



# TURQUÍA Y KAZAJSTÁN

## MISIÓN COMERCIAL

Inscripciones  
hasta el

8

mayo

1-6 de julio de 2012

## FECHAS

Salida de España: 1 de julio  
Días de trabajo en Estambul: 2 y 3 de julio  
Días de trabajo en Almaty: 4 y 5 de julio  
Regreso a España: 6 de julio



## ¿Por qué Turquía?

Turquía es un mercado en crecimiento, joven, que supera 70 millones de personas. El país tiene una ubicación estratégica entre los continentes europeo y asiático. Es también un importante destino de los programas de las Instituciones Financieras Internacionales y como país candidato a acceder a la UE, Turquía está recibiendo fondos europeos de la UE (Instrumento Pre-Adhesión, IPA).

Gracias al acuerdo de Unión Aduanera de 1995, que afecta a los productos industriales, incrementaron los intercambios comerciales, convirtiendo Turquía en uno de los mercados prioritarios para las exportaciones españolas.

Infraestructuras de transporte, sistema sanitario, medioambiente, turismo y dentro del sector industrial - automoción, componentes electrónicos, informática y farmacia, son los sectores, donde la oferta española puede ser competitiva y atractiva para las empresas turcas.

## ¿Por qué Kazajstán?

Kazajstán es uno de los más grandes países de Asia, su territorio es aproximadamente 5 veces el de Francia. El país se caracteriza por su enorme potencial vinculado a las riquezas naturales, no solo en el sector de los carburantes pero también metalurgia o industria química. Según el Fondo Monetario Internacional el país debería incrementar su PIB un 5,6% a lo largo de este año.

La Unión Aduanera con Rusia y Bielorrusia abre un mercado de 170 millones de consumidores, donde las empresas españolas de los sectores como maquinaria y materiales de construcción, eléctrico, agroindustria o transporte pueden aprovechar las múltiples oportunidades comerciales que ofrece el país.

# Costes

**Gastos de organización:** 600 euros.

Solo se considerará la inscripción en firme una vez realizado este ingreso.

**Viaje:** 1800 euros aprox.

Incluye vuelos en clase turista y estancia en régimen de alojamiento y desayuno.

Consultar condiciones de la tarifa aérea.

**Agenda de trabajo:**

Turquía - 200 euros

Kazajstán - 354 euros

## Normas de participación

### 1. ADMISIÓN DE SOLICITUDES

**Requisitos:**

- Enviar la ficha de inscripción debidamente cumplimentada firmada y sellada junto con:
  - Una carta de presentación en formato electrónico de su empresa y productos, en español y en inglés.
  - Justificante de ingreso de los gastos de organización correspondientes.
- 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 los catálogos y muestras en los plazos estipulados en el caso de que sean solicitados por la organización.
- Atender y responder las comunicaciones enviadas desde el organismo colaborador en destino, desde la Cámara de Comercio o desde la agencia de viajes.
- Presentar la documentación solicitada en los plazos y condiciones que se estipulen.

- Comunicar a la Cámara de Comercio las modificaciones o variaciones que se realicen en la agenda de trabajo.
- Aceptar las posibles liquidaciones practicadas por derrama proporcional de los gastos colectivos imprevistos.
- En el caso de optar por el viaje organizado por la Cámara de Comercio, efectuar los pagos correspondientes en las condiciones y plazos establecidos por la agencia de viajes seleccionada.
- En el caso de que la empresa decida por su cuenta cancelar su participación en el plazo comprendido dentro de los 20 días anteriores al comienzo de la acción comercial, la Cámara se reserva el derecho de reintegrar cualquier importe satisfecho por la empresa. En todo caso descontará de la posible devolución el importe de los gastos que la cancelación pudiera originar.

### 3. DESARROLLO DE LA ACCIÓN COMERCIAL

**El empresario deberá:**

- Respetar la agenda de contactos elaborada y entregada en destino. En caso de querer realizar alguna modificación, se deberá solicitar a la organización de la acción.
- Asistir a las reuniones y eventos (si los hay) que estén programados por la organización.
- Respetar las indicaciones establecidas por la organización de la acción en tema de horarios, traslados, reuniones, etc.

Más información:

**Cámara**  
Zaragoza

Gosia Chylak  
Área de Internacionalización  
Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza  
Teléfono: 976 30 61 61 (ext. 215)  
Email: [mchylak@camarazaragoza.com](mailto:mchylak@camarazaragoza.com)  
[www.camarazaragoza.com](http://www.camarazaragoza.com)

Colabora:

 **GOBIERNO DE ARAGON**  
Departamento de Economía y Empleo