	Textiles y artículos textiles	2.62 %
12	Calzado, sombrero, sombrillas y otros artículos	2.12 %
13	Artículos de piedra, yeso, cemento, asbesto y materiales similares	0.64 %
14	Perlas naturales y trabajadas, piedras preciosas y semipreciosas	0.03 %
15	Metal y artículos de metal	0.34 %
16	Maquinaria y aplicaciones mecánicas, equipo eléctrico y artículos similares	0.19 %
17	Vehículos, aviones y equipo de transporte asociado	1.44 %
18	Instrumentos y aparatos ópticos, fotográficos, medición	0.14 %
19	Armas y municiones, partes y accesorios similares	1.52 %
20	Manufacturas misceláneas	0.15 %
21	Obras de arte, piezas de coleccionista y antigüedades	0.00 %
<b>Fuente:</b> Market Access Map <b>Elaboración:</b> Autor		

#### 4.4 Requisitos no arancelarios

En lo que a requisitos no arancelarios se refiere, Bélgica aplica las normas comunitarias establecidas para todos los países de la Unión Europea, organización que da el mismo tratamiento a las importaciones y exportaciones, aplicando los mismos aranceles y restricciones a ciertos productos; por tanto para el ingreso de productos ecuatorianos, el exportador debe tomar en cuenta la legislación establecida por toda la comunidad.

##### 4.4.1 Requisitos Generales de Acceso a Mercados

###### Requisitos generales de entrada – reglamentación

Los documentos generales para todos los productos según datos obtenidos de la página de la Delegación de la Comisión Europea son:<sup>13</sup>

- **Factura comercial**

La factura comercial debe mostrar la identificación del exportador y el importador, en donde conste la fecha de expedición y el número de factura.

Debe dar una descripción clara de los productos, en donde se especifique la unidad de medida, cantidad de mercancías, valor unitario, valor total, valor facturado total y moneda de pago. Debe indicarse la cantidad equivalente en una moneda libremente convertible a euros o a otra moneda de curso legal en el estado miembro importador, condiciones de pago, condiciones de entrega según el correspondiente Incoterm; que son reglas internacionales uniformes al momento de interpretar términos comerciales, y el medio de transporte.

---

<sup>13</sup>[http://exporthelp.europa.eu/display.cfm?page=rt/rt\\_Introduction.html&docType=main&languageId=EN](http://exporthelp.europa.eu/display.cfm?page=rt/rt_Introduction.html&docType=main&languageId=EN)

En caso de que el consignatario desee tener esta factura de vuelta, deberá pedir una copia extra para la retención en la aduana. Existen casos en que la aduana solicita la obtención de una factura comercial extra.

La factura comercial puede estar en cualquier idioma de la Unión Europea; sin embargo, ciertos estados miembros pueden requerir una traducción al idioma oficial del país.

- **Declaración del valor en aduana**

Esta declaración proporciona información sobre la valoración de los bienes importados en una sola consigna para los impuestos de aduana y para el propósito del IVA de las importaciones. Esta declaración va adjunta al documento único de importación para bienes cargados con los impuestos de aduana *ad valorem* si es que el valor total de la consignación excede los 10,000 euros y es de naturaleza comercial.

Esta declaración no es indispensable si los bienes son frutas frescas o vegetales, o si el importador ha registrado una declaración general de valores.

Este documento puede estar en cualquier idioma de la Unión Europea; sin embargo, ciertos estados miembros pueden requerir una traducción a su idioma oficial.

- **Seguro de transporte**

El seguro es un contrato por medio del cual se indemniza al asegurado en caso de daños causados por un riesgo cubierto en la póliza.

En función del medio de transporte, la indemnización viene limitada por el peso y el valor de la mercadería, y sólo se aplica cuando el transportista no es el responsable del daño.

Para mayor información dependiendo del medio de transporte a utilizar consulte la página:

[http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.jsp?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir\\_eu09\\_03v002/eu/main/gen\\_insuranc\\_eu\\_010\\_0612.htm&reporterLabel1=EU&label=Freight+insurance&languageId=es](http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/show2Files.jsp?dir=/requirements&reporterId1=EU&file1=ehir_eu09_03v002/eu/main/gen_insuranc_eu_010_0612.htm&reporterLabel1=EU&label=Freight+insurance&languageId=es)

- **Declaración Única Administrativa (DUA)**

1. El DUA es un documento emitido por la Unión Europea para declarar las importaciones desde países no miembros de la unión, éste recolecta la información necesaria sobre la naturaleza de los bienes y su embarque.
2. La sumisión electrónica del DUA es posible en la mayoría de los países de la Unión Europea.
3. El DUA puede estar en cualquier idioma de la Unión Europea; sin embargo, algunos estados miembros pueden requerir una traducción a su idioma oficial.

- **Documentos de transporte**

Este formulario no es siempre requerido. Sin embargo, las autoridades de la aduana pueden pedir un documento de transporte en algunos casos.

La guía aérea puede estar en cualquier idioma de la Unión Europea; sin embargo, ciertos estados miembros pueden requerir una traducción a su idioma oficial.

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.

### **Documentos de transporte (por vía aérea)**

Documento que acredita el contrato de transporte entre el remitente y la compañía aérea. Puede utilizarse un sólo conocimiento aéreo para varios envíos de mercancías. Consta de tres ejemplares originales y varias copias. El conocimiento aéreo acredita el contrato de transporte y la recepción de las mercancías.

### **Documentos de transporte (por vía marítima)**

**Conocimiento de embarque:** Documento que la compañía naviera expide al cargador, mediante el cual reconoce que las mercancías se han embarcado. Sirve de acuse de recibo de las mercancías por parte del transportista que queda obligado a entregarlas al destinatario. Menciona los datos de las mercancías, el buque y el puerto de destino. Acredita el contrato del medio de transporte y la titularidad de las mercancías, lo cual significa que el portador de este documento es el titular de las mismas.

- **Lista de carga**

La lista de carga es un documento comercial que se adjunta a la factura comercial y los documentos de transporte, Facilita información sobre los artículos importados y las particularidades de cada bulto (peso, dimensiones, instrucciones de manipulación, etc.).

Este documento es necesario para el despacho de aduana y tiene el valor de inventario de la mercancía entrante.

Por lo general incluye los siguientes datos:

- Datos del exportador, el importador y la empresa de transporte
- Fecha de expedición
- Número de la factura de transporte
- Tipo de embalaje (cartón, caja, tonel, bolsa, etc.)
- Número de bultos
- Contenido de cada bulto (descripción de las mercancías y número de artículos en cada bulto)
- Marcas y numeración
- Peso neto, peso bruto y dimensiones de los bultos.

- **Lista de Empaque**

1. La lista de empaque podría necesitarse en caso de que los detalles del contenido de paquetes individuales no estén claramente demostrados en la factura comercial.
2. Las fieles copias de la factura comercial son aceptadas.
3. La lista de empaque puede estar en cualquier idioma de la Unión Europea; sin embargo, ciertos estados miembros de la Unión Europea pueden requerir una traducción al idioma oficial del país.

### Régimen de muestras

Para las muestras que son enviadas sin fin comercial se solicita enviar 2 facturas pro forma y la licencia de importación para los casos vistos en envíos comerciales.

El transporte de muestras sin valor comercial son aquellas mercancías que tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el país.

### Requisitos aduaneros

Las mercaderías que ingresan a Bélgica no pueden ser desaduanadas antes de presentar los documentos requeridos. Las licencias de importación, si son requeridas, deben ser presentadas dentro del periodo válido en el cual fueron solicitadas.

“Existen 2 procesos de entrada determinados por la aduana de Bélgica:

- Declaración para mercaderías de bajo valor (menor o igual a 22 euros)
- Declaración para mercaderías de alto valor (mayor a 22 euros)

### **Mercaderías de Bajo Valor**

Solo debe presentarse el Air Waybill o Bill of Lading. El cual debe contener la siguiente información:

- Nombre completo de la agencia de transporte internacional (incluyendo teléfonos)
- Nombre completo y dirección del destinatario
- Descripción completa de la mercadería
- Cantidad y valor unitario de la mercadería
- Número de paquetes
- Peso total del embarque

El manifiesto de carga es presentado a la aduana para su evaluación. Las mercaderías consideradas de bajo valor, no están

exentas de impuestos de aduana, aranceles o de alguna licencia requerida por las autoridades belgas.

### **Mercaderías de Alto Valor**

Los documentos a presentar son:

- Air Waybill/ Bill of lading (conteniendo la información especificada en el punto anterior)
- Factura comercial
- Otros documentos necesarios tales como las licencias de importación, certificado de origen certificado de sanidad etc.

Además, los diamantes y polvo de diamantes deben ser declarados en la oficina de diamantes de Amberes." <sup>14</sup>

### Certificado Sanitarios y Fitosanitario

El mayor obstáculo que enfrentan los importadores al momento de introducir nuevos productos tales como alimentos, bebidas, medicamentos, entre otros, es la obtención de un registro sanitario.

Las regulaciones fitosanitarias se aplican a productos como las frutas frescas; este certificado da la garantía de que el producto salió del país exportador en condiciones saludables, libre de insectos o enfermedades.

El certificado sanitario y fitosanitario debe cumplir con las siguientes características:

1. El certificado tiene que estar por lo menos en uno de los idiomas oficiales de la Unión Europea, preferiblemente en uno de los idiomas oficiales del país de destino.

---

<sup>14</sup>[http://www.adexdatatrade.com/docinterno/Belgica\\_requistos%20de%20acceso.pdf](http://www.adexdatatrade.com/docinterno/Belgica_requistos%20de%20acceso.pdf)

2. Tiene que ser llenado completamente en mayúsculas o mecanografiado.
3. Los nombres botánicos de plantas deben ser indicados en caracteres latinos.
4. Algunas alteraciones no certificadas o borrones invalidarán el certificado.
5. Cualquier copia de este certificado sólo deberá ser emitida con la indicación de copia o duplicado sobre éste.

### Empaque y etiquetado

La Directiva EC/013/2000 determina los requisitos de etiquetado establecidos por los países miembros de la Unión Europea, la etiqueta puede adherirse al producto o en una hoja impresa adherida al mismo. El etiquetado general consta de lo siguiente:

- Empaque y etiquetado en los 3 idiomas oficiales: francés, holandés y alemán
- Nombre con el que se vende el producto
- Lista completa de ingredientes, enumerados en orden descendente según la cantidad presente del producto
- La cantidad de ciertos ingredientes o categorías de ingredientes
- La cantidad neta del contenido (peso, volumen)
- La fecha de vencimiento
- El nombre del fabricante, envasador o distribuidor
- Las instrucciones de uso y almacenaje
- La identificación del lote
- El país de origen

Por otro lado en lo que se refiere a empaques, la norma EU Directiva 94/62/EC establece las normas de empaque para los diferentes productos.

“Para los exportadores, es muy importante considerar el tipo de transporte que utilizará y ver la normatividad al respecto, donde para el caso de los contenedores en la Unión Europea, deben venir cajas en pallets de 80 x 120 euro pallet / 100 x 120 ó 110 x 110 drum pallet.”<sup>15</sup>

La responsabilidad por el marcado y etiquetado de los productos recae en el importador, que debe informar claramente al exportador sobre todas las regulaciones a cumplir, y se debe acordar con el importador o mayorista, todos los detalles de etiquetado, ya que ellos cuentan con la información relacionada a los requerimientos legales.

Para conocer más formalidades específicas sobre acceso al mercado de la Unión Europea consulte:

<http://mkaccdb.eu.int/mkaccdb2/indexPubli.htm>

Señalando las opciones: “Trade Barriers Regulations” y/o “Trade Barrier Data Base”.

### Requisitos para exportar alimentos a la Unión Europea

En el marco de la legislación de la Unión Europea (UE), existe una serie de regulaciones de carácter general que aplica a todos los productos alimenticios tanto frescos como procesados. Entre estas regulaciones son:

#### **Seguridad Alimentaria**

Para mejorar el nivel de higiene de los alimentos sean éstos frescos o procesados y garantizar la protección de la salud pública y la inocuidad de los productos alimenticios que circulan dentro de la Comunidad Europea, por medio de la Directiva Reglamento CE 852/2004, se estableció que todos los procesos desde la producción hasta la venta de los productos alimenticios deberá realizarse de

---

<sup>15</sup><http://www.proexport.com.co/VbeContent/NewsDetail.asp?ID=1145&IDCompany=16>

manera higiénica y de acuerdo a los principios del sistema HACCP (Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos).

Entre los parámetros que se incluyen en este reglamento están los siguientes elementos:

- En todas las etapas de la cadena alimenticia, los productores deben vigilar que todos los alimentos cumplan los requisitos de la legislación correspondiente.
- La trazabilidad de los alimentos, los animales destinados a la producción de alimentos y cualquier otra sustancia que se incorpore a los alimentos debe establecerse en cada una de las etapas de la producción, transformación y distribución.
- Si un productor considera que un alimento que ha importado, producido, transformado, fabricado o distribuido es perjudicial para la salud tanto humana como animal, debe iniciar inmediatamente los procedimientos para su retiro del mercado e informar a las autoridades competentes y a los usuarios.

La higiene es un requerimiento muy importante para el ingreso de alimentos, es por esto que los exportadores deben contar con garantías que les permitan ingresar al mercado con productos fiables para el consumo humano, para ello es necesario que cuenten con certificaciones que responsabilicen al exportador sobre la buena calidad del producto bajo los estándares que exige la Unión Europea.

## **Productos Frescos**

Para el ingreso de productos alimenticios frescos a la Unión Europea, éstos no deben contener ningún tipo de agente patógeno que pueda causar daño a la salud humana o propagarse hacia cultivos en el país importador.

Además de esto se debe se debe comprobar que el productor ha respetado el límite máximo de uso de pesticidas, fungicidas, plaguicidas, etc.

### **Productos Procesados**

Los productos procesados deben cumplir con las regulaciones establecidas conjuntamente con algunas normas propias para estos productos como las indicaciones referentes al método ecológico de producción.

### **Nuevos alimentos**

El reglamento del Parlamento Europeo y Consejo Europeo No. 258/97 establece las condiciones para clasificar a un determinado producto o ingrediente alimenticio como "nuevo", en cuyo caso, no está permitido su ingreso y comercialización dentro del mercado comunitario.

Entre las principales categorías sujetas a esta definición están los alimentos e ingredientes que contengan organismos modificados genéticamente, ingredientes alimentarios que han sido obtenidos a partir de animales, entre otros.<sup>16</sup>

## **Defensa comercial y Salvaguardia**

---

<sup>16</sup> [http://ec.europa.eu/food/international/trade/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/food/international/trade/index_en.htm)

La Unión Europea tiene tres mecanismos de defensa principales a su disposición, a fin de asegurar un comercio justo: medidas antidumping, anti-subsidios, e instrumentos de salvaguardia.

Respecto a las cláusulas de salvaguardia, se establece que "las preferencias se pueden retirar temporalmente, para todos o parte de los productos originarios de un país beneficiario, cuando exista una violación grave y sistemática de los derechos humanos o laborales, exportación de productos fabricados en prisiones, deficiencias graves en los controles aduaneros en materia de exportación de drogas, prácticas comerciales desleales graves y sistemáticas o infracciones de acuerdos sobre conservación de recursos pesqueros.

Existe además una cláusula anti fraude, por la que se pueden retirar las preferencias en caso de fraude o irregularidades en el cumplimiento de las normas de origen de los productos o de falta de colaboración administrativa.

Asimismo, están previstas cláusulas de salvaguardia que permiten restablecer los aranceles normales cuando las importaciones de algún producto de un país beneficiario causen o puedan causar un perjuicio grave a los productores comunitarios."<sup>17</sup>

## **Subsidios**

Los subsidios a las exportaciones Ecuatorianas hacia la Unión Europea están fundamentados al acuerdo comercial entre Colombia, Perú, Ecuador y la Unión Europea en donde se establece que la eliminación de los subsidios a la exportación estará condicionada a la eliminación total e inmediata de aranceles, es decir la eliminación del subsidio de la Unión Europea se llevará a cabo cuando al momento que el arancel de la otra parte en este caso de los países andinos llegue a cero. Sin embargo, el esquema propuesto por la Unión Europea no contempla, para todos los casos, la desgravación de su arancel y la eliminación del subsidio.

---

<sup>17</sup> [intranet.comunidadandina.org/Documentos/.../SGdi911.doc](http://intranet.comunidadandina.org/Documentos/.../SGdi911.doc)

Los subsidios alteran los mercados a medida que se fomenta una mayor política de librecambio ya que estos pueden convertirse en proteccionismo, un claro ejemplo de esto se presenta al considerar que en la Unión Europea se prohíben las ayudas públicas a las empresas internacionales si se considera que estas ayudas pueden distorsionar la competencia entre empresas nacionales.

Los países miembros de la UE deben informar a la Comisión Europea de cualquier subvención que realicen, la Comisión de la Unión Europea tiene la potestad de penalizar al gobierno que incumpla las condiciones establecidas por el Tribunal de la Competencia.

### **Tributación**

La mercadería importada está sujeta al Impuesto de Valor Agregado. El IVA es cargado sobre el valor que es agregado a las mercaderías o servicios en cada etapa en el proceso de producción y distribución.

“Existen 3 rangos de aplicación del IVA en Bélgica:

- 6% para los productos de necesidad diaria, alimentos, etc.
- 12% para el tabaco, cigarrillos y gasolina
- 21% el cual es cargado a los productos que no pertenecen a los dos grupos anteriores.”<sup>18</sup>

El IVA será aplicado luego de que los aranceles y pagos de aduana sean añadidos al precio de los productos.

El tratamiento del IVA a las importaciones es similar al de los derechos de aduana. La casilla 47 del impreso está reservada a la información sobre los tributos (IVA, impuestos especiales y derechos de aduana).

---

<sup>18</sup> [http://www.adexdatatrade.com/docinterno/Belgica\\_requisitos%20de%20acceso.pdf](http://www.adexdatatrade.com/docinterno/Belgica_requisitos%20de%20acceso.pdf)

Para conocer la tarifa IVA dependiendo el producto de interés consulte la pág:

<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/taxes/MSServlet?languageId=ES>

#### **4.4.2 Requisitos Específicos para productos ecuatorianos**

Según datos de la Cámara de Comercio de Quito tenemos que la exportación de ciertos productos ecuatorianos requiere de la previa autorización de ciertas entidades entre estas tenemos:

- La exportación de plantas o sustancias estupefacientes y psicotrópicas, sus componentes y otras sustancias químicas específicas requieren la previa autorización del CONSEP (Consejo Nacional de control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas).
- Si la exportación se basa en el envío de ganado, productos y subproductos de origen animal se requiere la autorización del MAG (Ministerio de Agricultura y Ganadería).
- Para la exportación de productos forestales y productos forestales semi elaborados se necesita la autorización del MICIP (Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca).
- Para la exportación temporal de bienes pertenecientes a la nación cuyo fin son exposiciones, se requiere de la aprobación del Instituto Nacional de Patrimonio Cultural.
- Para exportación de armas, municiones, explosivos y accesorios de uso militar la autorización es dada por el Ministerio de defensa nacional.
- La exportación de minerales radioactivos está a cargo de Comisión de energía atómica.

#### **Certificados fitosanitarios**

- Para la exportación de materia vegetal o productos agrícolas se requiere la certificación del SESA (Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria) y del MAG (Ministerio de Agricultura y Ganadería).

- Para la exportación ganado, productos y sub productos de origen animal se necesita el certificado zoosanitario emitido por la SESA (Servicio Ecuatoriano de Sanidad agropecuaria).
- Para la exportación de pescado y productos pesqueros, se requiere la certificación ictiosanitaria del Instituto Nacional de pesca.
- Para la exportación de medicamentos en general es necesario un Registro sanitario.

**Otros certificados exigidos:**

- Certificado de origen
- Certificado de calidad otorgado por el INEN ( Instituto Ecuatoriano de Normalización)
- Certificación del cumplimiento de las regulaciones del sistema de Análisis de riesgos y control de puntos críticos - HACCP para exportación de productos pesqueros y acuícolas, otorgado por el Instituto nacional de pesca.
- Certificado de calidad para la exportación de cacao en grano y sus derivados otorgados por el ministerio de agricultura y ganadería a través de la SESA (Servicio Ecuatoriano de Sanidad Agropecuaria).
- Certificado de calidad y variedad del café de exportación emitido por el COFENAC (Consejo Cafetero Nacional)
- Certificados para la exportación de productos pesqueros a la Unión Europea emitidos por el MICIP (Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad)

Al momento de exportar productos ecuatorianos a países miembros de la Unión Europea es necesario tomar en cuenta los siguientes mecanismos de control utilizados.

1. Licencias y Certificados de Origen: los mismos que se requieren para la exportación de animales vivos, productos y subproductos de origen animal, plantas, productos de madera, textiles, cuero,

productos farmacéuticos, químicos, armas de fuego, explosivos, hierro y metal, calzado y otros.

2. Prohibiciones a las importaciones: Se imponen prohibiciones principalmente al comercio de productos peligrosos, como en el caso de residuos químicos. También pueden estar sujetos a prohibiciones, las medicinas, los pesticidas, las plantas y productos alimentarios, los productos eléctricos y las plantas y animales exóticos.
3. Medidas Anti-Dumping y Compensatorias: Los gravámenes anti-dumping están especialmente relacionados con el sector de la alta tecnología, así como para las importaciones de hierro y acero, productos electrónicos y productos químicos, para determinados orígenes.
4. "Cuotas Absolutas: para textiles, calzado, cerámica, y productos de hierro o metal.
5. Cuotas Tarifarias: para productos agrícolas, químicos, productos farmacéuticos, textiles, maquinaria, aplicaciones mecánicas, electrónicos entre otros."<sup>19</sup>

#### **4.5 Servicios logísticos**

Bélgica está ubicada en Europa Noroccidental, limita al Norte con los Países Bajos y el Mar del Norte, al sur con Francia y al Este con Alemania y Luxemburgo. La superficie total de su territorio es de 30528 km<sup>2</sup>. La línea de costa marítima tiene un total de 66.5 km.

La siguiente tabla indica información logística y transporte a utilizarse en Bélgica, vía área, marítima y terrestre.

---

<sup>19</sup><http://www.ecuadorexporta.org/archivos/documentos/Perfil%20Alemania%202008.pdf>

<b>Tabla No. 20 Logística de Bélgica</b>	
43	Aeropuertos
1	Helipuertos
68	Marina Mercante
2,178	Canalizaciones
3,521	Ferrocarriles
149,757	Carreteras
2,043	Canales
<b>Fuente:</b> <a href="http://fr.alumnieeni.com/be_fr.asp">http://fr.alumnieeni.com/be_fr.asp</a>	

#### 4.5.1 Principales puertos de Bélgica

La administración del transporte marítimo está a cargo del Servicio Público Federal de Movilidad y Transporte.

En las ciudades de Amberes, Gante, Ostende están ubicados los principales puertos del país.

La infraestructura portuaria de Bélgica está compuesta por 8 puertos y sub puertos para su intercambio comercial. Amberes y Zeebrugge son los principales puertos de entrada a Bélgica que poseen una ubicación geográfica única, sirviendo de enlace hacia los mercados de los Países Bajos, Gran Bretaña, Francia y Alemania.

“El puerto de Amberes es el más importante en el país, Amberes se ubica a 75 Km del Mar del Norte sobre el Río Scheldt, es considerado el segundo puerto más importante después de Róterdam” <sup>20</sup>(Países Bajos) y es el cuarto puerto más importante a nivel mundial por manejar aproximadamente 185 millones de toneladas anuales de mercancía, es considerado además el líder en el manejo de productos como café, flores y maderas y es la sede del cluster de químicos más grande en Europa. Sus instalaciones prestan servicios de bodegaje, re empaque, distribución, transporte. Este puerto ha

<sup>20</sup> <http://www.proexport.com.co/VBeContent/VerImp.asp?ID=1193&IDCompany=16>

crecido en los últimos años debido a sus costos competitivos en relación a los otros puertos de la zona.

Por su parte el puerto de Zeebrugge está ubicado en la ciudad de Brujas, el puerto se distingue por el tráfico de buques ro-ro, la importación de gas natural, fruta fresca y se trabaja en proyectos para que el puerto se especialice en el manejo de papel, pulpa de papel, productos agrícolas y tráfico de vehículos.

Desde este puerto se distribuye la carga hacia otros destinos en Bélgica y varias ciudades de Europa; entre ellas Dourges en Francia con la cual tiene una conexión directa vía ferrocarril con una frecuencia de tres días a la semana, lo que permite una conexión directa con la zona industrial de Le Havre.

#### **4.5.2 Aeropuertos**

La administración del transporte aéreo por su parte está a cargo del Servicio Público Federal de Movilidad y Transporte.

Ciudades como Amberes, Bruselas, Lieja y Ostende cuentan con aeropuertos habilitados por la aduana.

El Aeropuerto de Bruselas es el principal aeropuerto de Bélgica. El Aeropuerto Nacional de Bruselas, ubicado a 13 km al Nororiente del centro de la ciudad, posee las mayores facilidades para el manejo de carga, por lo tanto es la principal puerta de entrada de carga aérea al país y es el sexto aeropuerto más grande de carga en el continente.

El aeropuerto cuenta con una zona dedicada exclusivamente a los asuntos concernientes a la logística tanto de importaciones como de exportaciones, bajo el nombre de Brucargo West, esta Terminal está ubicada en un cruce de caminos que conectan con Francia, Alemania y Países Bajos lo que le permite al aeropuerto de Bruselas contar con una importante disponibilidad de servicios de distribución terrestre.

### 4.5.3 Vía Terrestre

La administración de los transportes por carretera es manejada por el Ministerio de Transporte, mientras que la Sociedad Nacional de Ferrocarriles es la encargada de manejar la administración del mismo.

“Bélgica está compuesto por una red de carreteras de 150.567 Km., de los cuales 117.142 Km. se encuentran pavimentados y de estos 1.747 corresponden a autopistas. Por su parte el sistema ferroviario tiene un total de 3.536 Km de los cuales 2.950 son electrificados.”<sup>21</sup>

### 4.6 Canales de distribución (mayoristas, minoristas, supermercados)

Según información obtenida de la página ICEX de España se han sacado las siguientes conclusiones con respecto a los canales de distribución en Bélgica:

“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.”<sup>22</sup>

Bélgica tiene un sofisticado sistema de distribución lo cual facilita a las empresas extranjeras a lanzar nuevos productos. Los grandes grupos han ganado terreno gracias a su extenso número de puntos de venta.

La cadena de supermercados CARREFOUR es considerada como líder de distribución en Bélgica<sup>23</sup>, esta cadena tiene gran importancia en materia de distribución en países como Francia, España, Grecia e Italia. El grupo Carrefour es el líder en la distribución de alimentos en Bélgica.

---

<sup>21</sup> <http://www.proexport.com.co/VBeContent/VerImp.asp?ID=1193&IDCompany=16>

<sup>22</sup> [http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394\\_5519172\\_5547593\\_4080678\\_0-1,00.html](http://www.icex.es/icex/cda/controller/pageICEX/0,6558,5518394_5519172_5547593_4080678_0-1,00.html)

<sup>23</sup> <http://www.far.be/sodia.org/ve/carfour/belgique/ecobel.htm>

El grupo GB gestiona una unión de empresas de distribución, agrupados en torno a cuatro sectores: supermercados e hipermercados, junto con Carrefour, autoservicio, comida rápida, distribución especializada.

Otro grupo de gran importancia en el país es el grupo Fedis que trabaja como representante de las tiendas pequeñas, medianas, grandes, cadenas de tiendas, supermercados e hipermercados.

Esta compañía comercial se dedica a la distribución tanto de alimentos como de otros productos al por mayor y al por menor.

La distribución de otros bienes de consumo está a cargo de los minoristas especializados tradicionales. Además esta distribución se realiza por medio de los grandes hipermercados o en menor medida por medio de los almacenes (INNO).

Bélgica es un país en donde se maneja mucho el sistema de franquicias como vía de distribución y colaboración entre empresas. A pesar de que Bélgica es un país pequeño, es un excelente mercado de prueba para lanzar productos nuevos en el mercado europeo. La Federación Belga de Franquicias fue creada para orientar tanto a las franquicias nacionales como a las extranjeras.

#### Tipos de supermercados que se manejan en Bélgica

- Hipermercados, supermercados y tiendas de conveniencia están situados en las afueras de las ciudades. Ellos venden productos alimenticios y no alimenticios. Las tiendas de conveniencia son más pequeñas y están ubicadas en las ciudades, a este tipo de mercados pertenecen Colruyt, Delhaize, GB Carrefour
- Las tiendas grandes como las galerías INNO están situadas en el centro de las ciudades.

- Hipermercados especialistas en determinados productos: Vanden Borre, FNAC, Casa, Waterstone's.
- Hard discount son tiendas especializadas en la distribución de alimentos y maneja precios más económicos, como ejemplos de estas tiendas está: Aldi.

El Ecuador es un país beneficiario del sistema SPG, lo cual permite a sus exportadores llevar ciertos productos a todos los países miembros de la Unión Europea bajo un mismo arancel.

El Ecuador hasta la actualidad se ha caracterizado por ser un país netamente exportador de materia prima, la realización de este perfil permite obtener un análisis del mercado de Bélgica en donde se puede diversificar la canasta de productos al tomar en cuenta características de la población belga las cuales dan una guía del valor agregado con el que pueden ser enviados los productos.

La exportación de un producto lleva consigo un amplio proceso que engloba entre otros desde una específica descripción de los productos que facilite al país importador la recepción del producto hasta el análisis de la logística y medios de distribución posibles que posea el país receptor.

Bélgica cuenta con una estructura portuaria de primera calidad gracias al puerto de Amberes lo cual agiliza el ingreso de los productos, este puerto es de gran importancia a nivel internacional pues es el segundo más importante en Europa y el cuarto a nivel mundial.

En lo referente a distribución Bélgica cuenta con su cadena de supermercados CARREFOUR es considerada como líder en el país, además de este existen varias cadenas de hipermercados, tiendas y galerías que se subdividen y permiten la perfecta distribución de los bienes dependiendo de su categoría.

## CAPÍTULO 5: OPORTUNIDADES COMERCIALES

### 5.1 Productos con potencial

De acuerdo a la herramienta de potenciales de la página web de la CORPEI, cuyo fin es determinar el potencial de productos y mercados se puede identificar los productos que tendrían mayor acogida en determinado mercado en este caso el mercado de Bélgica, el siguiente cuadro muestra los 20 principales productos cuyo potencial es muy alto para el mercado que está siendo analizado.

<b>Tabla No. 21 Productos con mayor potencial</b>			
<b>Código Nandina</b>	<b>Descripción de la Partida</b>	<b>Cualificador</b>	<b>Índice</b>
40130	Leche y nata (crema) con un contenido de materias grasas, en peso, superior al 6%, sin adición de azúcar ni otro edulcorante	Potencial muy alto	100.00
151219	Aceite de girasol o de cártamo, y sus fracciones, refinados, pero sin modificar químicamente	Potencial muy alto	100.00
152200	Degras; residuos procedentes del tratamiento de grasas o ceras animales o vegetales	Potencial muy alto	100.00
170199	Azúcar de caña o de remolacha refinados y sacarosa químicamente pero, en estado sólido, sin aromatizar o colorear	Potencial muy alto	100.00
300490	Los demás	Potencial muy alto	100.00
370130	Las demás placas y películas planas en las que un lado por lo menos exceda de 255 mm	Potencial muy alto	100.00
540720	Tejidos fabricados con tiras o formas similares, de filamentos sintéticos	Potencial muy alto	100.00
610190	Abrigos, chaquetones, capas, anoraks, cargadoras y artículos similares, de las demás materias textiles, excepto de lana, pelo fino, algodón y de fibras sintéticos o artificiales, para hombres o niños, excepto los artículos de la partida 61.03	Potencial muy alto	100.00
610331	Sacos (chaquetas) de punto, de lana o de pelo fino, para hombres o niños	Potencial muy alto	100.00
681190	Demás manufacturas, de amianto-cemento, celulosa-cemento o similares (ejemplo: jardineras)	Potencial muy alto	100.00
720429	Desperdicios y desechos, de aceros aleados, excepto el acero inoxidable	Potencial muy alto	100.00

<b>Continuación Tabla No. 20 Productos con mayor potencial</b>			
340290	Las demás	Potencial muy alto	99.23
300420	Que contengan otros antibióticos:	Potencial muy alto	99.22
630229	Ropa de cama estampada, de las demás materias textiles, excepto de punto	Potencial muy alto	99.22
381121	Que contengan aceites de petróleo o de mineral bituminoso:	Potencial muy alto	99.21
30623	Camarones, langostinos y demás Decápodos natantia	Potencial muy alto	99.15
392020	Demás placas, laminas, hojas y tiras, de plástico no celular, sin reforzar, ni estratificar ni combinar de forma similar con otras materias, sin soporte, de polímeros de propileno	Potencial muy alto	99.13
680222	Demás piedras calizas, y sus manufacturas simplemente talladas o aserradas, con superficie plana o lisa	Potencial muy alto	99.12
260800	Minerales de zinc y sus concentrados	Potencial muy alto	98.97
220210	Agua, incluida el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada.	Potencial muy alto	98.47
<b>Fuente:</b> CORPEI-CICO			

Luego de realizado el cuadro utilizando la Herramienta de Potenciales de Exportación de la CORPEI se puede identificar que los productos con mayor potencial son: la leche, la nata, el aceite de girasol, el azúcar de la caña y la remolacha, tejidos fabricados, los camarones, el langostino, agua, incluida el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada, entre muchos otros.

La herramienta de potenciales es de gran utilidad para los exportadores, pues muestra datos analizados previamente por la CORPEI, los cuales mantienen un cualificación de potencial muy alto, potencial alto, potencial medio, potencial bajo o potencial muy bajo, esta cualificación se obtiene considerando por ejemplo la demanda de los productos en países vecinos del mercado que está siendo analizado, en donde se consideran características como superficie, número de habitantes, fronteras y distancias entre países, aranceles, entre otros datos únicamente estadísticos.

Esta herramienta a mi consideración es muy importante pues permite a los exportadores expandir fronteras mediante la comercialización de productos que aún no se han enviado del país y que tendrían gran acogida en este nuevo mercado sin tener que competir con otros exportadores nacionales.

## 5.2 Hábitos y tendencias de consumo

Mediante el método de observación, se ha podido llegar a las conclusiones de que al hablar de hábitos y tendencias de consumo en Bélgica hay que considerar diferentes características, si bien la mayoría de personas dan importancia al precio antes de realizar sus compras, existen además otras razones que impulsan a las personas en Bélgica a comprar, entre estas tenemos: la calidad, frescura, el sabor, la composición del producto, y reconocimiento de la marca, además de esto es importante recalcar que Bélgica es un país en donde sus habitantes tienen una fuerte inclinación por alimentos sanos.<sup>24</sup>

Entre los gustos de las personas que pertenecen a este país haciendo referencia a productos alimenticios, los belgas consumen mucho las pastas y sus combinados<sup>25</sup>, en los últimos años ha aumentado el consumo de pescado en comparación con la carne, al mismo tiempo que ha aumentado el consumo de de frutas frescas.

Los belgas consumen una amplia variedad de alimentos, como el cerdo, el vacuno, las aves de caza, el pescado, los mariscos, el queso, la fruta, los vegetales, el pan y la pasta, ensaladas, platos de cordero entre otros, colocando a estos alimentos y sus preparaciones como los platos favoritos de estas personas.<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> Observación directa del autor en el sitio de estudio

<sup>25</sup> Observación directa del autor en el sitio de estudio

<sup>26</sup> Observación directa del autor en el sitio de estudio

### 5.3 Nuevos productos y necesidades

El mercado de Bélgica es un mercado que da gran importancia al sabor del producto en lo que a materia alimenticia se refiere, este mercado da gran acogida a los diferentes productos exóticos del mundo y valora mucho la presentación del plato<sup>27</sup>.

Además los belgas prefieren los productos fáciles de usar, que contengan un embalaje adecuado flexible y hermético.

Bélgica es un país que consume productos sanos que posean ingredientes naturales, con menos calorías, es por esto que la dieta de las personas en Bélgica da gran importancia además a las intolerancias alimenticias o a las alergias que puedan ocasionar sus ingredientes, entre los productos que reciben un mayor análisis están: los mariscos, leche de vaca, la lactosa y los huevos, las frutas que se consumen con cáscara, y ciertas legumbres entre otros, es por esto que todo el proceso de producción de los diferentes bienes tiene que ser claramente especificado.<sup>28</sup>

Un punto importante a considerar es que este país además respeta las normas de ética por tanto prefiere productos que no dañen el medio ambiente, en donde sus empaques sean reciclables y vayan acorde a las normas de comercio.

---

<sup>27</sup> Observación directa del autor en sitio de estudio

<sup>28</sup> Observación directa del autor en sitio de estudio

## CHAPTER 6: INFORMACIÓN ÚTIL

Bélgica es un país costero de Europa occidental, se encuentra bañado por el mar del Norte que es uno de los mares de mayor tráfico del mundo.

La mayor parte del territorio belga se extiende por la llanura septentrional europea, que es regada por numerosos ríos, como el Mosa y el Escalda, los mismos que cuentan con tramos navegables.

Bélgica goza de un clima templado oceánico (temperaturas moderadas, vientos dominantes del oeste, gran nubosidad y frecuentes lluvias), que favorece el crecimiento de los pastizales y los bosques de robles, olmos y pinos.

**Superficie:** 30.518 km<sup>2</sup>

**Fronteras:** Francia, Países Bajos, Alemania, Luxemburgo.

**Capital:** Bruselas.

**Ciudades más importantes:** Bruselas, Amberes, Lieja, Brujas, Gante, Namur, Charleroi.

**Idioma oficiales:** Neerlandés 5.6 millones de personas, Francés 3.5 millones de personas, Alemán 50,000 personas.

**Religión:** La mayoría de los belgas profesan la religión católica (75%), hay una minoría protestante y judía.

**Husos horarios:** La diferencia horaria con Bélgica es de 6 horas en invierno y 7 horas en verano, en comparación con Ecuador.

### Días festivos

- 1 de Enero (Año nuevo)
- Carnaval y pascua días móviles
- 1 Mayo (día del trabajo)
- La Ascensión (6to jueves después de Pascua)
- Pentecostés y lunes de pentecostés (7mo domingo y lunes después de Pascua.)
- 21 de Julio (fiesta Nacional)
- 15 de Agosto (festividad de la Asunción)
- 1 de Noviembre: Festividad de Todos los Santos

- 11 Noviembre (Celebración de la Liberación de 1918)
- 25 Diciembre (Navidad)
- Los ministerios están cerrados el 15 de noviembre por la fiesta del Rey.

### **Comunicaciones**

Existen alrededor de 700 empresas de información y de comunicación en la región de Bruselas.

**Códigos telefónicos:** Para llamar a Bélgica se debe digitar empezando con 0032 seguido por el número.

Sistemas de teléfonos móviles: GSM, EDGE, UMTS, HSDPA

Números de emergencia: el 112 que utiliza toda la unión europea para servicios de policía, bomberos o servicios médicos, además Bélgica utiliza el 101 para policía y el 100 ambulancia y bomberos.

### **Requisitos para entrada y salida de pasajeros**

Para la mayoría de personas ecuatorianas es indispensable poseer un pasaporte con una visa Schengen, esta visa de corta duración o turística permite visitar todos los países miembros Schengen como son: Alemania, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Grecia, Islandia, Italia, Luxemburgo, Holanda, noruega, Austria, Portugal, Suecia, España, estonia, Letonia, Lituania, malta, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, y Chipre los mismos que son conocidos como "Estados Schengen".<sup>29</sup>

Para la obtención de esta visa es necesario visitar esta página:

<http://www.diplomatie.be/limaes/default.asp?id=28&mnu=28>

En esta página se especifican todos los documentos necesarios para la visa que deberán ser enviados a Lima Perú puesto que en el Ecuador no existe una embajada belga, en el caso de que se busque mandar los papeles a Bélgica desde la ciudad de Cuenca se recomienda utilizar el servicio de DHL.

---

<sup>29</sup> <http://www.diplomatie.be/limaes/default.asp?id=28&mnu=28>

## Hoteles en las principales ciudades del país

En Bélgica existen hoteles para todos los gustos y posibilidades, para encontrarlos la página más recomendada es:

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

Esta página muestra distintas posibilidades de elección y ofertas según la temporada, además de esta página es recomendable visitar las siguientes páginas.

<http://www.hotels-belgium.com/>.

<http://www.visitbelgium.com/accommodations.htm>

<http://www.venere.com/search/?geoid=26834&ref=571582&lg=es&currency=EUR&kwp=270-1>

- Bruselas:

La capital de Europa presenta una gran variedad de hoteles que tiene un costo aproximado de 200 euros por noche hasta 50 euros por noche dependiendo del gusto y comodidad de las personas; esta información puede ser encontrada en la página:

<http://www.hotels.be/bruxelles/fr/prov-4/?page=9>

Hoteles económicos en Bruselas:

Hotel Bristol Stephanie Brussels: precio promedio: 40€

Hotel Le Plaza Brussels: precio promedio: 45€

Eurostars Montgomery Hotel Brussels: precio promedio: 50€

- Brujas:

Brujas es una ciudad de gran atractivo turístico entre sus hoteles más conocidos están:

Pand Hotel Small Luxury Hotel; precio promedio: 249€

Relais Bourgondisch Cruyce; precio promedio: 211€

Hotel Prinsenhof; precio promedio: 184€

Hotel Heritage; precio promedio: 175€

Para encontrar hoteles de entre 3 y 4 estrellas visite la página:

<http://www.belforthotels.be/?lang=5>

Hoteles de 2 estrellas:

Hotel Fevery: precio promedio: 70€

Egmond Hotel; precio promedio por persona: 42.5 €

- Amberes:

Para encontrar una amplia gama de hoteles en esta ciudad una página de importante ayuda es:

<http://www.hotels.be/anvers/fr/prov-1>

Página que presenta el nombre de distintos hoteles y todas sus especificaciones y fotos de las instalaciones.

Radisson BLU Park Lane Hote: precio promedio: 150€

Antwerp Diamond Hotel: precio promedio: 80€

Hotel Antwerp Billard Palace: precio promedio: 50€

Si su elección es un hotel a precios más reducidos visite la página:

<http://www.hotels.be/hotels-a-prix-reduits/fr/theme-9>

Esta página muestra distintos hoteles en diferentes ciudades del país a precios más cómodos.

Además de los hoteles en este país se frecuentan mucho los hostales que pueden ser reservados por medio de internet a través de la página:

<http://www.hostelsclub.com/country-es-5.html>.

Conjuntamente Bélgica presenta una gran variedad de albergues de gran reconocimiento para obtener información sobre estos entre a la página:

[http://www.laj.be/html/es/albergues/auberges\\_es.htm](http://www.laj.be/html/es/albergues/auberges_es.htm)

Estos lugares principalmente tienen dormitorios compartidos para un número de entre 6 o más personas.

## Lugares turísticos

Entre las ciudades más visitadas están Brujas, Gante, Amberes y Bruselas pues atraen el mayor número de turistas de corta estancia.<sup>30</sup>

- Bruselas es un centro importante de congresos internacionales y aquí están ubicadas un gran número de instituciones europeas que atraen una considerable cantidad de empresas y visitantes.

En la capital también se encuentran el Palacio de Bellas Artes, los palacios reales, la Biblioteca y edificios del Parlamento, se destaca La Gran Plaza, El Átomo.

- Brujas: se destacan la Plaza Mayor, la Plaza de Burg, los canales, la Catedral de San Salvador, museos y la Iglesia de Nuestra Señora, esta ciudad es famosa por sus encajes.

- En Gante: tiene un importante atractivo el centro de la ciudad, el puente Saint Michel, la iglesia Saint Nicolás y Belfry.

- En Amberes: con casi medio millón de habitantes, es la ciudad de economía más pujante del país, y destaca por sus astilleros, además se destaca por sus delicados y elegantes diamantes, esta ciudad posee una hermosa catedral gótica y un puerto de gran importancia.

## Transporte

El transporte de Bélgica está compuesto por trenes, autobuses, tranvías metros y taxis los cuales comunican al aeropuerto con el área urbana. Los trenes llegan a las principales estaciones de Bruselas y también de otras ciudades. A su vez, hay varias líneas de autobuses que sirven de transporte

---

<sup>30</sup> <http://www.diplomatie.be/fr/belgium/tourismdetail.asp?TEXTID=1965>

entre el aeropuerto y el área metropolitana, en cuanto a los taxis, éstos utilizan un taxímetro sin embargo su uso no es muy frecuente.

### **Consejos sobre la seguridad (Taxis, en la calle...)**

Por lo general los taxis en Bélgica tienen un precio muy elevado es por esto que en su mayoría se usa el transporte público como buses, tranvías y metros sin embargo el uso de taxis es indispensable pues el otro transporte antes mencionada corta su servicio en un horario más o menos de 12 am a 6 am.

Las estaciones de taxis se encuentran cerca de las estaciones de ferrocarril, es importante tomar en cuenta que en Bélgica no es muy frecuente que los taxistas belgas hagan paradas en medio de la calle; el elevado costo de este transporte se suma al cargo estándar, incluso antes de que se inicie a conducir y luego se añade una tasa por kilómetro, los taxis van con su taxímetro, y los precios dependen de la hora y del día. En caso de emergencia la tarifa desde el aeropuerto al centro de Bruselas es de 30 euros.

### **Empresas de transporte y logística**

En Bélgica, los transportes, públicos o privados, están muy desarrollados, las redes de carreteras, aéreas y fluviales son de gran calidad. Al momento de utilizar los transportes públicos es indispensable adquirir tickets los que pueden ser utilizados tanto en el metro, tranvías y bus. Sus precios son los siguientes:

- Ida: 1.60 euros
- Ida y vuelta: 3.30 euros
- 5 viajes: 7.30 euros
- 10 viajes: 11.20 euros
- 1 día entero: 4.20 euros
- 3 días: 9.20 euros

En lo que a trenes internos se refiere, existe una tarifa más baja para las personas menores a 26 años en donde compran con un billete conocido como Go Pass, con el que las personas pueden realizar 10 trayectos simples en segunda clase entre las estaciones dentro del país por un precio de 50 euros.

Para mayor información de transporte visite la página:

[www.b-rail.com](http://www.b-rail.com)

Estaciones de tren en Bélgica:

Bruselas Norte: se concentra sobre todo en el tráfico interior

Bruselas Central: se sitúa muy cerca de la Grand-Place, razón por la cual es elegida por los turistas que visitan el centro de la ciudad

Bruselas Midi: Cuenta con terminales internacionales para las líneas Thalys, Eurostar y TGV.<sup>31</sup>

Si lo que se desea es transportarse mediante un alquiler de auto es importante tomar en cuenta ciertos aspectos:

- Bélgica tiene una muy bien desarrollada red de autopistas, las mismas que en su mayoría forman parte de las rutas europeas, facilitando entonces el acceso a los países vecinos y, en general, permitirá viajar fácilmente de una ciudad a otra.
- Las carreteras son generalmente iluminadas por la noche.
- Un automóvil está obligatorio a tener un seguro.
- Las señales de tránsito están escritas en neerlandés en la parte flamenca del país y en francés en la región Valona.
- El cinturón de seguridad es obligatorio en los asientos delanteros y traseros.

---

<sup>31</sup> <http://www.b-rail.be/main/index.html>

## Referencias de distancias por autopista entre las principales ciudades de Valonia

Bruselas - Namur: 63 km  
Bruselas - Lieja: 95 km  
Bruselas - Arlon: 187 km  
Lieja - Namur: 57 km  
Bruselas - Amberes 46 km

Distancias desde Bruselas hacia otras ciudades europeas:

Amsterdam 204 km  
Colonia 209 km  
Copenhague 913 km  
Dusseldorf 206 km  
Lille 113 km  
Londres 318 km  
Luxemburgo 214 km  
Milán 883 km  
París 310 km  
Estrasburgo 434 km  
Tournai 87 km

La velocidad máxima para conducir es de:

- 120 km/h por autopista
- 90 km/h por autovía
- 50 km/h por aglomeración

Para mayor información sobre el transporte de Bélgica tanto interno como externo visite la página:

[www.bd-wallonie.be](http://www.bd-wallonie.be)

## **Tipo de alimentación**

La gastronomía de Bélgica está influenciada por las culturas latina y germánica, la comida belga es muy variada y se encuentra fuertemente relacionada con la comida francesa, entre los platos más conocidos en Bélgica esta: Waterzooi que es una sopa típica, los tomates de color gris con camarones, mejillones en vino blanco, los waffels, la carne y los mariscos tienen mucha acogida en Bélgica.<sup>32</sup>

Entre las especialidades más conocidas están sus chocolates, en este sentido es importante remarcar que el cacao que se utiliza es en gran proporción proveniente del Ecuador, por ser considerado excelente por su sabor y aroma, dando a los chocolates belgas una excelente acogida en el mundo entero.

Además este país es reconocido por tener como plato nacional a las papas fritas que según una leyenda fueron inventadas en Bélgica y por tanto se las considera las mejores a nivel mundial.

Con lo que respecta a bebidas, Bélgica ofrece una gran diversidad de cervezas, entre las más conocidas y producidas en Bélgica están: Stella Artois, Duvel, Leffe, Jupiler, Hoegaarden, Delirium Tremens, y la Kriek.

El reino de Bélgica, también es reconocido por sus "speculoos" que son unas galletas propias de Bélgica, y además tiene gran importancia sus quesos.

## **Temas culturales**

El territorio belga se divide en tres regiones con autonomía federal (Flandes, Valonia y Bruselas) y diez provincias. Existen tres grupos étnicos o comunidades: los flamencos que hablan neerlandés, se encuentran influenciados por los flamencos y están ubicados principalmente al norte del país; los Valones de lengua francesa, tienen una fuerte influencia

---

<sup>32</sup> <http://www.spainexchange.com/guia/BE-gastronomy.htm>

francófona se ubican en el sur por el sur, y además existe una minoría de los germanos parlantes, por el este.

Bélgica puede considerarse como el país de los famosos personajes de Hergé, Tintín y Milú También es la cuna del novelista que creó al inspector Maigret, Georges Simenon, de los pintores Rubens y Magritte, del cantante y poeta Jacques Brel; del violinista y compositor Henri Vieuxtemps, de los arquitectos de la corriente Art Nouveau, Henri Clemens van de Velde y Victor Horta, del astrónomo autor de la teoría del Big Bang, entre muchos otros.

Los festivales desempeñan un importante papel en la cultura de Bélgica, uno de los más famosos es el carnaval de tres días en Binche, cerca de la ciudad de Mons, durante el carnaval la diversión y el baile son conducidos por hombres vestidos con sombreros altos y emplumados y brillantes trajes.

Otro espectáculo famoso es la procesión de la Sagrada Sangre, celebrada en Brujas en el mes de mayo y en el mes de diciembre se conmemora el día de San Nicolás, una destacada fiesta infantil.

## CAPÍTULO 7: CONTACTOS Y FUENTES

### **Embajada de Ecuador:**

Avenida Louise 363  
1050 Bruselas (IXELLES)  
Tel:+32 (0) 2 644 30 50  
Fax :+32 (0) 2 644 28 13

### **Consulado de Ecuador:**

Avenida Louise 363  
1050 Bruselas (IXELLES)  
Tel:+32 (0) 2 644 32 58  
Fax:+32 (0) 2 644 28 13

**Instituciones ante las cuales se puede realizar trámites de importación, permisos de ingreso, registro de productos, etiquetas, etc.**

En lo que a productos alimenticios se refiere Bélgica los exportadores deben registrarse a la AFSCA que es una institución encargada de aprobar el ingreso de nuevos productos al país.

### **AFSCA-FAVV**

Centro Administrativo Botánico  
Food Safety Center  
Boulevard du Jardin Botanique 55  
B-1000 BRUSSELS  
Tel.: + 32 2 211 82 11

**Organización Belga de la Acreditación:** es esta página se encuentra la lista de las principales organizaciones evaluadoras de la conformidad, así como la lista de los productos que requieren de alguna certificación

<http://www.belac.fgov.be/>

## Directorio de importadores – distribuidores, supermercados

### Federación de franquicias de Bélgica

Boulevard de l'Humanité, 116/2

B-1070 Bruselas

Tel: 0032 2 523 97 09

### Federación Belga de Empresas de Distribución

FEDIS [http:// www.fedis.be](http://www.fedis.be)

### Gremio de importadores y exportadores de granos y semillas

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

#### **Belfruco N. V.**

Tel. 32-3-540 5990,

Fax: 32-3-541 6543

#### **Capespan Continent**

Tel. 32-3-546 0900

Fax 32-3-546 0909

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

[BenTaieb@capespan.be](mailto:BenTaieb@capespan.be)

#### **Döhler België GCV,**

Tel. 32-11-69 01 11

Fax 32-11-69 01 90

### Supermercados

Delhaize

Colruyt

GB (Carrefour)

## Ferias y eventos locales

Al momento que un exportador busca colocar sus productos en un mercado internacional es importante que esté al tanto de las diferentes maneras que existen para mostrar su producto en el mercado que se haya elegido, es este caso las personas interesadas en colocar sus productos en el mercado de Bélgica tienen la opción de presentar sus productos en las diferentes ferias o eventos que tienen lugar en Bélgica en donde las personas interesadas van a poder contactarse más fácilmente con los exportadores ecuatorianos. Para buscar información sobre las ferias de todo tipo a realizarse próximamente visite la página:

<http://destinia.com/ferias/bruselas/bruselas/belgica/europa/21176/es> Sitio en donde se encuentra amplia información sobre los eventos a realizarse. Entre algunas de las ferias que tendrán lugar próximamente tenemos:

<b>Tabla No. 22 Ferias a realizarse en Bélgica</b>			
<b>Nombre</b>	<b>Lugar</b>	<b>Fecha inicio</b>	<b>Fecha fin</b>
Salón de Alimentación de Bruselas.	Bruselas	03/10/09	18/10/09
Feria del Vino - MEGAVINO.	Bruselas	23/10/09	26/10/09
Feria del mueble.	Bruselas	01/11/09	04/11/09
Feria Internacional de Antigüedades, Arte contemporáneo y Arte de vivir - CLASSIC.	Kortrijk - Bélgica	06/11/09	11/11/09
Feria Profesional para Horeca y Catering - HORECA EXPO.	Gante - Bélgica	22/11/09	26/11/09
Feria de Arte contemporáneo.	Gante - Bélgica	04/12/09	08/12/09
Feria Hotel, Restaurante, Alimentación - KOKERELLO.	Gante - Bélgica	05/12/09	08/12/09
METAPRO - Feria profesional de la industrial del metal.	Bruselas	10/02/10	13/02/10
Feria profesional de Delicatessen.	Kortrijk - Bélgica	14/03/10	16/03/10
<b>Fuente:</b> www.oficinascomerciales.es			

En lo que se refiere a ferias alimenticias, los comerciantes belgas acuden a muchas ferias de carácter internacional, entre ellas tenemos:

En primer lugar tenemos una de las ferias más conocidas en todo el mercado europeo esta es Food ingredients Europe, esta tendrá lugar desde el 17 al 19 de noviembre del año 2009, en Alemania.

Dirección:  
Frankfurt Messe  
Ludwig-Erhard-Anlage 1  
60327 Frankfurt, Germany

Para mayor información ingresar a la página principal:

<http://fieurope.ingredientsnetwork.com/home>

Otro sitio importante a consultar es de la las ferias FIAL, estas ferias tienen gran acogida por los comerciantes belgas quienes asisten regularmente a estas por ser una de las más grandes a nivel mundial en lo referente al mercado de alimentos.

[www.feval.com/lenya/feval/live/ferias/fial.html](http://www.feval.com/lenya/feval/live/ferias/fial.html)

Por otro lado los inversores belgas acuden con gran frecuencia a las ferias alimenticias, de bebidas y de productos de cuidado personal que tienen lugar en los Estados Unidos, estas son conocidas con el nombre de SUPPLY SIDE, para mayor información de las fechas a realizarse estas ferias visite la página:

<http://www.supplysideshow.com/west/>

<http://www.supplysideshow.com/east/>

Para ferias de la misma denominación que se dan en Europa visite:

<http://www.vitafoods.eu.com/>

En Bélgica todos los años se organiza la Feria Franchise, en donde se pone en contacto a potenciales inversores que visitan la feria con franquiciadores que desean desarrollar su marca en Bélgica. Para buscar información sobre esta feria visitar:

<http://www.franchise.be/>

## **Organismos de comercio exterior y de promoción de importaciones**

### **Agencia belga de Comercio Internacional**

Página que contiene información acerca del Comercio Exterior, Inversión, Tratados de Libre Comercio y estadísticas de Bélgica.

<http://www.abh-ace.org/frameset/homepage.html>

### **Instituto Flamenco de Comercio Exterior**

[www.export.vlaanderen.be](http://www.export.vlaanderen.be)

### **Guía para las empresas y para los inversionistas**

[www.mineco.fgov.ec](http://www.mineco.fgov.ec)

**La Federación de empresas belgas** (FEB- <http://www.feb.be>) es la organización patronal representante de las empresas belgas, promueve la creación de empresas y defiende los intereses de las mismas, tanto en el plano económico como en el social, fiscal y jurídico, además está presente en el seno de organismos federales encargados de la promoción del comercio exterior, así como en la Oficina Belga de comercio exterior.

También se encarga de buscar y promover los contactos entre empresas belgas y organismos internacionales para la realización de seminarios y misiones económicas.

## **Organismos gubernamentales**

### **Cámara de Comercio y de Industria de Bélgica.**

Es esta página encontrará información sobre cursos, eventos, legislación tributaria y los estímulos a la actividad empresarial en Bélgica.

<http://www.cci.be/>

### **Cámara de Bruselas**

[www.ccib.irisnet.be](http://www.ccib.irisnet.be)

## **Revistas especializadas**

Le soir

<http://www.lesoir.be/>

Gazet Van Antwerpen

<http://www.gva.be/>

De Morgen

<http://www.demorgen.be/>

De Standaard

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

Het Belang van Limburg

<http://www.hbvl.be/>

L'Echo

<http://www.revistaecos.be/>

La dernière heure

<http://www.dhnet.be/>

## **Otras direcciones o links de utilidad**

Formalidades de acceso al mercado europeo.

<http://mkaccdb.eu.int>

## **Unión profesional de representación comercial**

<http://www.uprc.be>

## **Federación belga de representantes de comercio**

<http://www.fbrw.be/home.php>

## **Instituto Nacional de Estadísticas (NIS)**

<http://www.statbel.fgov.be>

## **Banco Nacional de Bélgica**

<http://www.nbb.be/app/cal/F/BelgoHome.htm>

**Belgium and Luxembourg Exports**

<http://www.belgiumexports.com>

**Brussels Exports**

<http://www.brusselstrade.be>

**Banco Europeo de Inversiones.**

<http://bei.eu.int>

## CAPITULO 8: INTERPRETACIÓN Y ASESORIA

Al analizar la tabla número 4, podemos ver que la Balanza Comercial entre el Ecuador y Bélgica ha variado en los últimos años, este aspecto es importante pues nos muestra que el período 2006-2008 fue muy positivo para el Ecuador pues se lograron oportunidades importantes en el campo de exportación, sin embargo a finales del año 2008 se dio una tendencia que afectó al Ecuador pues bajó el monto de exportaciones y subió el monto de importaciones, es por esto que sería necesario que en próximos análisis a este mercado se analice esta cuestión ya que al bajar las exportaciones bajan las oportunidades comerciales,

Entre las razones para la caída de las exportaciones que se dieron en el último período del año 2008 está la crisis económica la cual hizo que los precios internacionales de materias primas y commodities bajen, aspecto que obligó a los exportadores ecuatorianos a colocar un precio menor a sus productos para poder colocarlos en mercados internacionales como medida de ajuste.

Al hacer hincapié a la tabla número 5 nos damos cuenta que países como Bélgica no representa un socio comercial importante en materia petrolera por tanto esta balanza es muy similar a la de la tabla 4 con una tendencia a la baja para finales del año 2008.

La disminución en monto de la balanza comercial ecuatoriana también se debe a que aumentó la compra de bienes de capital como maquinaria y equipos de producción hacia el país, lo cual representa un mayor gasto considerando el elevado precio de estos productos terminados.

En lo referente a la tabla número 6 es importante considerar así mismo la tabla No. 20 pues esta última indica los productos potenciales. Estos productos serían de gran uso para el exportador ya que con ellos puede ampliar sus miras de mercado hacia productos que aún no están tan explotados.

Otra tabla importante a mi consideración es la que hace referencia a los Nuevos productos pues para considerar a un producto de exportación como nuevo se consideran los productos que se han exportado únicamente en los últimos 2 años y no en los 5 años anteriores a éstos, por tanto se trataría de productos que prácticamente se están comercializando recientemente; estos podrían ser aprovechados tanto de manera directa con la comercialización de estos productos o de manera indirecta con la exportación de productos complementarios, por ejemplo al hablar de productos como el camarón, el orito, la papaya, el atún, frutas con cáscara y sus derivados, entre otros, al ser estos productos alimenticios, se podría considerar el envío de productos que en el país acostumbramos a consumir con los anteriores y que en el exterior lo cual además da un valor agregado al producto.

Las Tablas número 17 y 18 de regímenes de Comercio aplicados por Bélgica a Ecuador tarifas son así mismo importantes pues mediante estas el exportador puede estar al tanto de los beneficios para exportar que tiene el Ecuador y sobre que productos se concentran las tarifas más bajas.

En lo referente al capítulo 4 el apartado 4.6 sobre canales de distribución es una fuente importante pues tomándolo como referencia el exportador acorta tiempo al saber exactamente hacia donde colocar su producto para lograr una mejor distribución dependiendo las características de cada uno.

El capítulo 5 apartado 5.2 y 5.3 de hábitos y nuevas tendencias de consumo, describen las preferencias de las personas de Bélgica, lo que permite que el exportador tener una visión sobre el consumidor aspecto importante pues si se conoce a la persona se distingue la mejor manera de como llegar a esta de una manera más atractiva, por tanto es importante realizar un análisis exhaustivo del mercado para de esta manera poder segmentar el mercado y así lograr colocar el producto en el lugar exacto en donde debe estar.

El capítulo 6 de información útil se dirige principalmente al exportador que previamente ya haya decidido el mercado al que se dirige y con que producto, pues este capítulo se enfoca en consejos para al exportador en caso de realizar una visita al país de destino siendo en este caso de estudio Bélgica.

## CONCLUSIONES

Hoy en día los productos ecuatorianos tienen gran acogida en todo el mundo; el mercado europeo es un importante socio comercial para el Ecuador puesto que este mercado recibe una canasta muy diversificada de sus productos.

Este perfil presenta a Bélgica como un país atractivo para realizar inversiones, pues a pesar de ser un país pequeño, éste es de gran atractivo comercial.

El perfil ha logrado cumplir con los objetivos propuestos brindando una visión amplia del mercado de Bélgica, sus exigencias, una posible demanda potencial, entre otros.

Este documento es de gran importancia pues a través de él, los exportadores tendrán una visión más concreta de cómo marcha el comercio entre el Ecuador y Bélgica, los datos encontrados simplifican las cifras que se han dado en el comercio de estos dos países en los últimos cinco años, lo cual es interesante pues permite crear una visión a futuro sobre la elección de la canasta de productos a exportar.

Además este análisis muestra las exigencias de las personas en este mercado conjuntamente con su cultura y calidad de vida, información relevante pues permite al exportador brindar lo que en este caso el cliente de este país buscaría satisfaciendo entonces sus deseos y necesidades.

Los datos obtenidos muestran por decirlo de otra manera la experiencia que han tenido otros exportadores tanto del país como de otros países en el mercado belga, lo cual permite identificar a la competencia y su participación en este mercado, y así buscar la manera de ir sobre ella al conocer los acuerdos de los que forma parte el Ecuador en donde muchos de ellos estimulan el desarrollo sostenible de las exportaciones ecuatorianas con tarifas preferenciales generalizadas hacia todos los países miembros de la Unión Europea, logrando por tanto que las exportaciones tengan menor costo.

En primer lugar el exportador debe elegir el producto que desea comercializar y el segmento al que se dirige pues como vimos en Bélgica existe diferentes tendencias de consumo ya sea por la ubicación geográfica de las personas y sus influencias por una lado francesas o por otro alemanas y holandesas, o por los nuevos hábitos de consumo que se dan a nivel global en cuanto a los alimentos light, la importante visión de protección al medio ambiente, la estacionalidad en el año, entre otras, esto permite al exportador someterse al cambio pues si el cliente cambia, las características del producto cambian.

Haciendo uso de este informe el exportador sabrá que cada mercado es diferente y que por tanto siempre debe ofrecer algo diferente según el país demandante, adaptando el producto a los consumidores antes de que los consumidores tengan que adaptarse al producto, es decir lo que se debe buscar es motivar al cliente y así crear una imagen positiva de la empresa o persona exportadora para asegurar un siguiente negocio a futuro tratándose con el mismo o con distintos productos.

Las fuentes utilizadas en la elaboración de esta monografía son de trascendental importancia pues además de haber proporcionado esta información, guardan mucha información en la cual el exportador puede basarse para asegurar su posicionamiento en el mercado, en su mayoría los datos fueron obtenidos de fuentes conectadas entre sí pues para la elaboración de las tablas y gráficos se utilizó información de la página de la CORPEI, la misma que a su vez trabaja con datos de páginas como el Banco Central o Trade Map.

## BIBLIOGRAFÍA

### **CORPEI**

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

### **The World Fact book**

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

### **Trade map**

<http://www.trademap.org/lci/index.aspx>

### **Lista de sitios web de gobiernos**

[www.gksoft.com./govt/](http://www.gksoft.com./govt/)

### **Información Económica y de Finanzas**

<http://www.mundobvg.com>

### **Selección de Noticias de Comercio Internacional y Negociaciones Comerciales**

<http://www.latn.org.ar>

### **Embajada de Bélgica**

<http://www.diplomatie.be/limaes/>

### **Embajada del Ecuador ante el Reino de Bélgica el Gran Ducado de Luxemburgo Misión ante la Union Europea**

<http://www.ecuador.be>

### **Eurocámaras del Ecuador**

[http://www.eurocamaras.org.ec/Belgica/comercio\\_belgica.htm](http://www.eurocamaras.org.ec/Belgica/comercio_belgica.htm)

**Comisión europea**

[http://ec.europa.eu/europeaid/index\\_fr.htm](http://ec.europa.eu/europeaid/index_fr.htm)

**Banco Central del Ecuador**

[www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

**Red de Oficinas Económicas y Comerciales de España en el Exterior**

[www.oficinascomerciales.es](http://www.oficinascomerciales.es)

**El Portal de la Unión Europea**

[http://europa.eu/index\\_es.htm](http://europa.eu/index_es.htm)

**Página de la Unión Europea.**

<http://www.europe.org>

**Delegación de la Comisión Europea**

[http://www.delcol.ec.europa.eu/es/ue\\_al/relaciones\\_economicas\\_spg.htm](http://www.delcol.ec.europa.eu/es/ue_al/relaciones_economicas_spg.htm)

**Aduanas de Bélgica**

[http://fiscus.fgov.be/interfisc/home\\_en.htm](http://fiscus.fgov.be/interfisc/home_en.htm)

**Adex data trade**

<http://www.adexdatatrade.com>

**Proexport Colombia**

[www.proexport.com.co](http://www.proexport.com.co)

**Commerce International Exporter**

[http://fr.alumnieeni.com/be\\_fr.asp](http://fr.alumnieeni.com/be_fr.asp)