

# INFORME DE MERCAT

## Turquia – Tèxtil, Automoció i Tecnologia Industrial

Programa Catalunya Exporta – TecnoCampus 2025

### FITXA DEL PAÍS

**Nom oficial:** República de Türrquia (Türkiye)

**Capital:** Ankara (administrativa); Istanbul (econòmica)

**Població:** ~85 milions habitants (2024)

**Moneda:** Lira turca (TRY)

**Equivalència:** 1 EUR  $\approx$  55,9–56,2 TRY (setembre 2026); lira molt volàtil

**Idioma oficial:** Turc

**Règim polític:** República presidencialista; govern AKP; política exterior independent i activa

**PIB nominal 2024:** ~1,32 bilions USD (17a economia mundial)

**Creixement PIB 2024:** ~3,4% (FMI); previsió 2025: 3,5–4,1%; 2026: 2,9–4,2% (FMI)

**Inflació 2024:** ~44,4%; previsió 2025: ~31%; 2026: ~23% (TCMB/FMI; en descens però elevada)

**Atur 2024:** ~8,8%; previsió 2025: ~8,3%

**Deute públic:** ~24–27% PIB (un dels més baixos de l'OCDE)

**Sectors productius:** Tèxtil i confecció, automòbil i components, química, agroalimentació, construcció, turisme, defensa, energies renovables i serveis financers

### 1. RESUM EXECUTIU

Turquia és la 17a economia mundial i un dels mercats industrials més importants de l'entorn europeu. La seva Unió Duanera amb la UE (en vigor des de 1996) elimina els aranzels sobre la pràctica totalitat dels productes industrials, cosa que la converteix en un dels mercats d'accés més directe per a les empreses catalanes. El 2024, les exportacions espanyoles a Turquia van créixer un +21,8% interanual, amb vehicles, components d'automoció, polímers i maquinària com a categories líders.

Les oportunitats principals per a empreses catalanes són en cinc àrees: tèxtil tècnic i maquinària per a la indústria tèxtil (Turquia és el hub de nearshoring tèxtil més gran d'Europa), components per a l'automòbil (indústria consolidada a Bursa i Kocaeli), automatització

industrial i maquinària (WIN Eurasia, la principal fira de la regió), agroalimentació i envasat, i energies renovables (>59% de la capacitat elèctrica instal·lada ja és renovable).

El risc principal és la inflació elevada (~44% el 2024, en descens) i la volatilitat de la lira (EUR/TRY ha passat de ~48 el setembre de 2025 a ~56 el setembre de 2026). L'estratègia recomanada és facturar en EUR o USD, treballar amb un distribuïdor o agent local acreditat, i prioritzar fires sectorials com WIN Eurasia, Istanbul Tèxtil o Automechanika Istanbul per a la prospecció inicial.

## **2. CONTEXT MACROECONÒMIC**

### **2.1 Situació econòmica i inflació**

L'economia turca va créixer un ~3,4% el 2024 (FMI), amb previsions d'entre el 3,5% i el 4,1% per al 2025 i del 2,9% al 4,2% per al 2026. El deute públic és molt baix (~24-27% del PIB), la qual cosa deixa marge fiscal per a polítiques d'estimulació. L'atur s'ha reduït fins al 8,8% el 2024 i el PIB per càpita se situa al voltant dels 15.500-15.900 USD.

El principal risc macroeconòmic és la inflació estructuralment elevada: tot i que ha baixat des dels màxims del 2022-2023, el 2024 se situa al ~44% anual i el 2025 s'espera que es moderi al ~31%. El Banc Central (TCMB) ha endurit la política monetària, però els efectes de la normalització triguen a consolidar-se. La lira ha perdut més del 90% del seu valor davant l'euro en l'última dècada, la qual cosa exigeix gestió activa del risc canviari en qualsevol operació comercial.

### **2.2 Unió Duanera UE-Turquia i marc comercial**

La Unió Duanera UE-Turquia, en vigor des de 1996, elimina els aranzels sobre la pràctica totalitat dels productes industrials (tèxtil, maquinària, quí'mics, automòbil, electrònica). L'agricultura, el carbó i l'acer tenen règims especials. Això implica que un producte fabricat a Catalunya que compleixi les normes d'origen UE pot entrar a Turquia sense aranzel, amb el document EUR.1 o A.TR (segons el cas).

Malgrat la Unió Duanera, persisteixen barreres no aranzelàries rellevants: normes tècniques turques (TS) no sempre alineades amb les europees, requisits de certificació i registre local per a determinats productes, i procediments d'inspecció en duana que poden alentir les operacions. És imprescindible verificar el codi HS, les certificacions requerides i els procediments d'importació específics per a cada producte.

### **2.3 Comerç exterior bilateral**

El 2024, Turquia va exportar ~261.800 milions USD i va importar ~344.000 milions USD, amb un dèficit comercial de ~82.200 milions USD. La UE és el principal soci comercial de Turquia: el 42,7% de les exportacions turques van a la UE i el 35,3% de les importacions provenen de la UE. El comerç bilateral UE-Turquia el 2024 va ser d'aproximadament 120.900 milions USD en exportacions de la UE i 98.100 milions USD en importacions, amb saldo positiu per a la UE (~13.000-14.000 milions EUR).

El comerç bilateral Espanya–Turquia el desembre de 2024 va registrar exportacions espanyoles de ~741 milions EUR (+21,8% interanual) i importacions de ~701 milions EUR. Les principals categories exportades per Espanya són: cotxes (~150 milions EUR), camions de lliurament (~29 milions EUR), parts i accessoris de vehicles (~25,5 milions EUR), polímers de propilè (~15,6 milions EUR) i tractors (~14,9 milions EUR). La tendència és clarament positiva, amb l'automoció i els components industrials com a motors del creixement.

### **3. OPORTUNITAT SECTORIAL**

#### **3.1 Tèxtil tècnic i maquinària tèxtil**

Turquia és el hub de nearshoring tèxtil més gran d'Europa i el segon proveïdor tèxtil de la UE després de la Xina. Les regions d'Istanbul, Bursa i Gaziantep concentren múltiples clústers de filatura, teixit, confecció i acabats. La tendència cap a la sostenibilitat, el fast-fashion responsable i el nearshoring de marques europees crea demanda de: maquinària de tenyit i acabats, sistemes de traçabilitat (blockchain tèxtil), fibres reciclades i tècniques, i eines de gestió de producció. Les fires Istanbul Textile i Fashion Prime són els punts de referència per a la prospecció en aquest sector.

#### **3.2 Automoció i components**

Turquia és el tercer productor d'automòbils d'Europa (després d'Alemanya i Espanya), amb fabricants com Fiat/Stellantis (Bursa), Toyota (Sakarya), Ford (Kocaeli) i Renault (Bursa). El clúster de proveïdors Tier 1 i Tier 2 (components mecànics, plàstics, motlles, electrònica) concentra més de 1.000 empreses. La electrificació avança amb el vehicle elèctric nacional TOGG (Gemlik, Bursa).

Per a empreses catalanes de components automotrius, motlles, plàstics tècnics, sistemes hidràulics, ferramentes o automatització industrial, Bursa i Kocaeli són els destins naturals. El canal d'entrada recomanat és el contacte directe amb OEM i Tier 1, o la participació a Automechanika Istanbul.

#### **3.3 Automatització industrial i tecnologia B2B**

El govern turc impulsa la digitalització i l'Indústria 4.0, amb suport de KOSGEB a les PMEs manufactureres. La demanda de robots industrials, sistemes de control, sensors, software MES/ERP, ciberseguretat industrial i solucions de manteniment predictiu és creixent en els grans clústers manufacturers (Istanbul, Bursa, Izmir, Gaziantep). WIN Eurasia (Istanbul, maig 2025) és la principal fira de la regió en automatització, hidràulica, electrònica i soldadura; és la porta d'entrada preferida per a empreses catalanes de tecnologia industrial.

#### **3.4 Agroalimentació i envasat**

Turquia és un gran productor agrícola (primer productor mundial d'avellanes, figues, albarcorcs i cirera), però també importa tecnologia de processament, envasat i packaging d'alta qualitat. Hi ha demanda de: maquinària de processat d'aliments, línies d'envasat flexible, sistemes de refrigeració, ingredients i additius alimentaris, i solucions de traçabilitat. Anfas

Food Product (Antalya) i WorldFood Istanbul són les fires de referència. Per a productes agroalimentaris catalans premium (oli d'oliva, vi, gourmet), Izmir i Istanbul concentren la classe mitja-alta amb poder adquisitiu per a productes europeus de qualitat.

### **3.5 Energies renovables**

Més del 59% de la capacitat elèctrica instal·lada a Turquia prové ja de fonts renovables (solar, eòlica, hidroelèctrica). El govern té objectius ambiciosos d'expansió solar i eòlica fins al 2035. La demanda de components (panels, inversors, transformadors, sistemes d'emmagatzematge), enginyeria i serveis O&M és alta. Els incentius regionals i el programa YEKA (licitacions d'energies renovables) són les vies d'entrada per a inversors. Enerji Istanbul és la fira de referència.

### **3.6 Construcció i materials**

El sector construcció turc segueix sent un dels motors del creixement: grans infraestructures (aeroport Istanbul, Canal Istanbul, metro, habitatge social), rehabilitació post-sisme a la regió d'Hatay i Kahramanmaraş (terratremol febrer 2023), i projectes d'eficiència energètica d'edificis. Les oportunitats per a empreses catalanes són en materials especialitzats (aïllament, sistemes de facades ventilades, paviments tècnics), climatització i HVAC, il·luminació LED i sistemes domòtics. La fira Yapı/Build Istanbul és el punt de referència per al sector.

## **4. ACTORS CLAU DEL MERCAT**

### **4.1 Organitzacions i canals d'entrada**

- DEİŞK (Consell de Relacions Econòmiques Exteriors): xarxa de consells empresarials per país; organitza missions B2B i facilita contactes d'alt nivell.
- KOSGEB (Agència de Desenvolupament de PMEs): suport a PMEs turques en digitalització, innovació i col·laboració internacional; útil per a identificar partenariats amb indústria local.
- ISPAT (Agència de Promoció de la Inversió): finestra única per a inversors estrangers; suport en permisos, zones franques i incentius.
- ICEX – Oficina Comercial a Istanbul: estudis de mercat, cerca de distribuïdors, missions inverses i suport a la participació en fires turques.
- ACCIÓ: programes d'internacionalització per a empreses catalanes; missions, ajuts a fires i prospecció; coordinació amb ICEX Istanbul.

### **4.2 Fires i esdeveniments clau 2025**

- WIN Eurasia 2025 (Istanbul, 28-31 de maig): automatització, hidràulica, electrònica, soldadura i logística industrial; la fira més important de la regió per a tecnologia industrial.
- Istanbul Tèxtil / Fashion Prime (Istanbul, diverses dates 2025): tèxtil, confecció, moda i tecnologia tèxtil; imprescindible per a empreses de maquinària tèxtil i fibres tècniques.

- Anfas Food Product (Antalya) / WorldFood Istanbul: fires de referència per a agroalimentació, ingredients, envasat i maquinària de processat.
- Automechanika Istanbul: fira d'automòbil i components; contacte amb OEM, Tier 1 i Tier 2 turcs i internacionals.
- Yapı/Build Istanbul: construcció, materials, HVAC i eficiència energètica.
- Enerji Istanbul: energies renovables, eficiència energètica i infraestructures elèctriques.

#### **4.3 Regions clau**

- Istanbul: motor econòmic, financer i logístic del país; seu de grups industrials, distribuïdors i centres de decisió; tèxtil, química, serveis i tecnologia.
- Bursa: hub automotriu (Stellantis/Fiat, Toyota, Renault) i tèxtil; clúster de proveïdors Tier 1 i Tier 2 molt actiu.
- Izmir: port clau de l'Egeu; agroalimentació, química, maquinària i logística portuària; molt obert al comerç europeu.
- Ankara: capital administrativa; defensa, aeroespacial, R+D, universitats i llicitacions públiques.
- Gaziantep: pol industrial al sud-est; alimentació (pistatxos, dolços), tèxtil, plàstics i materials; creixent clúster exportador.

### **5. INVERSIÓ ESTRANGERA I INCENTIUS**

Turquia atrau FDI en sectors com automòvil, maquinària, química, energia, tecnologia, defensa, turisme i salut. ISPAT gestiona la finestra única per a inversors estrangers, amb suport en la cerca de localització, obtenció de permisos i accés a incentius. Els principals mecanismes disponibles són:

- Zones Franques: exempcions aranzelàries i fiscals per a activitats d'exportació i transformació (Istanbul, Izmir, Antalya, Mersin, Bursa, entre d'altres).
- Incentius regionals diferenciats: subvencions, reduccions de l'impost de societats (fins al 0%), suport a la SSL i a l'R+D, segons la regió i el sector del projecte.
- Contractes d'estabilitat d'inversions: garantia de no modificació de condicions per a grans projectes.
- KOSGEB: subvencions, programes d'innovació i digitalització per a PMEs turques que col·laboren amb socis estrangers.

### **6. BARRERES D'ENTRADA I FACTORS DE RISC**

#### **6.1 Barreres regulatòries**

- Unió Duanera: aranzels zero per a productes industrials UE; però cal documentació d'origen (EUR.1 o A.TR) i compliment de normes tècniques turques (TS).
- Certificacions i registres: alguns productes requereixen certificació o registre local previ a la importació (alimentació, cosmètica, electrònica, dispositius mèdics); els terminis varien entre 4 i 16 setmanes.
- Barreres no aranzelàries: preferències en compres públiques per a empreses locals, restriccions puntuals a determinades importacions per protegir la indústria nacional.

## **6.2 Riscos de negoci**

- Inflació elevada: ~44% el 2024, ~31% el 2025; pressiona costos locals i marges; els contractes en TRY s'han d'indexar o convertir a EUR/USD.
- Volatilitat de la lira (TRY): risc canviar molt elevat (EUR/TRY ha passat de ~34 a ~56 en dos anys); facturar en EUR o USD i usar cobertures en operacions de gran valor.
- Risc polític i regulatori: canvis normatius sobtats, tensions geopolítiques (OTAN, Rússia, Pròxim Orient); cal clàusules de revisió en contractes a llarg termini.
- Corrupció percebuda: Turquia se situa al voltant de 36-40/100 en l'índex CPI de Transparency International; és imprescindible la due diligence de socis locals i protocols de compliment (compliance).

## **7. PERFIL D'EMPRESA IDEAL PER ENTRAR AL MERCAT**

Les empreses catalanes amb millors condicions per abordar Turquia són:

- Fabricants de maquinària tèxtil (tenyit, acabats, traçabilitat, reciclatge de fibres) per al clúster tèxtil d'Istanbul, Bursa i Gaziantep.
- Proveïdors de components automotrius (motlles, plàstics tècnics, hidràulica, electrònica, ferramentaria) per als OEM i Tier 1 de Bursa i Kocaeli.
- Empreses de tecnologia industrial (automatització, robòtica, sensors, software MES/ERP, ciberseguretat) per als clústers manufacturers en plena digitalització.
- Fabricants de materials de construcció especialitzats (aïllaments, HVAC, paviments tècnics, LED) per als projectes d'infraestructura i rehabilitació postterratremol.
- Productors d'aliments catalans premium (oli d'oliva, vi, gourmet) per a la classe mitja-alta de Istanbul i Izmir.
- Pressupost orientatiu primera fase: 20.000-45.000 EUR (fira WIN Eurasia o sectorial + agent o distribuïdor local + desplaçaments + traduccions); Turquia té costos d'entrada molt competitius per la proximitat i la Unió Duanera.

## **8. RECURSOS**

### **8.1 Recursos de suport disponibles**

- ACCIÓ – Oficines Exteriors: missions comercials a Turquia, ajuts a participació en fires i suport a la prospecció.
- ICEX – Oficina Comercial a Istanbul: estudis de mercat, cerca de distribuïdors, missions inverses i suport a licitacions.
- DEİŞK: contactes empresarials d'alt nivell i missions B2B per sector.
- ISPAT: informació sobre incentius, zones franques i procediments per a inversors estrangers a Turquia.
- KOSGEB: programes de col·laboració internacional per a PMEs turques; útil per a identificar socis locals.

### **8.2 Fonts de referència**

- FMI – Türkiye Article IV Consultation 2025–2026; WEO abril 2026
- Banc Mundial – Turkey Overview 2024–2025
- TCMB (Banc Central de Turquia) – Inflation Report i sèries de tipus de canvi
- Comissió Europea – EU–Türkiye Trade Relations; Unió Duanera
- OEC – Perfil de comerç bilateral Espanya–Turquia 2024
- Transparency International – CPI 2024
- Trade.gov (Ministeri de Comerç de Turquia) – Estadístiques d'exportació 2024
- ADB – Country Partnership Strategy Türkiye 2025–2027