



# TURQUÍA

## MISIÓN COMERCIAL DOBLE (IMPORTADORES Y PROVEEDORES)

Del 24 al 29 de septiembre de 2023

#exportarSísepuede

### FECHAS

Días 25 y 26: agenda búsqueda de proveedores.  
Días 27 y 28: agenda búsqueda de clientes.

Inscripciones  
hasta  
**8**  
septiembre



## ¿Por qué Turquía?

Turquía es un mercado de gran potencial tanto para las exportaciones españolas como para la diversificación de la cadena de suministro de bienes intermedios, tan afectada en los últimos tiempos tanto por problemas de costes como de logística y contingencias internacionales.

Se trata del 5º cliente de España fuera de la UE y 13º a nivel mundial, así como el 5º proveedor de España fuera de la UE. Su economía se encuentra entre las 20 primeras del mundo y su población asciende a 85 millones de habitantes.

La relación comercial de la UE con Turquía se basa en una unión aduanera entre ambas, en vigor desde 1995, así como la alineación de la legislación turca con la normativa europea en materia de regulación del mercado interior, principalmente, en lo relativo a estándares industriales.

Conoce todo lo que hay que saber sobre la unión aduanera con Turquía: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/content/union-aduanera-ue-turquia>

#### **Sectores de oportunidad para la exportación:**

Infraestructuras de transporte, energía, industria química y gestión medioambiental (calidad de aguas, gestión de residuos). Sector de transporte, ferrocarriles, metro urbano, etc. Sector de la energía, en especial energías renovables. Turquía presenta oportunidades en bienes intermedios y bienes de equipo, de los que tiene una alta dependencia.

#### **Sectores de oportunidad para aprovisionamiento:**

Turquía presenta oportunidades para las empresas en todos los sectores, en lo que se refiere a bienes intermedios para la producción de bienes finales.

# Costes

## Gastos de organización:

500 euros + IVA



(Consultar condiciones especiales empresas socias Club Cámara)

## Agenda individual para búsqueda de proveedores:

Sin coste

## Agenda individual para búsqueda de importadores:

400 euros + IVA



## Normas de participación

### 1. ADMISIÓN DE SOLICITUDES

#### Requisitos:

Realizar la solicitud de inscripción online a través de la página web de la Cámara de Comercio ([www.camarazaragoza.com](http://www.camarazaragoza.com)).

Enviar el justificante de ingreso de la cuota de participación (gastos de organización) y del coste de las agendas individualizadas de trabajo.

La inscripción se considerará efectuada en firme desde el momento en que la Cámara comunique a la empresa su inclusión en la acción comercial. La Cámara podrá rechazar cualquier solicitud por no cumplir las condiciones indicadas, por exceder el plazo de inscripción u otros criterios de índole comercial u organizativa.

### 2. PREPARACIÓN DE LA ACCIÓN

#### Obligaciones de la empresa participante:

Facilitar la documentación solicitada por la organización en los plazos estipulados.

Atender y responder las comunicaciones enviadas desde la organización en origen y en destino.

Comunicar a la Cámara de Comercio las modificaciones o variaciones que se realicen en la agenda de trabajo.

Una vez comenzados los trabajos para la elaboración de la agenda, no se realizarán devoluciones de los importes abonados.

### 3. DESARROLLO DE LA ACCIÓN COMERCIAL

#### El empresario deberá:

Respetar la agenda de contactos elaborada y entregada. En caso de querer realizar alguna modificación, se deberá solicitar a la organización de la acción. Asistir a las reuniones que estén programadas por la organización y respetar las indicaciones establecidas por la misma.

**Cámara**  
Zaragoza

Miguel Ángel Martínez Villarig  
Área de Internacionalización  
Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Zaragoza  
Teléfono: 976 30 61 61 (ext. 221)  
Email: [mamartinez@camarazaragoza.com](mailto:mamartinez@camarazaragoza.com)  
[www.camarazaragoza.com](http://www.camarazaragoza.com)

PATROCINADO POR:



Financia:

