

# **FACULTAD DE COMERCIO**

TRABAJO FIN DE MÁSTER  
EN COMERCIO EXTERIOR

**“PLAN DE EXPORTACIÓN A EMIRATOS ÁRABES  
UNIDOS DE EMBUTIDOS HALAL POR LA EMPRESA  
OBLANCA AVÍCOLA SL”**

**BEGOÑA GONZÁLEZ ACEBES**

FACULTAD DE COMERCIO  
VALLADOLID, JULIO 2023



**UNIVERSIDAD DE VALLADOLID**  
**MÁSTER EN COMERCIO EXTERIOR**

CURSO ACADÉMICO 2022/2023

**TRABAJO FIN DE MÁSTER**

**“PLAN DE EXPORTACIÓN A EMIRATOS ÁRABES  
UNIDOS DE EMBUTIDOS HALAL POR LA EMPRESA  
OBLANCA AVÍCOLA SL”**

Trabajo presentado por: **DANIELA ALEJANDRA DURÁN ROZO**

Tutor: **BEGOÑA GONZÁLEZ ACEBES**

**FACULTAD DE COMERCIO**

Valladolid, Julio 2023

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>RESUMEN.....</b>	<b>6</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>7</b>
<b>1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS.....</b>	<b>8</b>
<b>2. OBLANCA: SU MODELO DE NEGOCIO .....</b>	<b>9</b>
2.1. Descripción de la empresa.....	9
2.2. Modelo CANVAS de Oblanca.....	9
2.3. Mercado nacional e internacional .....	13
<b>3. EMIRATOS ÁRABES UNIDOS: ANÁLISIS DEL PAÍS.....</b>	<b>15</b>
3.1. Marco geográfico y demográfico .....	15
3.2. Marco económico.....	16
3.3. Comercio Exterior de EAU.....	19
3.4. Relaciones bilaterales entre EAU-España.....	22
3.5. Volumen de exportaciones e importaciones entre España y EAU.....	24
3.6. Acuerdos comerciales .....	25
3.7. Información práctica sobre AEU .....	27
<b>4. EL MERCADO DE PRODUCTOS CÁRNICOS HALAL .....</b>	<b>27</b>
4.1. Perspectiva de los productos cárnicos en el mercado emiratí .....	27
4.2. Acceso al mercado Halal.....	29
4.3. Población y consumo .....	30
4.4. Barreras arancelarias y no arancelarias.....	31
<b>5. LA EXPORTACIÓN Y SU PROCESO.....</b>	<b>33</b>
5.1. Búsqueda del cliente: Casinetto Trading L.L.C. ....	33
5.2. Dubái, destino final de la exportación.....	35
5.3. Requisitos para la exportación .....	36
5.4. Documentos utilizados en el proceso.....	39
5.4.1. Certificado sanitario veterinario ASE-3187 .....	39
5.4.2. Etiquetado.....	39

5.4.3. Certificado Halal .....	40
5.3.4. Factura proforma .....	40
5.3.5. Factura comercial .....	41
5.3.6. Packing List .....	41
5.5. El transporte .....	41
<b>6. DESGLOSE DEL PROCESO DE LA EXPORTACIÓN.....</b>	<b>45</b>
<b>7. CONCLUSIÓN.....</b>	<b>46</b>
<b>8. BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>48</b>
<b>9. ANEXO .....</b>	<b>52</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Principales exportaciones de EAU en el año 2022 .....	19
Gráfico 2. Principales importaciones de AUE en el año 2022 .....	20
Gráfico 3. Importaciones de España a EAU por producto (2021) .....	23
Gráfico 4. Exportaciones de España a EAU por producto (2021) .....	23
Gráfico 5. Evolución de exportaciones, importaciones y saldo comercial.....	24
Gráfico 6. Exportación de carnes de aves (miles de euros).....	28

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Países a los que más exportó Oblanca en 2022 .....	14
Tabla 2. Datos representativos de la población emiratí.....	16
Tabla 3. Evolución del PIB de los últimos 10 años (% anual) .....	17
Tabla 4. Principales socios comerciales .....	21
Tabla 5. Cargos de origen .....	44

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Control en la cadena de valor .....	11
Ilustración 2. Principales localizaciones de Oblanca en España .....	13
Ilustración 3. Mapa de Emiratos Árabes Unidos.....	15
Ilustración 4. Sello de Garantía Halal adquirido por Oblanca.....	29
Ilustración 5. Oblanca presente en la feria Gulfood .....	34
Ilustración 6. Categoría de productos cárnicos de Casinetto Trading .....	35
Ilustración 7. Certificados sanitarios exigidos por EAU .....	36
Ilustración 8. Plataforma CEXGAN.....	37
Ilustración 9. ANICE-Portal del exportador.....	38
Ilustración 10. Código TARIC del tipo de producto .....	38
Ilustración 11. Etiquetas originales en árabe e inglés .....	40
Ilustración 12. Inconterm: FCA .....	42
Ilustración 13. Datos del transporte.....	44

## **RESUMEN**

En el presente trabajo fin de máster se analiza el mercado de Emiratos Árabes Unidos, un país que en los últimos años ha mostrado un crecimiento notable, especialmente en economía y comercio. La apertura a nuevos mercados es hoy en día una tarea prioritaria para las empresas que quieran diversificar su negocio, por ese motivo, desde la empresa Oblanca Avícola S.L. se ha decidido realizar una exportación a este país, de un producto halal.

El objetivo que persigue este trabajo es analizar los Emiratos Árabes Unidos como un mercado con posibilidades de éxito para la empresa Oblanca Avícola S.L., tanto en el mercado cárnico como en el halal. Para ello, se analiza el país exhaustivamente, analizando el mercado cárnico y las relaciones que mantiene con España, con el fin de determinar la viabilidad de la exportación. Finalmente, se identifican los requisitos para exportar y se elabora un plan de actuación real para la empresa en el nuevo país.

## **PALABRAS CLAVE**

Emiratos Árabes, nuevo mercado, producto halal, exportación, entrada.

## **ABSTRACT**

This master's thesis analyzes the United Arab Emirates market, a country that in recent years has shown remarkable growth, especially in economy and trade. The opening to new markets is nowadays a priority task for companies that want to diversify their business, for this reason, the company Oblanca Avícola S.L. has decided to export a halal product to this country.

The objective of this work is to analyze the United Arab Emirates as a market with possibilities of success for the company Oblanca Avícola S.L., both in the meat and halal markets. With this purpose, the country is analyzed exhaustively, analyzing the meat market and its relations with Spain, in order to determine the viability of exporting. Finally, the requirements for exporting are identified and a real action plan is drawn up for the company in the new country.

## **KEY WORDS**

Arab Emirates, new market, halal product, export, entry.

## 1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

El presente trabajo consiste en llevar a cabo un plan de exportación desde España a Emiratos Árabes Unidos. La elección del tema surge, en primer lugar, de mi relación laboral con la empresa Oblanca Avícola S.L., donde tengo la oportunidad de trabajar y con la cual, durante meses he podido aprender sobre la exportación a dicho país. Todo ello, sumado a mi interés personal por estudiar un país con numerosos desafíos y con una cultura diferente.

El trabajo se divide en cuatro partes, aunque las cuatro están estrechamente relacionadas. En la primera, se describe a la empresa exportadora, cómo ha sido su recorrido y cuál es su modelo de negocio, de esta manera se pretende determinar si la empresa tiene las características adecuadas para afrontar la exportación. Para ello, se ha utilizado la metodología descriptiva, el uso de revistas y páginas web han sido vitales para obtener la información.

La segunda es la más extensa, se analizan aspectos económicos y demográficos del país, su comercio exterior, las relaciones comerciales con España, el mercado halal y el consumo. Además, se analizan las barreras arancelarias y no arancelarias que puedan dificultar la entrada. Con esta información se tiene una visión más clara del país emiratí, permitiendo valorar si el escenario final es el adecuado.

En la parte anterior, ha sido de especial ayuda la información de las páginas web oficiales de comercio (como el ICEX), bases de datos de ámbito internacional y nacional (como DataComex), páginas del Gobierno de España, informes, entre otros.

Por último, se lleva a cabo un caso práctico, describiendo el proceso de exportación que ha realizado la empresa. Se detallan los requisitos para la exportación, la documentación exigida y el transporte. Los documentos que se muestran son reales gracias a la colaboración de Oblanca.

Por otra parte, se espera que el estudio realizado sirva de guía a las empresas del sector que deseen exportar, o tengan interés en abrir mercado en esta zona para que puedan usar la información de manera profesional o didáctica.

## 2. OBLANCA: SU MODELO DE NEGOCIO

A continuación, se va a hablar de la empresa Oblanca. Primero, se contará su historia brevemente, después se analizará su modelo de negocio, permitiendo entender mejor el éxito de la empresa. Y, finalmente, se hablará de su expansión nacional e internacional.

### 2.1. Descripción de la empresa

Oblanca Avícola S.L. es una empresa leonesa situada en el polígono industrial de Onzonilla, fue fundada en el año 1958 por los hermanos Oblanca. Desde los inicios de la empresa, la actividad se centraba, sobre todo, en la producción de alimentos de carne de pollo. Años más tarde, formarían una sociedad que se dedicaría a la comercialización y distribución de toda clase de alimentos.

Desde entonces la empresa ha ido creciendo y creando sus propios centros de cría y producción. Además, entre sus estrategias destaca la colaboración con distribuidoras de productos congelados y refrigerados como Coalfrío Alimentación y Sualcan, claves para su expansión nacional e internacional.

### 2.2. Modelo CANVAS de Oblanca

1. Propuesta de valor: la propuesta de valor de Oblanca Avícola S.L. se basa en la gama de productos en la que se integran más de 1200 referencias de alimentos congelados, refrigerados y a temperatura ambiente (Castilla y León económica, 2021).

Además, destaca su gran actividad distribuidora, ya que en menos de 24 horas sus clientes pueden disponer de productos de cualquier tipo (del mar, carnes y aves, verduras, precocinados, repostería, panadería, quesos, preparados carnes, etc.)

Cuenta con productos para cada situación, desde productos para el día a día como Gourmet, por lo que sus precios también varían, siendo accesibles para todo el público.

3. Segmento de clientes: El tipo de clientes de Oblanca Avícola S.L. es B2C (Business to Customer) y B2B (Business to Business). Está dirigido a familias y cualquier persona que desee consumir los productos, gracias a su amplia variedad de precios. Sin embargo, bien es cierto que, la mayor parte de los productos se destinan a profesionales del sector alimentación como, por ejemplo, clientes del canal HORECA.

3. Canales de venta y distribución: Oblanca Avícola S.L tiene tres principales canales de comercialización:

- *Retail*: en el que se encuentra el comercio tradicional, es decir, a través de tiendas físicas (el Corte Inglés, y otros distribuidores).
- Restauración: se trata del canal HORECA y la restauración social.
- Otros operadores: mayoristas, *food service* y otras empresas de la industria.
- *E-commerce*: Este canal cuenta tanto con su propia web oficial [www.oblanca.com](http://www.oblanca.com) como con otras modalidades.

Por tanto, se puede ver que Oblanca Avícola S.L. tiene un mercado diversificado y una amplia oferta. Esto le permite asegurar sus ventas y en caso de fallar alguno de los canales, le permite soportarlo mediante el resto.

4. Relación con los clientes: Las relaciones de la empresa con los clientes se consiguen, a través de las redes sociales y la web, donde los productos y las ofertas son actualizadas mensualmente. Cabe mencionar, la frecuencia de ferias nacionales e internacionales a las que acude, con el fin de captar nuevos clientes y hacer visible los productos.

Por último, destaca su servicio de atención al cliente y su servicio pre-venta y post-venta de calidad.

#### 5. Fuente de ingresos

Proceden principalmente de la venta directa de los productos, tanto de los que produce como de aquellos procedentes de las filiales que posee, como el asador *El Sabroso* de Madrid. Además, de las ventas nacionales e internacionales que realiza.

En lo que respecta a sus ingresos anuales, Oblanca factura **alrededor de 75 millones de euros, y cuenta con 550 empleos directos.**

#### 6. Actividades clave

Las principales actividades de Oblanca son: la actividad avícola y la distribución.

- Actividad avícola: su objetivo es garantizar el control integral de la cadena de valor.

Ofrece productos personalizados según el cliente, ya sea en cuanto al envase, la presentación del producto, etc.

Oblanca presta especial atención a cada uno de los 8 segmentos que componen la cadena para garantizar al cliente un producto sano, fresco y de calidad (Oblanca, 2023a).

### Ilustración 1. Control en la cadena de valor



Fuente: <https://www.oblanca.es/es>

- Actividad distribución: como se ha mencionado anteriormente, distribuye congelados, refrigerados, frescos y a ambiente. Para poder garantizar a sus clientes el suministro de la mercancía, Oblanca cuenta con 50 vehículos de reparto y 80 personas únicamente en el departamento comercial (Oblanca, 2023b).

7. Recursos clave: son aquellos recursos que se necesitan para llevar a cabo las actividades principales de Oblanca.

- Recursos intelectuales y tecnología: para desarrollar la innovación en el envasado y el procesamiento de las carnes. Para ello, necesita profesionales e ingenieros alimentarios que conozcan las propiedades de los productos a tratar, así como la conservación de los mismos. En este sentido, tiene un papel importante el departamento de calidad de la empresa.
- Fábricas y herramientas para llevar a cabo la actividad. En el año 2021, invirtieron 12 millones de euros en la construcción de una instalación para elaborar productos, que según explica el presidente Javier Oblanca son “de alto valor añadido para el consumidor, quien pide referencias cada vez más desarrolladas y preparadas, fáciles de consumir”.

8. Socios clave: Oblanca tiene granjas propias donde lleva a cabo el proceso de crianza, pero otras pertenecen a avicultores de toda España que abastecen a la empresa y con quienes tienen acuerdos determinados de producción a largo plazo. Estos son socios clave, necesarios dentro de la cadena de valor.

Por otra parte, juegan un papel fundamental los socios distribuidores, encargados de emplazar los productos adecuadamente, haciéndoles accesibles a un mayor número de personas.

Además, existen alianzas estratégicas con otras empresas como Isamar Gourmet, quien se encarga de realizar eventos y catering con productos Oblanca. Y, por último, cuenta con la colaboración de chefs españoles de prestigio como Javi Estévez, quien ha sido embajador en el año 2022 de la marca y ha contribuido aportando valor y formación, en diversos eventos y *show cookings*.

## 9. Estructura de costes

Es importante saber cuáles son los gastos que tiene la empresa, ya que son los que determinarán en gran medida el precio de los productos.

- Transporte y distribución: como se ha explicado antes, la distribución es fundamental en Oblanca, por eso, todos los gastos en logística son tenidos en cuenta.
- Costes de materias primas: el pienso para los pollos, el material de embalaje (plásticos, cartón, cajas, palets), además de los aditivos y conservantes necesarios.
- Veterinarios, quienes llevan el control y seguimiento de los animales.
- I+D en maquinaria y productos.
- Instalaciones y maquinaria.
- Salarios de trabajadores.
- Gastos de suministro: como la luz, el agua que son fundamentales para el funcionamiento de los almacenes, las fábricas y la maquinaria.
- Marketing y publicidad: la tienda *online* de Oblanca actualiza cada mes las ofertas y productos que ofrece, además de las publicaciones que se llevan a cabo en la página web, como noticias y novedades.

### 2.3. Mercado nacional e internacional

El principal mercado es el nacional, con importante presencia en Castilla y León, Asturias, Orense y Madrid.

#### Ilustración 2.Principales localizaciones de Oblanca en España



Fuente: <https://www.oblanca.es/es>.

No obstante, en los últimos años, la empresa ha apostado en mayor medida por la exportación. Oblanca comenzó a exportar sus productos en el año 2010 hacia Francia, más tarde lo hizo en Portugal y en la actualidad ya son un total de seis países en los que sus productos son conocidos, (Bélgica, Francia, Gran Bretaña, Italia, Portugal, Alemania y Holanda).

En cuanto a las cifras de facturación, el país en el que más facturó en el año 2022 fue Francia, con un total de 3,5 millones de euros. En datos generales, el comercio exterior de Oblanca el pasado año supuso alrededor de los 6,12 millones de euros, el doble en comparación con el año anterior.

**Tabla 1. Países a los que más exportó Oblanca en 2022**

Países	Facturación 2022 (en millones €)
1º Francia	3.582.934
2º Alemania	1.607.139
3º Portugal	715.483
4º Gran Bretaña	200.545
5º Bélgica	10.221
6º Holanda	4.146

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Oblanca.

La internacionalización es un desafío que poco a poco está superando, a pesar de que la entrada a nuevos países no siempre es fácil, ya que en algunos casos son sus gobiernos los que ponen obstáculos legales a la importación de productos.

Por el momento, con la información analizada de Oblanca, se puede decir que es una empresa con los recursos necesarios para adentrarse en un nuevo mercado, tiene experiencia en otras exportaciones, cuenta con grandes profesionales, tiene buenas instalaciones de producción y fabricación, productos de calidad y una larga trayectoria profesional que le precede. Todo ello, a mi juicio, la hace apta para la exportación en cuestión.



Cabe destacar que EAU posee más habitantes extranjeros que de origen emiratí, concretamente, según el ICEX (2020), del total de la población registrada, el 88% procede de más de 200 naciones y solo el 12% es de origen emiratí. La mayor parte de extranjeros son procedentes de la India, Pakistán, Filipinas, Australia y Alemania.

**Tabla 2. Datos representativos de la población emiratí**

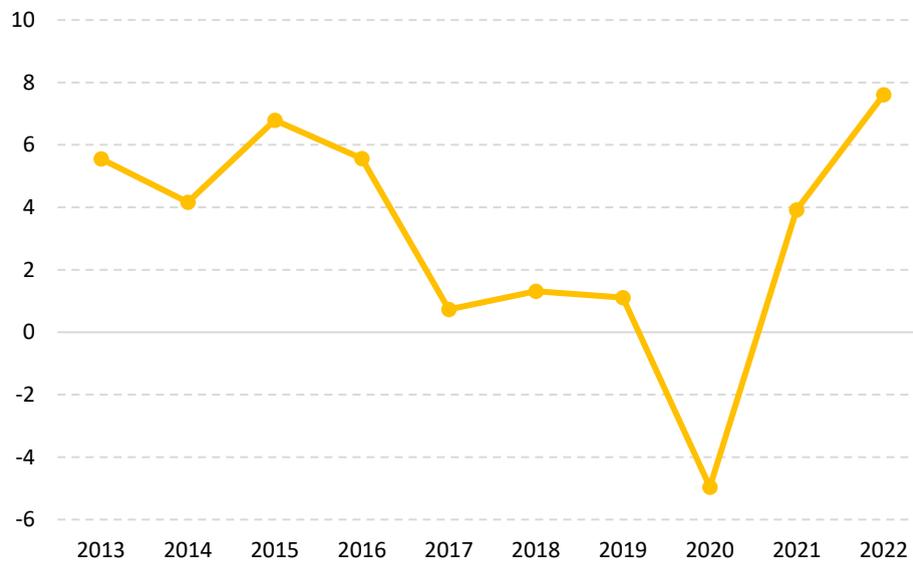
<b>Población</b>	9.558.000 millones
<b>Densidad</b>	Aproximadamente el 88% de la población es inmigrante, siendo, por tanto, el país con mayor porcentaje de inmigración.
<b>Tasa natalidad</b>	10,62/ 1000 hab.
<b>Tasa mortalidad</b>	1,11/ 1000 hab.
<b>Esperanza de vida</b>	Es de 78,95 años, lo que significa que sus habitantes tienen una esperanza de media-alta.
<b>Índice desarrollo humano (IDH)</b>	0,911 puntos, la población cuenta con una educación, salud e ingresos medio-altos.
<b>Idioma</b>	El idioma oficial es el árabe, sin embargo, debido al elevado número de inmigrantes, se hablan otros idiomas como el inglés, el alemán, el hindi, etc.
<b>Moneda</b>	Es el dirham y su equivalencia es 1 EUR= 4,04 AED

Fuente: elaboración propia a partir de Datos Macro.

### 3.2. Marco económico

La economía de EUA desde el año 2015 estaba sufriendo una bajada considerable que se intensificó a raíz del COVID-19, sobre todo, en los sectores de mayor peso para el país como los hidrocarburos, la construcción, la logística y el turismo (Orozco de la Torre y Roa, 2022). Como se puede observar en la siguiente gráfica, las tasas de crecimiento han sido muy bajas, llegando incluso a ser negativas, como en el año 2020 que fue de -4.9%.

**Tabla 3. Evolución del PIB de los últimos 10 años (% anual)**



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.

Sin embargo, gracias al aumento de los precios mundiales, al incremento significativo de la producción y a las exportaciones del petróleo, el PIB creció un 7,6% en 2022, superando las previsiones del *Economist Intelligence Unit* (El correo del Golfo, 2023). Otro factor decisivo en la mejora de la economía fue el incremento del gasto del consumidor, fundamentalmente en Dubái y Abu Dhabi, que, en el año 2021, apoyó al sector no petrolero.

Además, cabe mencionar que Dubái proporciona un cuarto del PIB del país, eso es debido, en gran parte, a que posee la mayor plataforma comercial de los EAU, ya que cuenta con una infraestructura portuaria y aeroportuaria muy desarrollada.

Con respecto a la inflación, EAU registró una tasa del 4,58% en el año 2022 frente al 2,5% del año anterior, a pesar de su notable crecimiento se trata de un buen dato en comparación con otros países de Europa. Esta subida potencial de la inflación se debe al impacto de la fuerte demanda y el aumento de los costes internacionales de la energía, además de la subida de los precios locales de los inmuebles y a la continua recuperación de la demanda interna (Hernández, 2021).

### ❖ Sectores principales de la economía

El PIB del país se distribuye entre los siguientes sectores:

- Construcción e industria: 48,4% (siendo la más destacable la industria de petróleo).
- Servicios; 50,8%
- Agricultura: el 0,8%

Los países del Golfo son conocidos por ser ricos en petróleo, de ahí, que uno de los sectores más fuertes en la economía sea el de los hidrocarburos. Sin embargo, a diferencia de otros países vecinos, el gobierno de los EAU ha aplicado una política de diversificación, permitiendo que dicho sector tenga menor peso en el PIB, por ejemplo, en Dubái representa únicamente el 37% del PIB. Otros sectores como el turismo, los servicios empresariales y la logística, son ahora claves en su economía. A pesar de los duros momentos sufridos en los últimos tres años, con el COVID y más recientemente, con la guerra de Ucrania, se puede decir que la economía del país se ha recuperado, por un lado, debido al aumento de los precios del petróleo y, por otro, debido al crecimiento de la demanda mundial.

Dubái es uno de los emiratos más diversificados sectorialmente, permitiendo el desarrollo del sector servicios, destacan el sector inmobiliario, el logístico, el turístico y el financiero. Este desarrollo ha impulsado la creación de zonas francas por el país, solo en Dubái se encuentran 26 de las 42 existentes. Durante décadas, el país ha buscado la manera de atraer a las empresas extranjeras, estableciendo medidas como un trato fiscal favorable, seguridad física y jurídica, puertos y aeropuertos, entre otros.

Finalmente, cabe mencionar que, siguiendo la línea de la diversificación, el Gobierno ha invertido en un Plan Industrial a largo plazo para el desarrollo de otros sectores. La financiación será de 8.000 millones de dólares para empresas cuyos sectores sean principalmente el de infraestructuras, tecnología, salud y seguridad alimentaria.

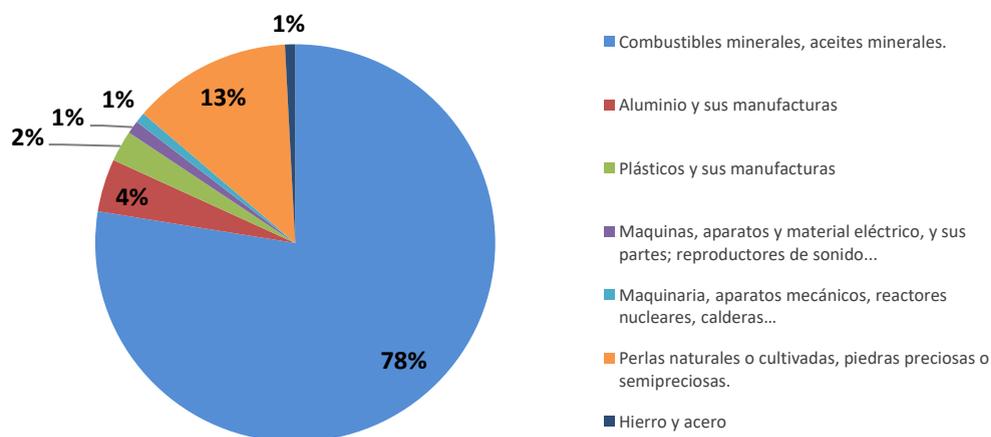
### 3.3. Comercio Exterior de EAU

Según los datos obtenidos de Trade Map, en el año 2022, las exportaciones de EAU fueron de 237,99 miles de millones de dólares y sus importaciones 200,18 miles de millones, esto supone una balanza comercial positiva de 37,81 millones para el país.

En lo que respecta a las exportaciones de EAU, la venta de hidrocarburos es la que más predomina junto con las reexportaciones, que suponen el 38% de las exportaciones. Cabe mencionar que el país emiratí se encuentra en el top 20 de importaciones y exportaciones (ICEX, 2022). Los bienes que más exporta son: petróleo crudo, gas, y productos químicos, aluminio, piedra, metales preciosos, plásticos, maquinaria, equipos eléctricos.

En la siguiente gráfica, se pueden observar las exportaciones a nivel mundial por grupo arancelario, en el año 2022.

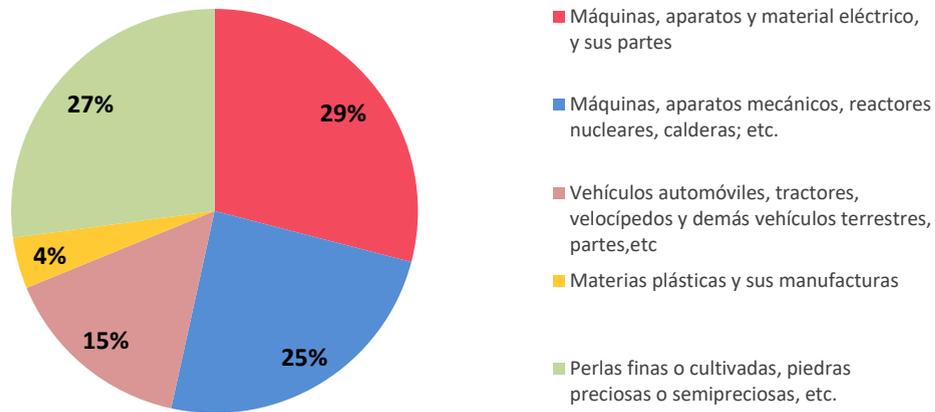
**Gráfico 1. Principales exportaciones de EAU en el año 2022**



Fuente: elaboración propia a partir de datos extraídos de Trade Map.

En cuanto a las importaciones, no hay ninguna que destaque especialmente, es decir, están muy atomizadas. Sin embargo, las más representativas son: los equipos eléctricos, artículos de hierro y acero, vehículos automóviles, entre otros, como se puede ver a continuación.

**Gráfico 2. Principales importaciones de AUE en el año 2022**



Fuente: elaboración propia a partir de datos extraídos de Trade Map.

La economía de EAU está muy abierta al exterior y ofrece unas condiciones comerciales favorables para los intercambios comerciales, ya que cuenta con aranceles bajos y una gestión eficiente. Con respecto al año 2021, las exportaciones aumentaron un 15,3% y las importaciones un 18,8% (ICEX, 2023).

Por otra parte, como explican Orozco de la Torre y Roa (2022), el comercio de servicios también tiene peso en la economía de EAU, especialmente el turismo, el sector financiero, la educación, las telecomunicaciones y la logística. La estabilidad económica y política de EAU, junto a las buenas políticas fiscales, son algunas de las razones por las que haya aumentado la inversión extranjera directa en EAU, en los últimos años. En el año 2021, los flujos de inversión directa en el exterior del país árabe fueron de 22,5 millones de dólares, por el contrario, el stock de inversión fue de 215 millones.

En la siguiente tabla se han analizado los siete países a los que EAU más exportó (clientes) e importó (proveedores) en el año 2021. Principalmente, destacan los países asiáticos y en menor medida países de Europa.

**Tabla 4. Principales socios comerciales**

<b>Países clientes (2021)</b>		<b>Países proveedores (2021)</b>	
<b>Taipéi</b>	43.761.662	<b>China</b>	51.795.572
<b>Arabia Saudí</b>	26.564.028	<b>India</b>	20.876.187
<b>India</b>	23.978.568	<b>Estados Unidos</b>	16.876.600
<b>Iraq</b>	14.252.427	<b>Japón</b>	10.859.511
<b>China</b>	9.068.777	<b>Turquía</b>	9.580.882
<b>Suiza</b>	8.716.940	<b>Alemania</b>	8.299.268
<b>Estados Unidos</b>	7.674.495	<b>Italia</b>	7.983.864

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Datos Macro (2021).

Según los datos estudiados, EAU es un país muy atractivo para las empresas por la estabilidad que presenta, llegando a ser conocido por el término “safe haven”. Una prueba de ello es la calificación de riesgo que tiene, en lo que respecta al riesgo político, se encuentra en el grupo 2 según el OCDE; en los negocios cuenta con una calificación de A2 y en riesgo país A3. Por último, la agencia internacional Moody’s le ha dado un Aa2 con previsión estable para la economía (CESCE, 2021).

En conclusión, el sector exterior se sustenta gracias a las exportaciones de bienes que continuarán marcadas por la evolución del sector de los hidrocarburos, un sector que seguirá creciendo como consecuencia del incremento de los precios mundiales del petróleo. Por otra parte, el aumento del gasto en las importaciones se debe también al aumento de los precios de alimentos, no obstante, se espera que el superávit comercial siga persistiendo en el tiempo.

### 3.4. Relaciones bilaterales entre EAU-España

Las relaciones bilaterales entre la Unión Europea (UE) y el Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo (desde ahora CCG) se establecieron en el Acuerdo de Cooperación del año 1988. En los países que pertenecen al Consejo, se encuentran: Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Bahrein, Kuwait, Omán y Qatar (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2023)

Sin embargo, no fue hasta principios del S.XIX cuando dieron comienzo las relaciones bilaterales con España, en primer lugar, con la visita del rey emérito en el año 2008 a la ciudad de Abu Dhabi y, más tarde con la primera visita del aquel entonces presidente de España, José Luis Rodríguez Zapatero, en el año 2011 (Ministerio de Asuntos Exteriores, 2022).

Desde entonces, las relaciones entre EAU y España han evolucionado notablemente, sobre todo, durante los últimos años fruto del fuerte crecimiento del país emiratí, hasta el hecho de llegar a convertirse en una de las relaciones diplomáticas más importantes para España.

#### ➤ Relaciones económicas y comerciales

Las relaciones económicas y comerciales dieron comienzo con la creación de la “Casa Árabe”, una entidad que funciona como punto estratégico de las relaciones entre España y los países árabes. Mediante este medio, los países dialogan, interactúan y establecen medidas de cooperación para proyectos futuros (Casa Árabe, 2017).

En lo que se refiere a España, el mercado emiratí resulta muy atractivo debido al volumen de materias primas como el petróleo y el gas natural, a bajo precio (Cosmen, 2022). La alta dependencia de España por la energía hace que tener una buena relación con EUA sea vital para poder hacer frente a la demanda de la población.

En la siguiente ilustración, se pueden ver las principales importaciones de España a EAU. Las que más destacan son los aceites de petróleo y sus derivados, seguidos por las semi-manufacturas de aluminio, equipos aeronáuticos, entre otros.



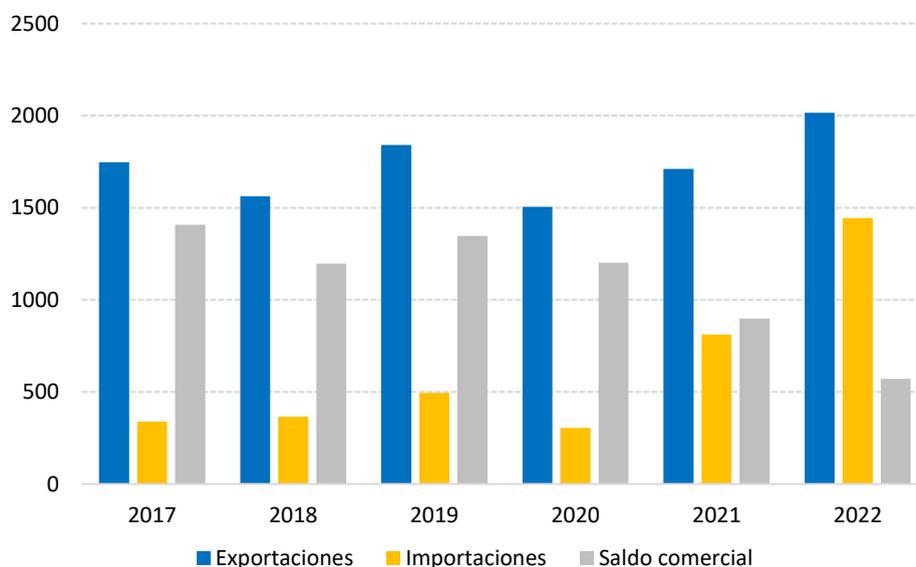
Como se puede ver, existe más variedad entre lo que se exporta que lo que se importa al país emiratí, y lo cierto es, que se trata de un mercado muy atractivo para las empresas españolas, debido a que está lleno de necesidades aún por cubrir, por la escasez de productos primarios. Además, otros aspectos de interés son su ubicación y logística, pues cuenta con conexiones marítimas y aéreas muy buenas; puertos y aeropuertos eficientes; bajos costes de almacenamiento y zonas francas (CEOE, 2019).

Por tanto, se puede decir que la relación que mantienen España y EAU es muy positiva, ya que cada vez hay más empresas españolas, como es el caso de Oblanca, que se aventuran a exportar a EAU, a desarrollar proyectos y a expandir sus negocios. Es fundamental que España conserve esta relación, pues el alto crecimiento económico y las posibilidades que ofrece su economía son clave para el crecimiento económico español y, por lo tanto, para Oblanca.

### 3.5. Volumen de exportaciones e importaciones entre España y EAU

Para saber si un país es el indicado para realizar una exportación, además de los factores estudiados previamente, se encuentra el criterio de volumen de exportaciones desde el país de origen de la empresa. Por tanto, se procede a analizar no solo las exportaciones de España a EAU, sino también las importaciones y su balanza comercial de los últimos seis años. Para ello, se ha utilizado la base de datos *DataComex*.

**Gráfico 5. Evolución de exportaciones, importaciones y saldo comercial**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de DataComex (2022).

Como se puede ver en la gráfica anterior, el saldo comercial es positivo para España para todos los años, ya que las exportaciones han superado con diferencia a las importaciones. No obstante, a partir del año 2021, se observa un incremento en las importaciones en comparación con años anteriores, esto es debido a la gran demanda de energía (petróleo, gas) a la que ha tenido que hacer frente España, al igual que otros países europeos a raíz de lo ocurrido con la guerra de Rusia y Ucrania. Por este motivo, en el año 2022, la variación de las exportaciones con respecto al año anterior fue de 17,82%, mientras para las importaciones fue de 77,91%.

Con la información recogida hasta ahora, se puede determinar que, aunque los productos de Oblanca no se encuentran entre los más exportados, tiene grandes posibilidades de tener éxito en el mercado emiratí, pues el número de exportaciones hacia EAU sigue creciendo, lo que significa que las empresas confían en el producto español, por lo cual, la exportación a este país parece ser beneficiosa.

### 3.6. Acuerdos comerciales

Tras la formación del CCG, se han realizado negociaciones relacionadas con el comercio y la inversión. En el año 1990, la UE y el CCG comenzaron a negociar por un acuerdo de libre comercio entre los países, acuerdo que se consiguió en 2005, aunque solo duró tres años en funcionamiento (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2023). Hoy en día, la UE sigue trabajando para la consecución de un nuevo acuerdo.

Desde el año 2007, se han firmado numerosos acuerdos, convenios y declaraciones entre España y EAU con el fin de facilitar el comercio. Los principales son:

- **Convenio para evitar la doble imposición:** en vigor desde 2007, proporciona estabilidad a las empresas españolas establecidas en dicho país, ya que se garantiza que los emiratos no son considerados como paraíso fiscal. A este acuerdo se acogen los establecimientos permanentes, ya sean sociedades *Limited Liability Companies*, sociedades en zonas francas o sucursales (BOE, núm. 20, 2007).
- **Comisión Mixta de Asuntos Económicos (2008)**, en Visita de Estado del Rey de España, se firmó un Memorando de Entendimiento para construir dicha comisión.
- En 2010 se celebró la Primera Comisión Mixta y se firmó un nuevo Memorando entre la Comisión Nacional del Mercado de Valores y la Autoridad de Supervisión de Valores y

Materias Primas de EAU (ESMA), para mejorar la protección de los inversores y la integridad de los mercados.

- **Acuerdo de Cooperación técnica (2012)** para el reconocimiento mutuo de certificados de conformidad y marcas de calidad.
- **Acuerdo para la colaboración en la acreditación halal (2016)** por el cual la Entidad Nacional de Acreditación en España (ENAC), se podría convertir en el organismo acreditador de entes certificadores de halal en España, de acuerdo con la normativa de ESMA.

## EXPO DUBÁI 2020

El último acuerdo firmado entre ambos países fue en la última visita oficial del presidente del gobierno español, Pedro Sánchez, en la EXPO 2020 de Dubái, celebrada en 2022, como consecuencia del COVID-19. Se trata de la exposición más grande a nivel internacional que reúne a casi todos los países del mundo con el fin de dar a conocer las innovaciones futuras de los países participantes (Europa Press, 2022).

En la declaración conjunta firmada por ambos países se determinó lo siguiente:

- Reforzar los ámbitos sectoriales de la cooperación actual entre España y EAU, mostrando interés en incrementarlos cualitativa y cuantitativamente a través de la puesta en marcha de "un nuevo y ambicioso marco de relaciones" entre ambos países (La Moncloa, 2022). Ese nuevo marco se basa en la voluntad conjunta de trabajar para alcanzar una justa y sostenible recuperación colectiva ocasionada por el COVID-19.
- Además, se firmó un memorándum entre los fondos Mubadala y COFIDES para identificar oportunidades de inversión en España, con la visión puesta en sectores como: transición energética, movilidad sostenible, economía circular, digitalización, biotecnología, agroindustria e inclusión social.

A raíz de este acuerdo, se espera fortalecer y mantener la presencia de las empresas españolas en EAU, además de atraer la mirada de inversores emiratíes, tal como lo expresó Sánchez *"Animo a los inversores de Emiratos a mirar a España como el gran país que es a la hora de invertir y de conquistar un futuro de entendimiento y de progreso"* (El periódico, 2022).

Con lo visto hasta ahora, se puede ver que EAU puede ofrecer buenas oportunidades de mercado a Oblanca, pues gracias a los acuerdos que mantienen los países, existe más facilidad de comercio para las empresas exportadoras. El convenio de doble imposición permite a Oblanca obtener beneficios en EAU y solo pagar en España, ya que en caso contrario tendría que pagar en ambos sitios.

### **3.7. Información práctica sobre AEU**

El árabe es el idioma oficial del país en un 72%, si bien como resultado de la alta inmigración al país, existen más de 200 idiomas en el país, entre ellos el inglés, el hindi, el mandarín, y el farsi, entre otros. Sin embargo, al ser un país de negocios la mayoría de los habitantes hablan inglés, que es además, la “lengua franca”.

Esto nos indica que, para tener una buena comunicación e imagen con las empresas importadoras de EAU, es necesario contar con personas que dominen el inglés perfectamente. Oblanca Avícola S.L. en este sentido está preparada, pues cuenta con un *call-centre* preparado en idiomas y con profesionales de diferentes nacionalidades capaces de adentrarse a negociar en el mercado emiratí.

La unidad monetaria es el dirham (AED), tiene un tipo de cambio fijo con el dólar estadounidense (USD) de 3,67 EAD/USD. Actualmente, el tipo de cambio con el euro es de 4,04 AED/EUR (Investing, 2023).

La religión es otro aspecto a tener en cuenta, en EAU la religión oficial es el islam y un 76,9% son musulmanes, el resto se compone de cristianos e hinduistas (ICEX, 2020). Es importante saber que existe un alto porcentaje de musulmanes en el país, ya que el producto que vamos a exportar está dirigido, especialmente, a este segmento de la población.

## **4. EL MERCADO DE PRODUCTOS CÁRNICOS HALAL**

### **4.1. Perspectiva de los productos cárnicos en el mercado emiratí**

El mercado de productos cárnicos en EAU es importante en la economía del país. Las importaciones de estos productos son clave para poder abastecer demanda, aproximadamente el 85%-90% de los alimentos que se consumen en el país provienen del extranjero. Como se comentó anteriormente, EAU tiene grandes necesidades de importar de otros países a causa de la insuficiencia alimentaria que existe.

Han sido varios los proyectos que el Gobierno ha realizado para cambiar esto como, por ejemplo, subvenciones al sector agroalimentario, aunque resulta insuficiente para alimentar a la población.

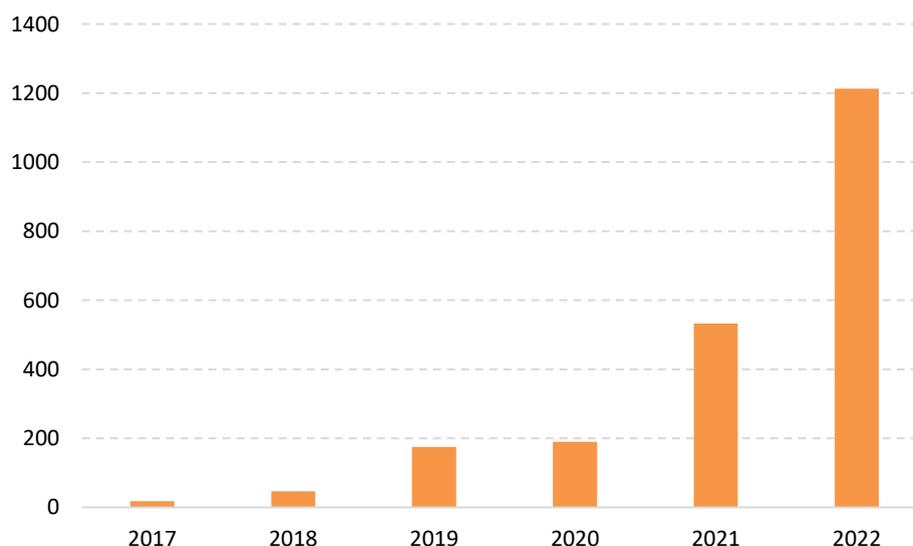
Para las empresas españolas el mercado de productos cárnicos halal es pequeño (4.000 millones de euros), sin embargo, existen grandes oportunidades de negocio para aquellas que produzcan carne de calidad, y aún más, para aquellas que cuenten con productos halal (Kharrat, 2001). Con esta descripción, se podría decir que en el caso de Oblanca Avícola S.L., las condiciones que tiene son óptimas para aventurarse a exportar, como veremos más adelante.

En el año 2020, la demanda de los productos cárnicos sufrió una reducción significativa en EAU como consecuencia de la pandemia. No obstante, una vez superada la crisis, el país ha recuperado su interés como destino turístico, en gran parte, por la celebración de exposiciones y la reciente Exposición Universal que tuvo lugar en Dubái en 2022 (Cárnica, 2023)

Hoy en día, EAU demanda carne de ave de calidad, gracias en gran parte al protagonismo que ha tenido el sector HORECA. En lo que respecta al volumen de carne vendida, en el año 2021 se exportaron a EAU 452.000 toneladas, tanto en el canal HORECA como en el *Retail*.

Los productos que vamos a exportar son de carne de ave halal (chorizo y salchichón de pollo halal), por eso, nos interesa conocer bien las cifras que se exportan y su evolución. La carne de ave supone el 67% del total de las ventas de carne en el país árabe. En la siguiente gráfica se puede ver la evolución de las exportaciones de España a EAU de la carne de ave (partida arancelaria 0207.13).

**Gráfico 6. Exportación de carnes de aves (miles de euros)**



Fuente: elaboración propia a partir de datos de Datacomex (2023).

Analizando la gráfica anterior se puede ver un incremento exponencial de las exportaciones de dicha carne durante los años 2021 y 2022. En los próximos años, se espera que continúe esta tendencia alcista, favoreciendo a las empresas avícolas de España (Mordor Intelligence, 2022).

#### 4.2. Acceso al mercado Halal

Como se comentó anteriormente, la población musulmana predomina en EAU (76%), esto indica que el mercado consumidor de carne halal es muy amplio. Cabe mencionar que el mercado Halal está creciendo exponencialmente no solo en EAU, de hecho, se prevé que para el año 2024, el gasto de producto halal alcanzará los 3 billones de euros y, para el año 2030, habrá una demanda de 2.200 millones de musulmanes en el mundo (Redondo, 2021).

Para acceder al mercado halal emiratí, es imprescindible contar con una Certificación Halal GSO, el certificado GSO es exclusivamente para la entrada a los países del Golfo. En este sentido, Oblanca Avícola S.L. cuenta con el sello de Garantía Halal, aprobado por la Junta Islámica de España desde 2017, pero, además con la vista puesta en el mercado del Golfo, en enero de 2023, obtuvo el GSO, gestionado por el Foro Internacional de Acreditación Halal (IHAF) y emitido por el CCG. Cabe mencionar, que es uno de los certificados de alimentación más exigente del mundo lo que supone un gran avance para la empresa.

*“Oblanca mantiene, de esta forma, su compromiso con la comunidad islámica y abre las puertas al mercado del Golfo, que actualmente supone entre cincuenta mil y cien mil millones de euros del total de las ventas de productos Halal en todo el mundo” (Óscar Oblanca, 2023).*

#### Ilustración 4. Sello de Garantía Halal adquirido por Oblanca



Fuente: Instituto Halal de Junta Islámica (2023).

Como se explicó en el punto 3.4 del trabajo, EAU es un país que no produce grandes cantidades para poder suministrarse por lo que lo tiene que comprar desde el exterior para abastecerse, de modo que, adquiere materias primas de países productores de la misma, en este caso, de carne halal.

El mercado halal está siendo una gran oportunidad de negocio y de emprendimiento compuesto por una variedad de sectores, todos ellos adaptados al cliente musulmán con una esperanzadora ganancia para poder invertir en ellos, especialmente el de alimentación. Estos países —de mayoría musulmana— son emergentes con una economía que va cambiando debido al crecimiento del poder adquisitivo de los musulmanes (Guerrero Blanco, 2014).

En resumen, el mercado de la industria halal tiene un inmenso potencial en EAU y en el mundo, por eso, gracias al Certificado Halal GSO que ha obtenido Oblanca Avícola S.L., la convierte en candidata para tener éxito en el mercado. EAU puede convertirse en un mercado estratégico y clave para las empresas españolas.

### **4.3. Población y consumo**

El PIB per cápita de Emiratos Árabes Unidos es superior al de España, en 2021 fue de 36.689 €, frente a los 25.500€ de España. Esto supone que el poder adquisitivo del consumidor es mayor, lo que hace que, aunque el producto importado sea de un precio por encima del nacional, pueda hacer frente al pago. EAU ocupa el puesto 26 en el ranking de los 196 países con mejor PIB per cápita, por tanto, sus ciudadanos cuentan con un nivel de vida bueno (DatosMacro, 2021).

Existen una serie de factores que están impulsando el mercado de la carne en el país, especialmente, en los últimos dos años. Principalmente, se debe al crecimiento económico que conduce a consumir un mayor número de proteínas y al incremento de población nacional y extranjera que demanda más producto.

Otro factor responsable del incremento del mercado es la disponibilidad de una amplia variedad de productos (sean o no halal), y marcas dependiendo de la calidad nutricional, el precio y facilidad de adquisición del producto. Las ferias que se celebran en el país son otro incentivo para el consumidor, alguna de las ferias más importantes como la *Gulfood* de Dubái, una exhibición anual de alimentos y bebidas que atrae a proveedores y consumidores de todo el mundo.

Escudero (2013) explica que, en lo que respecta a los consumidores de productos halal, estos son cada vez más conscientes de que forman parte de un mercado en auge, y valoran en gran medida que las empresas extranjeras tengan en cuenta su cultura y afronten las medidas exigidas para obtener los certificados halal (. Cada vez más, los musulmanes (quienes consumen la carne halal), compran más productos procedentes de empresas extranjeras, pues confían en los procesos de producción exigidos (Redondo, 2021).

En el año 2022, los consumidores del país comieron 19 veces más carne per cápita que la media mundial de 2021, por ese motivo, el Gobierno emiratí pide que se adquieran más carne a medida que crece el consumo. (UAE Ministry of Foreign Affairs, 2022). El alto ingreso per cápita y la preferencia por gastar mucho en alimentos, se colocan como los principales motivos que empujan a la tasa de consumo de carne por encima del promedio del país.

En definitiva, el paso último de lanzarse a comprar el producto por parte del consumidor depende de la calidad de los productos del país del que se exporte y, aún más, si se trata de productos con garantía Halal. Por ese motivo, los productos de Oblanca Avícola S.L. tienen grandes posibilidades en el mercado de EAU, pues cuenta con alimentos de calidad y con certificado halal GSO.

#### **4.4. Barreras arancelarias y no arancelarias**

En el año 2005, se estableció una unión aduanera entre los países del CCG, miembros también de la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo que significa que cuentan con un trato no preferencial basado en el principio de la “nación más favorecida”, por lo tanto, a Oblanca Avícola S.L. se aplicará un arancel general a casi todos los productos de un 5% (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2023).

Existen una serie de requisitos para llevar a cabo la importación de productos cárnicos a EAU:

- Aranceles: la mayoría de los productos alimentarios están sujetos a un arancel del 5% del valor de los bienes.
- Impuestos indirectos: desde el 1 de enero de 2018 se aplica un impuesto indirecto (IVA) del 5% que se debe abonar al momento de importar los productos.

Para la mercancía que se va a exportar, se aplicará una tasa de servicio aduanero de 70 AED (dírham de Emiratos Árabes), además, como la mercancía llegará a Dubái está sujeta a una tasa de 10 AED.

Actualmente, está en vigor una restricción al comercio de aves vivas procedentes de toda la UE debido a un brote aviar. Sin embargo, para tranquilidad de Oblanca Avícola S.L. el Gobierno emiratí ha permitido la entrada de la mayoría de los productos avícolas, entre ellos, los de la partida 0207.13 (Carne y despojos comestibles de aves, frescos, refrigerados o congelados).

*“La UE acoge con satisfacción que las autoridades competentes de los Emiratos Árabes Unidos reconozcan la política de regionalización de la UE para la gripe aviar altamente patógena al permitir que continúen las importaciones de la mayoría de los productos avícolas (como la carne), ya que los Emiratos Árabes Unidos limitan sus restricciones comerciales a las zonas afectadas por la gripe aviar altamente patógena y que están bajo control por la autoridad competente del país exportador” (Access2Markets,2023).*

Otro aspecto a tener en cuenta es que en el despacho de aduanas se exige presentar un Certificado Halal de la carne que se importa, es muy importante que este documento sea acreditado debidamente por la *GCC Standardization Organization (GSO)*, ya que la exportación de carne sin este certificado podría suponer la devolución de la mercancía al país de origen.

EAU tiene una legislación fitosanitaria compleja y muy estricta, además de la documentación requerida por la Aduana que debe estar correctamente cumplimentada. Dicha legislación impone a las empresas de fuera del país que sean examinadas por la Autoridad responsable, el Ministerio de Cambio Climático y Medio Ambiente (MOCCA), quienes analizan que los todos los documentos para la importación estén en vigor y bajo las leyes del país.

Además, en el control de aduanas realizan un control minucioso para comprobar que los productos de origen animal importados estén libres de enfermedades contagiosas con el objetivo de mantener cuidados la flora y fauna del país. Así mismo, los pallets de madera o derivados de esta deben ir acompañados de un certificado adicional de fumigación. Este proceso suplementario de EAU consiste en proteger la seguridad y sanidad nacional, lo que supone para los importadores extranjeros una barrera que hace de la llegada de la mercancía un proceso lento y complejo (ICEX, 2022).

## 5. LA EXPORTACIÓN Y SU PROCESO

El análisis previo realizado de los EAU y de su sector cárnico, ha sido el paso principal para que Oblanca conozca las posibilidades que tiene en este mercado. Como se ha podido ver, EAU ha mostrado ser una opción beneficiosa y con altas posibilidades de éxito, con esto claro, el siguiente paso ha sido encontrar un cliente en dicho país.

Para la búsqueda del cliente, se han hecho dos preguntas, *¿qué desea el cliente?* y *¿cómo llegar a él?* El cliente busca productos de calidad, que cumplan con las condiciones adecuadas para su consumo, que capte la atención de sus clientes y, todo ello, a un precio asequible. Para llegar a él, se ha optado por la manera más directa y arriesgada, el cara a cara.

La idea es conseguir el interés de un importador que sea capaz de vender los productos de Oblanca en el país, para después, crear un plan de exportación con dicha empresa y ejecutarlo, como veremos a continuación.

### 5.1. Búsqueda del cliente: Casinetto Trading L.L.C.

Existen varias formas de contactar con nuevos clientes (mediante correo, llamadas, publicidad, ferias, organizaciones especializadas, entre otras). Sin embargo, dependiendo de las características del país y de las exigencias de los compradores, conviene decidirse por la más eficaz posible.

Con la vista puesta en el país del Golfo, Oblanca comenzó a evaluar los distintos medios de comunicación con las empresas emiratíes, hasta que finalmente, se decantó por la decisión más importante para Oblanca, asistir a la feria de Gulfood. Se trata de la mayor feria agroalimentaria de todo Oriente Medio, Sudeste Asiático, África y Oceanía. Tuvo lugar del 20-24 de febrero del 2023 donde acudieron 1.500 empresas que se presentaban por primera vez, entre ellas 150 españolas (Gulfood, 2023).

*“Oblanca ha realizado un gran esfuerzo por estar presente y darse a conocer en un escaparate de tal magnitud, aprovechando de esta forma la presencia de todas las marcas y asociaciones que se dieron cita en Dubái” (Óscar Oblanca, 2023).*

### Ilustración 5. Oblanca presente en la feria Gulfood



Fuente: Oblanca

A pesar del alto coste que supuso para Oblanca asistir al evento, el esfuerzo obtuvo los resultados esperados y se ganó la atención de una empresa distribuidora de alimentos situada en Dubái llamada Casinetto Trading L.L.C. En las imágenes anteriores se puede ver al equipo de Oblanca anunciando sus embutidos de pollo halal en la feria (a la izquierda, el director Óscar Oblanca junto a un cliente potencial).

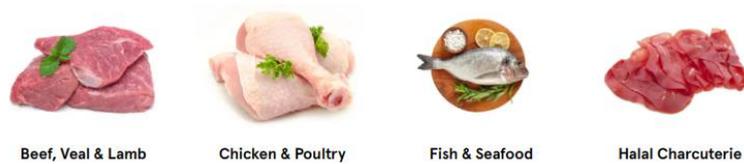
#### ❖ La estrategia a través de Casinetto Trading L.L.C.

Casinetto Trading es una distribuidora de alimentos y bebidas de Dubái para el canal HORECA, conocida por sus productos calidad procedentes de distintos países de Europa, especialmente de Italia, Francia y España.

Destaca por apoyar la cocina tradicional, usando productos originales y variados. Según manifiestan en su página web *“trabajamos con agricultores, panaderos y fabricantes de toda Europa apasionados por la “comida real” y que entienden la importancia del uso de productos de calidad”* (Casinetto, 2023).

En la siguiente ilustración se puede ver la categoría de carnes que ofrece Casinetto, como se puede observar los productos que vamos a exportar pertenecen a la categoría de “charcutería Halal”.

### Ilustración 6. Categoría de productos cárnicos de Casinetto Trading



Fuente: <https://www.casinetto.com>

Para Oblanca, se trata de un cliente que además de valorar sus productos le ofrece la oportunidad de darse a conocer entre el canal HORECA del país, hoteles, restaurantes y a su vez entre algunos de los chefs más importantes. El objetivo es conseguir poco a poco la confianza del cliente, ofreciendo un buen servicio para que las ventas crezcan progresivamente y llegar a nuevos clientes.

#### 5.2. Dubái, destino final de la exportación

Existen distintas razones por las que se ha decidido elegir Dubái como primer destino en EAU. Además de ser la economía más rica del Medio Oriente, algunas de las razones principales son:

- Es el emirato con el PIB per cápita más alto, por lo que el poder adquisitivo de la población se sitúa por encima del resto.
- Tiene una de las economías de más rápido crecimiento del mundo, siendo el comercio uno de los sectores más importantes.
- Ofrece estabilidad política y cuenta con varias zonas francas, donde las empresas extranjeras pueden retener el 100% la propiedad y disfrutar de la exención de impuestos.
- El principal centro comercial y logístico del Golfo pérsico, por lo que facilita el transporte de las mercancías, cuenta con buenas conexiones marítimas y eficiencia de los puertos.
- Según datos del Ministerio de Economía de EAU, la demanda de los productos alimentarios se incrementa a un ritmo del 12% anual y el 50% de lo importado se reexporta a otros países, dando más visibilidad a los productos exportados.

### 5.3. Requisitos para la exportación

Para tener éxito en la exportación y que surjan las menores complicaciones posibles, es muy importante conocer los requisitos necesarios para exportar al país de destino. Existen distintas plataformas por las que se puede obtener la información. Las plataformas utilizadas han sido:

- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (MAPA): mediante la página del ministerio, accediendo al apartado de comercio exterior, se pueden hallar informes y documentos exigidos en una exportación o importación. Cuando se accede al primer *link* “Sistema auditado de autocontroles” se puede descargar en excel los certificados veterinarios y sanitarios necesarios para exportar a los EAU por tipo de producto, como se puede ver a continuación.

**Ilustración 7. Certificados sanitarios exigidos por EAU**

PAIS	ASE	TITULO	DETALLE PRODUCTO	ESTABLECIMIENTOS EN CERTIFICADO	ESTABLECIMIENTOS EN LISTA
Emiratos Árabes Unidos	ASE-1074	CARNE Y PRODUCTOS CÁRNICOS DE OVINO Y CAPRINO A EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	CARNE Y PRODUCTOS CÁRNICOS DE OVINO Y CAPRINO	MATADERO, SALA DESPIECE, ALMACÉN, INDUSTRIA CÁRNICA	NO
	ASE-1464	CARNE Y PRODUCTOS CÁRNICOS DE VACUNO A EAU	CARNE Y PRODUCTOS CÁRNICOS	MATADERO, SALA DESPIECE, ALMACÉN, INDUSTRIA ELABORADORA	NO
	ASE-1617	PRODUCTOS CÁRNICOS DE BOVINO Y AVE A EMIRATOS ÁRABES.	PRODUCTOS CÁRNICOS	MATADERO, SALA DESPIECE, INDUSTRIA ELABORADORA, ALMACÉN	NO
	ASE-3187	CERTIFICADO VETERINARIO PARA CARNE Y PRODUCTOS CÁRNICOS DE AVES DE CORRAL EXPORTADOS DE ESPAÑA A EMIRATOS ÁRABES UNIDOS ASE-3187	CARNE Y PRODUCTOS CÁRNICOS DE AVES DE CORRAL	MATADERO, SALA DE DESPIECE, INDUSTRIA CÁRNICA, REENVASADOR	NO
	EAU_AVI MVG0222 COMPLEMENTARIO IA (ASE-3187)	CERTIFICADO COMPLEMENTARIO DE INFLUENZA AVIAR PARA LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS DE ORIGEN AVIAR PROCEDENTES DE ESPAÑA. EAU_AVI MVG0222 COMPLEMENTARIO IA (ASE-3187)	CARNE Y PRODUCTOS CÁRNICOS DE AVES DE CORRAL, HUEVOS Y OVOPRODUCTOS		

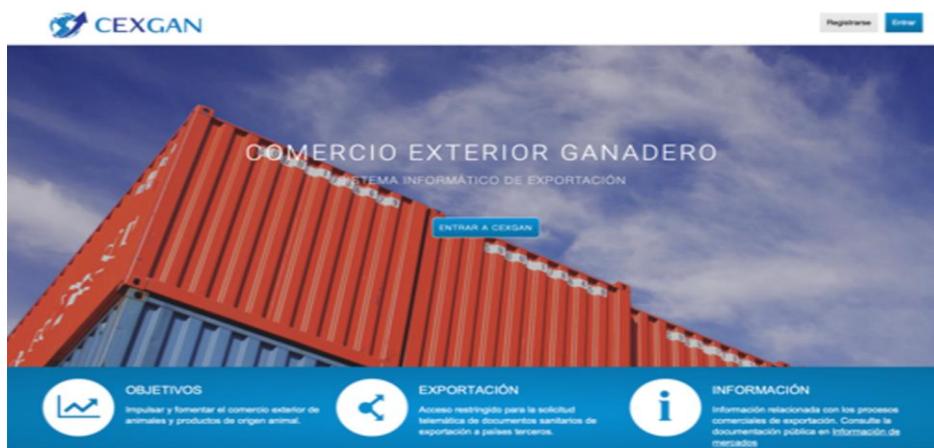
Fuente: MAPA (2023).

Como se puede ver en la ilustración anterior, el certificado veterinario que nos será exigido atendiendo a las características del producto (cárnico de ave de corral, establecimientos...) y país, es el **ASE-3187**.

Tras comprobar que las condiciones de los productos encajan con las especificaciones que deben tener para poder obtener el certificado veterinario, el siguiente paso es solicitar dicho certificado a través del CEXGAN.

- CEXGAN: es una plataforma gestionada por el MAPA mediante la cual se obtiene el certificado sanitario necesario, mencionado anteriormente. Se emplea como un sistema intermediario entre la empresa y los veterinarios de aduanas en la salida de la mercancía, sujetos a la inspección veterinaria y a su certificación. CEXGAN ofrece información muy útil para los exportadores, ya que se encarga de gestionar el proceso de certificación mediante los servicios de inspección veterinaria de la frontera (CEXGAN, 2023).

### Ilustración 8. Plataforma CEXGAN



Fuente: CEXGAN (2023).

Una vez se accede a la web, se crea una solicitud, eligiendo tipo de certificado “Genérico”, luego se introducen los datos de Oblanca y del destinatario, los datos del transporte y los datos de la mercancía. Se deben de completar de manera detallada para evitar incidencias o demoras en la concesión. Cabe mencionar, que antes de comenzar con la solicitud, previamente se tiene que disponer de la factura, el *packing list*, el albarán, la atestación sanitaria y el código TARIC.

Una vez se envía la solicitud, en aproximadamente 24 horas, siempre y cuando toda la información y documentos sean correctos, el certificado es enviado por el CEXGAN por correo.

- Asociación Nacional de Industrias de la Carne de España (ANICE): proporciona información y asesoramiento a las empresas españolas sobre temas de interés del sector cárnico a nivel nacional e internacional (ANICE, 2023).

A través del **portal del exportador** y seleccionando el país objetivo, se obtiene la situación entre España y EAU, se confirman los certificados sanitarios exigidos de carne de ave, informa sobre la normativa Halal y organismos autorizados de certificación, entre otros datos útiles a tener en cuenta.

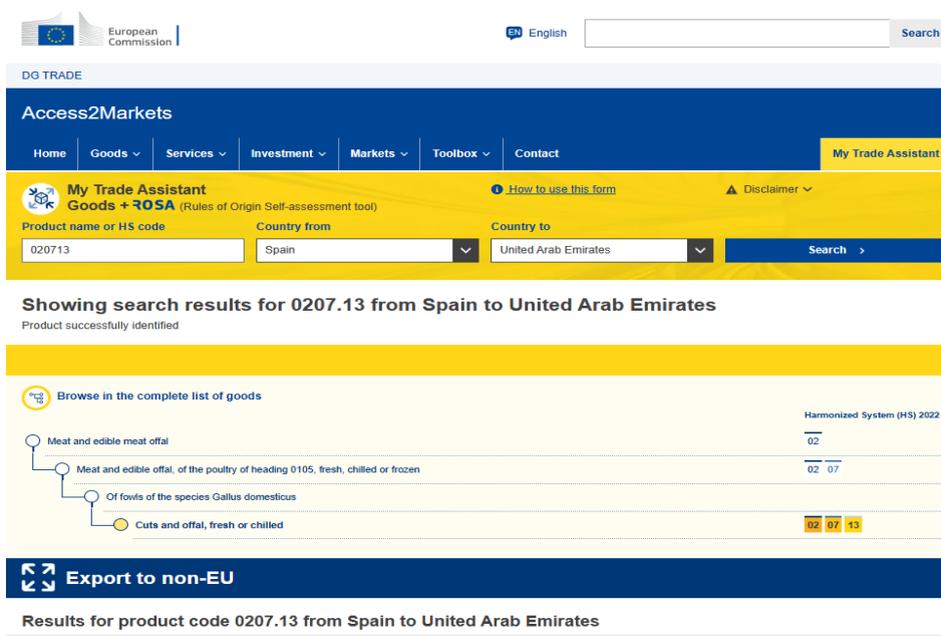
### Ilustración 9. ANICE-Portal del exportador



Fuente: ANICE.

- Access2Markets: una página web oficial de la Unión Europea que ofrece información útil sobre todo lo necesario para exportar a países miembros o terceros países. Mediante esta web se ha obtenido el código TARIC, información sobre los aranceles, impuestos y una guía sobre procedimientos y trámites recomendables. Además, ofrece otros muchos servicios sobre mercancías y mercados para las empresas.

### Ilustración 10. Código TARIC del tipo de producto



Fuente: Access2Market (2023).

## 5.4. Documentos utilizados en el proceso

A continuación, se explican los documentos que han sido necesarios para la exportación a Dubái, sin cada uno de ellos, la exportación no se podría haber llevado a cabo. En el anexo, se pueden ver los documentos reales empleados en la presente exportación.

### 5.4.1. Certificado sanitario veterinario ASE-3187

Es el documento fundamental de la exportación, su obtención confirma que los productos Oblanca que se van a importar han sido inspeccionados según los procedimientos exigidos, no están contaminados ni son portadores de enfermedades contagiosas y se consideran aptos de acuerdo a la normativa veterinaria vigente de EAU (MAPA,2023).

Con dicho certificado, se demuestra que la mercancía ha pasado los controles de sanidad necesarios, aparece el lugar de origen, el nombre del exportador, el tipo de transporte, el peso y cantidades, entre otros datos relevantes que aseguran que una exportación exitosa (ver anexo 9.3).

### 5.4.2. Etiquetado

El etiquetado es un requisito obligatorio para todo tipo de mercancías que se quieran exportar a los EAU. Las normas de etiquetado de las mercancías importadas en los países del Golfo determinan que las mercancías deben tener una marcación fija e inmodificable del país de origen, en el propio producto (Access2Market, 2023).

En nuestro caso, al tratarse de productos alimenticios, también se exige que el idioma de la etiqueta sea en árabe, y como segunda opción en inglés. En las etiquetas debe aparecer lo siguiente:

- Marca y denominación del producto alimenticio
- Ingredientes en orden decreciente
- Peso neto (unidades métricas) o volumen
- Nombre o número de todos los aditivos incluidos y condiciones de almacenamiento.
- País de origen
- Nombre y dirección del importador (es este caso, Oblanca)
- Código de barras del producto
- Identificación del lote, fechas de producción y de caducidad
- Lista de ingredientes que pueden causar hipersensibilidad
- Información nutricional

### Ilustración 11. Etiquetas originales en árabe e inglés

**سجق الدجاج المقدم**

مكونات  
لحم دجاج (91%)، فلفل أحمر، ملح، دكستروز، توابل، دكستروز، سكر، بروتين دجاج، ألياف نباتية (E-452, E-451)، مشببات (E-331, E-301)، مضادات الأكسدة (E-235, E-202, E-250)، مواد حافظة (E-120)، ملون و غلاف الكولاجين

المعلومات الغذائية لكل 100 جرام	
بروتين	29 g
دهون	22 g
دهون مشبعة	7,6 g
كربوهيدرات	8,8 g
سكريات	2,5 g
ملح	4,8 g
قيمة الطاقة	1.467 KJ / 349 Kcal

OBLANCA, S.L.  
Polígono Ind. Onzonilla Calle 3 6-9  
24231 Onzonilla (LEÓN) - Spain

**الوزن الصافي كغ 0.300**

حزمة: 301050  
تاريخ التصنيع: 2023/02/03  
يفضل استهلاكه قبل: 2023/10/01

عمود غلاف جوي معدلة  
تخزين في درجة حرارة من 0 إلى 5 درجة  
مثوية  
بلد المنشأ: إسبانيا

ES 10.00777/LE CE

cured chicken  
**CHORIZO**

**INGREDIENTS:**  
Chicken meat (91%), paprika, salt, dextrin, spices, dextrose, sugar, chicken protein, vegetable fibre, stabilisers (E-451, E452), antioxidants (E-301, E-331), preservatives (E-250, E-202, E235) and colouring (E-120) and collagen casing.

Nutritional information per 100 g	
Protein	29 g
Fats	22 g
Saturated fats	7,6 g
Carbohydrates	8,8 g
Sugars	2,5 g
Salt	4,8 g
Energy value	1.467 KJ / 349 Kcal

OBLANCA, S.L.  
Polígono Ind. Onzonilla Calle 3 6-9  
24231 Onzonilla (LEÓN) - Spain

**NET WEIGHT: 0.300 Kg**

SET: 301050  
MANUFACTURING DATE: 03/02/2023  
CONSUME PREFERABLY BEFORE: 01/10/2023

MODIFIED ATMOSPHERE PACKAGING  
STORE AT 0° TO 5° C  
**COUNTRY OF ORIGIN: SPAIN**

ES 10.00777/LE CE

Fuente: Oblanca.

#### 5.4.3. Certificado Halal

Los productos cárnicos importados a los EAU deben indicar que han sido fabricados bajo las normas islámicas. En el anexo se puede ver el Certificado Halal concedido a Oblanca por la Junta Islámica de España, en dónde aparece el nombre de las partes involucradas, el origen y destino de la mercancía y el transporte elegido (ver anexo 9.4). Como se explicó en el punto 4.2., se trata de un documento de carácter obligatorio exigido en la aduana.

#### 5.3.4. Factura proforma

La factura proforma es un documento de compraventa, no tiene validez contable ni fiscal. Se utiliza como un acuerdo entre el comprador y vendedor, pero no implica una obligación. Su propósito en la exportación es servir de comprobante de la operación comercial aún sin consumarse. En ella se detallan los productos detrás de la emisión de la factura, incluyéndose precios y corte final. En pocas palabras, es un resumen para el cliente sobre la operación que se va a realizar (ICEX, 2023).

### 5.3.5. Factura comercial

Se trata del documento comercial más importante en el flujo de documentos de una operación de exportación. El exportador la emite, una vez se confirma la venta, al contrario que la proforma, obliga al comprador a efectuar el pago de los productos suministrados (ver anexo 9.5).

Además, sirve como base para aplicar los derechos arancelarios en el momento de pasar por aduanas.

Los requisitos que deben contener las facturas están recogidos en el Real Decreto 1619/2012, de 30 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación (BOE, núm. 289, 2012).

### 5.3.6. Packing List

Este documento es un listado de todo lo que se va a exportar, debe aparecer el contenido, el peso y medidas de los bultos. Es importante que esté bien detallado para que la mercancía sea identificada rápidamente por el transitario, por aduanas y finalmente por el receptor del envío (anexo 9.6). El objetivo del *packing list* es reflejar lo más transparentemente los detalles de la carga.

## 5.5. El transporte

La manera en que se transporta la mercancía de un país a otro es una decisión muy importante para cualquier empresa exportadora. La primera incógnita para Oblanca es determinar qué medio utilizar, si tren o barco. Para ello, se calculan los gastos y las ventajas que tendría cada transporte. Una vez analizados los pros y los contras, la decisión final es el transporte marítimo, pues es el medio más económico, aunque los plazos de entrega serán mayores. Además, Dubái cuenta con uno de los puertos más preparados y grandes, ofreciendo una gestión más eficiente y seguridad a ambas partes.

Entre Oblanca y Casinetto se acuerda un transporte multimodal, es decir, por carretera y barco. En el país de origen la mercancía se transporta por camión, partiendo desde el Polígono Industrial de Onzonilla, 3, 24231, León. Como Oblanca cuenta con su propia red de transporte, un transportista de la empresa recoge la mercancía con destino a Algeciras. Una vez llega a Algeciras, la deja en el puerto, dirección: Teniente Riera, 5, 11201, Algeciras (Cádiz).

Tras comprobar la mercancía y la documentación en el despacho de aduanas, la mercancía se carga al barco en un contenedor. La compañía de transporte marítima utilizada es Maersk. Finalmente, cuando llega al puerto de Dubái, la compañía de transporte contratada por el comprador se hará cargo de recibirla y llevarla a la dirección: PO BOX, 125905, Dubái.

Como parte fundamental del transporte de la mercancía, el exportador e importador deben definir el coste que cada uno va a asumir durante el proceso, para eso, se debe elegir el Incoterm adecuado.

### 5.5.1. Incoterm acordado

Los Incoterms son un conjunto de normas estandarizadas que fijan las condiciones comerciales en las transacciones de venta internacionales y determinan las responsabilidades del comprador y vendedor. Ayudan a establecer el momento concreto en el que el riesgo de pérdida o deterioro de la mercancía corre a cuenta del exportador o del importador (icontainers, 2013).

El Incoterm acordado por ambas partes es el FCA, según los términos de este Incoterm, Oblanca se hace cargo de entregar la mercancía, el empaquetado y embalaje y los documentos necesarios a la naviera Maersk, en el puerto de Algeciras. Además, Oblanca es quien asume los gastos y riesgos derivados del despacho de aduanas. La responsabilidad y, por tanto, el riesgo para el exportador termina cuando la mercancía es entregada en el puerto.

Por otra parte, el comprador se encarga de los gastos de llegada y los pagos del despacho de aduanas en el país de destino, del transporte interior en este y de los pagos de impuestos de aranceles. Para asegurarse de que no haya pérdidas de ingresos si ocurre algún problema durante el envío, el FCA obliga a contratar un seguro, de esta manera, en caso de siniestro Oblanca sería indemnizada.

**Ilustración 12. Inconterm: FCA**



Fuente: icontainers.

### 5.5.2. Transitario

Los transitarios son intermediarios entre las empresas involucradas en la compraventa, de gran ayuda pues se encargan del transporte, gestionan la documentación aduanera, los seguros y otros servicios logísticos que puedan surgir. Son una pieza clave en las operaciones internacionales. (DSV, 2023).

Cabe mencionar, que para que el transitario ejerza a nombre de Oblanca, se debe firmar la Declaración Electrónica de Autorizados de Despacho, emitida por la Agencia Tributaria, y que le concede el derecho de realizar operaciones y gestiones de transporte que considere necesarias para la exportación.

Para la salida de la mercancía desde León, se ha contratado al transitario TAMEX. Una vez se le dan los detalles de la exportación se envían los documentos que nos solicitan tales como el albarán, la factura, el *packing list* y el certificado veterinario.

Finalmente, cuando la mercancía parte del puerto de Algeciras, el transitario envía el DUA al exportador y al importador, como justificante de que la mercancía ha salido hacia el destino. Cuando la carga llega al destino, otro transitario contratado por Casinetto Trading, se encarga de los trámites de despacho de la mercancía por su cuenta.

### 5.5.3. Coste del transporte

Como se ha comentado anteriormente, la operación está marcada por el Incoterm FCA, por eso, Oblanca sólo se hace cargo del transporte interior en España. Cabe destacar, que desde León hasta Algeciras el coste que le supone a la empresa es menor por contar con su propio transportista. Sin embargo, se han tenido en cuenta los gastos una vez llegue la mercancía al puerto de Algeciras, para ello, se ha realizado una cotización a través de iContainers, obteniendo los precios siguientes:

**Tabla 5. Cargos de origen**

Emisión de B/L	<b>34,6€</b>
Tasa de notificación	8,5€
Impuestos portuarios	10,1€
Recargo seguridad	8,5€
THC	89€
<b>TOTAL</b>	<b>150,7€</b>

Fuente: elaboración propia a partir de datos de iContainers (2023).

Además, gracias a iContainers, se obtienen detalles del transporte como, por ejemplo, el tiempo que tarda en llegar el barco desde España a Dubái. Como se puede ver en la ilustración siguiente, la duración es de 18 días.

**Ilustración 13. Datos del transporte**

**DETALLES DE LA RUTA**

Puerto de Origen	 ESALG, Algeciras
Puerto de Destino	 AEJEA, Jebel Ali
Tiempo de tránsito estimado	18 días

**DETALLES DE CARGA**

Tipo de Envío	FCL
---------------	-----

Fuente: Icontainers.

Cabe mencionar, que Oblanca cubre el 5% de gastos del transporte, y en caso de que el transporte tuviera un importe superior al que debería asumir la empresa, la diferencia en el precio repercutiría sobre el importador.

## 6. DESGLOSE DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN

Toda exportación comienza una vez se encuentra un cliente, con quien se negocian los productos y el precio, tanto del producto como del transporte. Cuando ambas partes están de acuerdo con las cantidades y los precios se procede a crear el pedido.

Antes de preparar la documentación, es preciso tener claro los requisitos exigidos para exportar al país objetivo y a partir de ahí, proceder con los trámites administrativos. Los pasos realizados en esta exportación han sido:

1. Se recibe el pedido del cliente y preparan la mercancía.
2. Se comunica al cliente la fecha aproximada de la mercancía.
3. Se envía la factura proforma a modo de resumen al cliente.
4. En marketing preparan el *packaging* y las etiquetas correctamente.
5. En logística y muelle se preparan los pallets con las cantidades y pesos establecidos.
6. Se crea el albarán con los datos de la mercancía.
7. Se prepara el *packing list*.
8. Se prepara la factura, el *packing list* y la atestación sanitaria para solicitar el certificado sanitario a través del CEXGAN. Una vez se comprueban los documentos se obtiene el Certificado SAE.
9. Se solicita a la entidad Islámica de España el certificado Halal y se pagan las tasas.
10. Obtenidos los certificados anteriores, se reúne el resto de los documentos y se envían al cliente y al transitario.
11. Se establece el día de recogida de la mercancía con el transportista y se prepara para la expedición de la misma.
12. Finalmente, el transitario expide el DUA tanto a nosotros como al cliente y se concluyendo el proceso.

## 7. CONCLUSIÓN

El propósito de este trabajo ha sido analizar las posibilidades de expansión de la empresa Oblanca Avícola S.L. hacía un país con muchas exigencias, como es Emiratos Árabes Unidos, especialmente, en lo referente a la importación de alimentos. Un reto al que se enfrentaba Oblanca, era conseguir llevar al consumidor halal, un producto leonés con la condición de halal. Gracias al estudio realizado y al trabajo en la empresa ha sido posible cumplir el objetivo final.

En primer lugar, el análisis realizado a EAU ha demostrado ser favorable al contar con unas características demográficas, económicas y de comercio exterior óptimas para realizar la exportación. Se ha observado que es un país rico, con un alto PIB per cápita, y una economía en continuo crecimiento. Dubái es el emirato más poblado y cuenta con la mejor infraestructura comercial del país, convirtiéndolo en el más atractivo para el destino de las mercancías. Además, es el emirato más diversificado sectorialmente, ofreciendo más oportunidades de negocio a las empresas extranjeras. Todo ello, unido a los datos económicos hacen de EAU un emirato con una gran estabilidad económica, lo que, reflejado al alto nivel de la población, es un país ideal para Oblanca Avícola, S.L.

Tras la pandemia, es un país que no ha dejado de crecer exponencialmente y que se prevé que continúe haciéndolo en los próximos años ya que posee uno de los mejores PIB y una inflación menor que la de toda Europa. En lo que respecta al comercio exterior, existe un gran flujo comercial entre UE y EAU, la necesidad de los europeos por los hidrocarburos y la insuficiencia en productos primarios de los emiratís, aseguran el trato comercial. Cabe mencionar, las relaciones bilaterales entre España y EAU que, tras estudiarlas, han mostrado ser positivas y, por tanto, las exportaciones a dicho país resultan más fáciles, gran parte de ello, al haber un convenio para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal.

En segundo lugar, el estudio del mercado de productos cárnicos halal nos muestra que se trata de un sector en crecimiento continuo y de gran importancia en la economía del país. El 90% de los productos cárnicos en EAU proceden del extranjero, entre los que más se importan se encuentran los productos avícolas, por lo que para Oblanca, es una oportunidad de negocio indudable. Sin embargo, es muy importante que las empresas que quieran exportar carne halal cumplan con los exigentes requisitos que imponen las autoridades del país.

En cuanto al consumidor emiratí, es un ciudadano con un poder adquisitivo elevado que busca productos de calidad, por ello, con más frecuencia, los consumidores halal prefieren comprar productos importados, pues confían en los procesos de producción exigidos, ya que, de no cumplirse, saben que el producto no sería comercializado en su país. En este sentido, Oblanca ha

superado cada uno de los obstáculos y procedimientos de producción y calidad que se le han exigido, con el fin último, de ofrecer el mejor producto a la población emiratí.

Por último, tras observar las oportunidades que EAU ofrece a Oblanca, la empresa decide entrar en el país y crear un plan de actuación en el mercado. La estrategia de Oblanca para obtener clientes y mostrar la calidad del producto, la llevó directamente a la feria más conocida de Dubái donde se dio a conocer y consiguió al cliente Casinetto Trading, quien a partir de ahora le dará visibilidad. Como el cliente era de Dubái y es, una de las ciudades más prosperas del país, fue la ciudad elegida. Se hizo una investigación sobre los requisitos necesarios para exportar a Dubái según el tipo de producto y se hicieron numerosos trámites hasta obtener los certificados necesarios. Importante destacar que, contar con el certificado halal GSO, es una ventaja para Oblanca, ya que es el más complejo de obtener y el que asegura la exportación. Además, con el cliente se acordó el incoterm FCA, de manera que entre las partes se repartieron el gasto del transporte y con la ayuda de un transitario contratado la mercancía llegó al destino.

En conclusión, ha sido un trabajo emocionante al poder ver como se llevaba a cabo cada proceso, la constancia y los tiempos de espera en cada una de las etapas son determinantes para tener éxito en una exportación. Realmente es fundamental leer e informarse de las exigencias del país de destino y a su vez conocer bien los gustos del consumidor para poder adaptarse y ofrecer lo que buscan. Oblanca es una empresa que busca expandirse y enfrentarse a nuevos retos, considero que, con esta decisión ha sabido arriesgarse y así, ha conseguido entrar en un nuevo mercado con grandes expectativas de crecimiento.

## 8. BIBLIOGRAFÍA

- ANICE. (2023). *Legislación y documentación de productos cárnicos*. Obtenido el 2 de mayo de 2023 de <https://bit.ly/3RtQ40F>
- BOE. (2007). *Convenio entre el Reino de España y los Emiratos Árabes Unidos para evitar la doble imposición y prevenir la evasión fiscal*. Capítulo V. Métodos para eliminar la doble imposición. Obtenido el 15 de junio de 2023 de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-1343&p=20220621&tn=2#tabs>
- BOE. (2012). *Real Decreto 1619/2012, del 30 de Noviembre, reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación*. Capítulo III. Requisitos de la factura. Obtenido el 8 de mayo de 2023 de <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2012-14696&p=20210616&tn=2#tabs>
- Cárnica. (09 de mayo de 2023). *ICEX aborda las oportunidades del sector avícola español en Emiratos Árabes Unidos, en su próxima conferencia virtual*. Obtenido el 22 de mayo de 2023 de <https://carnica.cdecomunicacion.es/sector/avicola-de-carne/130554/icex-oportunidades-sector-avicola-espanol-emiratos-arabes-unidos>
- Casa Árabe. (06 de noviembre de 2017). *Las relaciones económicas entre España y los países árabes afianzan su crecimiento en la última década*. Obtenido el 11 de abril de 2023 de <https://www.casaarabe.es/noticias-arabes/show/las-relaciones-economicas-entre-espana-y-los-paises-arabes-afianzan-su-crecimiento-en-la-ultima-decada>
- Casinetto. (2023). *Gourmet food*. Halal Charcuterie. Obtenido el 19 de mayo de 2023 de <https://casinetto.com/collections/halal-charcuterie-up-to-50pc-off/>
- Castilla y León económica. (05 de junio de 2021). *Javier Oblanca, presidente de Oblanca: la importancia de estar arropado por la familia y el equipo directivo para sacar adelante un negocio*. Obtenido el 2 de mayo de 2023 de <https://www.castillayleoneconomica.es/javier-alvarez-oblanca-presidente-del-grupo-oblanca-la-importancia-de-estar-arropado-por-la/>
- CEOE. (20 de mayo de 2023). *Emiratos Árabes Unidos, economía y oportunidades comerciales y de inversión*. Obtenido el 25 de abril de 2023 de <https://www.ceoe.es/es/ceoe-news/internacional/emiratos-arabes-unidos-economia-y-oportunidades-comerciales-y-de-inversion>
- CESCE. (28 de abril de 2021). *Informe Riesgo país EAU*. Relaciones exteriores. Obtenido el 28 de mayo de 2023 de <https://www.cesce.es/documents/5/INFORME+EAU++28+abril+2021.pdf>
- CEXGAN . (2023). *Comercio Exterior Ganadero*. Obtenido el 9 de junio de 2023 de <https://servicio.mapa.gob.es/cexgan/Acceso.aspx>

- Comisión Europea. (2023). *Access2Market*. Código Taric. Obtenido el 27 de abril de 2023 de <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/results?product=020713&origin=ES&destination=AE#tariffs>
- Cosmen García, J. (2022). *Análisis de las relaciones bilaterales entre España y Emiratos Árabes Unidos*. Trabajo Fin de Grado, Universidad Pontificia Comillas.
- DSV. (2023). *Freight Forwarder*. Obtenido el 20 de mayo de 2023 de <https://www.dsv.com/es-es/ayuda/faq/que-es-transitario-freight-forwarder>
- El correo del Golfo. (03 de marzo de 2023). *El PIB de Emiratos Árabes crece un 7,6% en 2022*. Obtenido el 29 de abril de 2023 de <https://www.elcorreo.ae/articulo/economia/pib-emiratos-arabes-crece-76-2022/20230303053406153724.html>
- El Mundo. (20 de mayo de 2018). *Oblanca incuba su crecimiento*. Obtenido el 13 de mayo de 2023 de <https://diariodevalladolid.elmundo.es/articulo/castillayleon/oblanca-incuba-crecimiento/20180520145400252515.html>
- El periódico. (02 de febrero de 2022). *España invita a Emiratos Árabes a una relación estratégica que aumente las inversiones*. Obtenido el 3 junio de 2023 de <https://www.elperiodico.com/es/politica/20220202/espana-invita-emiratos-arabes-relacion-13181522>
- Elhalal.es. (2021). *La Autoridad de Normalización y Metrología de los Emiratos (ESMA)*. Periódico de información y actualidad halal. Obtenido el 18 de abril de 2023 de <https://elhalal.opennemas.com/articulo/actualidad/autoridad-normalizacion-metrologia-emiratos-esma-tiene-acreditadas-unicamente-empresas-certificadoras-espanolas/20210304141809001661.html>
- Escudero Uribe, H. (2013). Halal, un concepto global. *Artículo del Instituto Halal* (35), 11-13
- Expansión. (2023). *Emiratos Árabes Unidos: Economía y demografía*. Obtenido el 16 de abril de 2023 de <https://datosmacro.expansion.com/paises/emiratos-arabes-unidos>
- Hernández Martínez, F. (2021). *El precio del petróleo y su influencia en las variables macroeconómicas*. Tesis doctoral, Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Guerrero Blanco, T. (16 de diciembre de 2014). *¿Un 'hub halal' global?* El País. Obtenido el 5 de junio de 2023 de [https://cincodias.elpais.com/cincodias/2014/01/16/empresas/1389897757\\_894895.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2014/01/16/empresas/1389897757_894895.html)
- ICEX. (2022). *Certificado Halal*. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. Obtenido el 25 de mayo de 2023 de <https://bit.ly/3Mvr0NC>
- ICEX. (2023). *Sector Cárnico en Emiratos Árabes Unidos*. Obtenido el 23 de mayo de 2023 de <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/041/documentos/2023/04/anexos/iec-eau-2023.pdf>

- icontainers. (2023). *Incoterm FCA. Incoterm (Free Carrier)*. Obtenido el 15 de junio de 2023 de <https://www.icontainers.com/es/ayuda/incoterms/fca/#:~:text=Definici%C3%B3n%20d>
- Instituto Halal. (2018). *Población creciente en economías emergentes*. Obtenido el 29 de mayo de 2023 de <https://www.institutohalal.com/por-que-halal/>
- Kharrat, M. (2001). El desarrollo del sector de agricultura, ganadería y pesca en el estado de los Emiratos Árabes Unidos. *Revista de Investigaciones económicas* (71) 66-67.
- La Moncloa. (08 de mayo de 2023). *España y Emiratos Árabes Unidos impulsan una nueva relación estratégica que profundiza sus lazos políticos y económicos con la firma de una declaración conjunta*. Obtenido el 21 de mayo de 2023 de [https://www.lamoncloa.gob.es/presidente/actividades/paginas/2022/020222-sanchez\\_declaracion.aspx](https://www.lamoncloa.gob.es/presidente/actividades/paginas/2022/020222-sanchez_declaracion.aspx)
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. (2023). *Informe Bilateral: Emiratos Árabes Unidos*.
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2023). *Acuerdos comerciales de la UE-Emiratos Árabes Unidos*.
- Ministry of foreign affairs. (2023). *Official documents and certificates attestations*. Commercial documents. Obtenido el 15 de mayo de 2023 de <https://www.mofa.gov.ae/en/Services/attestation>
- Mordor Intelligence. (21 de abril de 2022). *Market analysis*. United Arab Emirates edible meat market. Obtenido el 23 de mayo de 2023 de <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/edible-meat-market-in-the-united-arab-emirates-industry>
- Oblanca. (2023a). *Actividad avícola*.
- Oblanca. (2023b). *Actividad distribución*.
- Orozco de la Torre, O., y Roa Vicens, M. (2022). El desarrollo económico en los países árabes: problemas estructurales, impacto del covid-19. *Cuadernos de estrategia*, (213),106-107.
- Redondo, Marce. (09 de febrero de 2021). Certificación halal, una llave para entrar en el sudeste asiático. *Cinco Días*. Obtenido el 3 de mayo de 2023 de [https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/02/09/companias/1612869630\\_360331.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/02/09/companias/1612869630_360331.html)
- Secretaría de Estado de Comercio. (13 de marzo 2023). *DataComex*. Obtenido el 17 de mayo de 2023 de <https://comercio.serviciosmin.gob.es/Datacomex/CabeceraPersonalizada.aspx>
- Secretaría de Estado de Comercio. (2023). *ICEX. Guía del País - EAU*. Obtenido el 25 de mayo 2023 <https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/041/documentos/2023/04/anexos/guia-pais-eau-2023.pdf>
- Tahri el Agad, Z. (12 de julio de 2022). *La industria halal en España: comparativa en desarrollo con el mercado malayo*. Trabajo Fin de Máster, Universidad de Valladolid.

Trade Map. (2022). *Trade statistics for international business development*. Bilateral trade between United Arab Emirates and Spain in 2022. Obtenido el 2 de mayo de 2023 de <https://www.trademap.org/Bilateral.aspx?nvpm=1>

Trading Economics. (2023). *Tasa de inflación de Emiratos Árabes Unidos*. Obtenido el 26 de abril de 2023 de <https://es.tradingeconomics.com/united-arab-emirates/inflation-cpi>

## 9. ANEXO

### 9.1. Ficha del cliente

MacroConsulta										
Vista 360°		Cliente	Contratos	Presupuestos	Pedidos	Albaranes	Facturas	CRM		
Código	98201	CASINETTO TRADING VAT (100000669	N.I.F.	AE617598	Forma Cobro	84	TRANSFERENCIA 45 DIAS			
Razón Social	CASINETTO TRADING LLC			% Dto.Global	2º F. C.					
Dirección	PO BOX 125905			% Tipo Ped.	Impuesto	IVARX	EXTRACOMUNITARIOS			
C.P./Loc.		DUBAI	Divisa	Tarifa						
Municipio	DUBAI			Sufijo Cont.	4300098201	Organización				
Estado	AE	EMIRATOS ARABES	Días Fijo Pago	Tipo		G02	MAYORISTAS CONGELADO			
Provincia				Imp. Min. Giro	Actividad					
					Cliente Padre					
Clientes Hijos		Proveedores Asociados		Entidades CRM relacionadas			Casos Abiertos			
Código	Nombre	Código	Nombre	Código	Nombre					
Domicilio de Pago		Banco/Suc.	DC.	Cuenta	IBAN	Agente	Teléfono	Email		
						000870	EXPORTACION			
						190870	COBRO EXPORTACION			
Nº	Nombre	País	Localidad	Dirección de Envío	C.P.	Estado	Impuesto			
1	CASINETTO TRADING	AE	DUBAI	DUBAI INVESTME	597-4					

Fuente: Sistema Oblanca.

## 9.2. Solicitud de emisión del certificado sanitario de exportación

	Solicitud N°: 1060009
	Fecha de presentación: 04/04/2023
	Hora: 15:42:43

### **SOLICITUD DE EMISIÓN DEL CERTIFICADO SANITARIO DE EXPORTACIÓN**

ASE-3187. CARNE Y PRODUCTOS CÁRNICOS DE AVE

DATOS GENERALES
<b>Servicios de inspección:</b>
Servicio de Inspección Veterinaria en Frontera: LEÓN
<b>Datos del solicitante:</b>
Nombre y apellidos del solicitante: <del>ALBERTO JUANES MUÑOZ OBLANCA</del>
Correo electrónico contacto (solicitante): <del>ALBERTO@OBLANCA.SA</del>
<b>Empresa exportadora:</b>
Razón social (Empresa Exportadora): COMERCIAL OBLANCA, S.A.
Nº de registro empresa exportadora: <del>140337745</del>
Dirección: POLÍGONO INDUSTRIAL DE ONZONILLA, CALLE 3, PARCELA G-9
Código postal: 24231
Localidad: ONZONILLA
Provincia: LEÓN
País: ESPAÑA / SPAIN
Nº de teléfono: +34 672744966
<b>Carga:</b>
Responsable de la carga (nombre y apellidos): <del>ALBERTO JUANES MUÑOZ OBLANCA</del>
Teléfono de contacto del responsable de la carga: <del>+34 672744966</del>
Lugar de carga: ONZONILLA (LEÓN)
Fecha de carga: 04/04/2023
Aduana de salida: ALGECIRAS MARITIMA
<b>Destinatario:</b>
Nombre del destinatario: CASINETTO TRADING LLC
Dirección del destinatario: PO BOX 125905,
Código y localidad del destinatario: DUBAI
País de destino: EMIRATOS ÁRABES UNIDOS / UNITED ARAB EMIRATES (THE)
Código ISO País de destino: AE
Nº Teléfono: +972 050 383 6903
<b>Medio de transporte:</b>
Medio de transporte: BARCO / BOAT
Identificación del medio de transporte: MAERSK KENSINGTON
Identificación del contenedor: *-
Referencia documental: PACKING LIST
Modo de conservación: CONGELADO
Temperatura: -18 °C

<b>Lugares referentes a la mercancía:</b>
Pais de origen: ESPAÑA / SPAIN
Codigo ISO Pais de origen: ES
PIF de entrada en EAU: JEBEL ALI, DUBAI
Fecha de salida: 18/04/2023
<b>DATOS MERCANCIA</b>
<b>Listado de Productos:</b>
Producto 1
<p>Producto: 1601009190 80 Los demás</p> <p>Naturaleza de la mercancía: GSO HALAL CURED CHICKEN CHORIZO</p> <p>Especie consultas: AVES DE CORRAL</p> <p>Especie animal de origen: Gallinas / Hens</p> <p>Número de Lote: 301050</p> <p>Fecha de producción: 03/02/2023</p> <p>Fecha de expiración: 01/10/2023</p> <p>Número de envases por producto: 2</p> <p>Peso neto por productos: 21 KG.</p> <p>Establecimiento Productor Final: HERMANOS OBLANCA, S. L. - POLIGONO INDUSTRIAL DE ONZONILLA, C/3, PARCELA G-9, Onzonilla, LEÓN, CASTILLA Y LEÓN - 10.00777/LE</p> <p>El Establecimiento productor final actúa como: Establecimiento envasador</p> <p>Matadero: HERMANOS OBLANCA, S. L. - POLIGONO INDUSTRIAL DE ONZONILLA, C/3, PARCELA G-9, Onzonilla, LEÓN, CASTILLA Y LEÓN - 10.00777/LE</p> <p>Sala de despiece: HERMANOS OBLANCA, S. L. - POLIGONO INDUSTRIAL DE ONZONILLA, C/3, PARCELA G-9, Onzonilla, LEÓN, CASTILLA Y LEÓN - 10.00777/LE</p> <p>Industria cárnica: HERMANOS OBLANCA, S. L. - POLIGONO INDUSTRIAL DE ONZONILLA, C/3, PARCELA G-9, Onzonilla, LEÓN, CASTILLA Y LEÓN - 10.00777/LE</p> <p>Establecimiento envasado: HERMANOS OBLANCA, S. L. - POLIGONO INDUSTRIAL DE ONZONILLA, C/3, PARCELA G-9, Onzonilla, LEÓN, CASTILLA Y LEÓN - 10.00777/LE</p>
Producto 2
<p>Producto: 1601009190 80 Los demás</p> <p>Naturaleza de la mercancía: GSO HALAL CURED CHICKEN SALCHICHON</p> <p>Especie consultas: AVES DE CORRAL</p> <p>Especie animal de origen: Gallinas / Hens</p> <p>Número de Lote: 301048</p> <p>Fecha de producción: 03/02/2023</p> <p>Fecha de expiración: 01/10/2023</p> <p>Número de envases por producto: 1</p> <p>Peso neto por productos: 10,5 KG.</p> <p>Establecimiento Productor Final: HERMANOS OBLANCA, S. L. - POLIGONO INDUSTRIAL DE ONZONILLA, C/3, PARCELA G-9, Onzonilla, LEÓN, CASTILLA Y LEÓN - 10.00777/LE</p> <p>El Establecimiento productor final actúa como: Establecimiento envasador</p> <p>Matadero: HERMANOS OBLANCA, S. L. - POLIGONO INDUSTRIAL DE ONZONILLA, C/3, PARCELA G-9, Onzonilla, LEÓN, CASTILLA Y LEÓN - 10.00777/LE</p> <p>Sala de despiece: HERMANOS OBLANCA, S. L. - POLIGONO INDUSTRIAL DE ONZONILLA, C/3, PARCELA G-9, Onzonilla, LEÓN, CASTILLA Y LEÓN - 10.00777/LE</p> <p>Industria cárnica: HERMANOS OBLANCA, S. L. - POLIGONO INDUSTRIAL DE ONZONILLA, C/3, PARCELA G-9, Onzonilla, LEÓN, CASTILLA Y LEÓN - 10.00777/LE</p> <p>Establecimiento envasado: HERMANOS OBLANCA, S. L. - POLIGONO INDUSTRIAL DE ONZONILLA, C/3, PARCELA G-9, Onzonilla, LEÓN, CASTILLA Y LEÓN - 10.00777/LE</p>

<b>DOCUMENTACIÓN ADJUNTA</b>
<b>Declaración del exportador:</b>
<p><input checked="" type="checkbox"/> Declaro que son ciertos los datos consignados en esta solicitud, reuniendo la partida los requisitos exigidos por el documento de exportación y comprometiéndome a probar documentalmente, cuando le sea requerido, todos los datos que figuran en la misma, asumiendo cualquier responsabilidad que pudiera surgir en el transcurso de la exportación de la partida descrita anteriormente. Además, en caso de estar solicitando realizar la exportación bajo el amparo de un certificado sanitario de exportación según un modelo provisional, declaro ser consciente de que dicho modelo está pendiente de confirmación por las autoridades sanitarias del tercer país, y asumo cualquier responsabilidad o perjuicio que pudiera surgir en el transcurso de la exportación derivado del rechazo de dicho modelo de certificado por las autoridades competentes del tercer país.</p>
<b>Tipos de documentos:</b>
<p><input checked="" type="checkbox"/> Factura Comercial</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Packing list</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> Declaración de aspectos técnicos</p> <p><input type="checkbox"/> Otros</p>
<b>Observaciones:</b>
<p>Se podrá adelantar copia de los documentos a través de CEXGAN firmados electrónicamente por el responsable de la solicitud, y de acuerdo con los procedimientos de firma electrónica, se considerarán originales y no se requerirá su presentación en papel.</p> <p>Los documentos adjuntos no se guardan en los borradores. Se deben adjuntar en el momento de enviar la solicitud.</p>

Fuente: CEXGAN

9.3. Certificado veterinario ASE-3187



**REINO DE ESPAÑA**

Ref: ASE-3187  
RHA0622

**Certificado veterinario para carne y productos cárnicos de ave de corral exportados de España a Emiratos Árabes Unidos**  
*Veterinary certificate for poultry meat and poultry meat products exported from Spain to United Arab Emirates*

**Parte I: Descripción de la mercancía enviada / Part I: Details of dispatched consignment**

<b>1.1. Expedidor / Consignor:</b> Nombre / Name: <b>COMERCIAL OBLANCA, S.A., 10.00777/LE</b> Dirección / Address: <b>POLIGONO INDUSTRIAL DE ONZONILLA, CALLE 3, PARCELA G-9, ONZONILLA, LEÓN, ESPAÑA / SPAIN</b> Código postal / Postal code: <b>24231</b> Nº Tif / Tel. No.: <b>+34 67244966</b>		<b>1.2. Número de Certificado / Certificate reference number:</b> ES2423000859		1.2.a.	
		<b>1.3. Autoridad Central Competente / Central Competent Authority:</b> MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN			
		<b>1.4. Autoridad Local Competente / Local Competent Authority:</b> INSPECCIÓN DE SANIDAD ANIMAL DE LEÓN			
<b>1.5. Destinatario / Consignee:</b> Nombre / Name: <b>FESH EXPRESS LLC</b> Dirección / Address: <b>PO BOX 29190, EMIRATOS ÁRABES UNIDOS / UNITED ARAB EMIRATES (THE)</b> Código postal / Postal code: <b>DUBAI</b> Nº Tif / Tel.No.: <b>+971 488 288 11</b>		<b>1.6. Lugar de origen / Place of origin</b> Nombre / Name: <b>OBLANCA, S. L.</b> Dirección / Address: <b>POLIGONO INDUSTRIAL DE ONZONILLA, C/3, PARCELA G-9, ONZONILLA, LEÓN, CASTILLA Y LEÓN</b> Nº de autorización / Approval number: <b>10.00777/LE</b>			
<b>1.7. País de origen / Código ISO //</b> Country of origin / ISO code: ESPAÑA / SPAIN / ES		<b>1.8. Región de origen / Código ISO //</b> Region of origin / ISO code		<b>1.9. País de destino / Código ISO //</b> Country of destination / ISO code: EMIRATOS ÁRABES UNIDOS / UNITED ARAB EMIRATES (THE) / AE	
		<b>1.10. Región de destino/ Código ISO //</b> Region of destination/ ISO code //			
<b>1.11. Medio de transporte / Means of transport:</b> Avión / Aeroplane <input checked="" type="checkbox"/> Buque / Ship <input type="checkbox"/> Vagón de ferrocarril / Railway wagon <input type="checkbox"/> Camión / Road vehicle <input type="checkbox"/> Otros / Other <input type="checkbox"/> Identificación / Identification: <b>VUELO EK-142</b> Referencia documental / Documentary references: <b>PACKING LIST</b>		<b>1.12. PIF de entrada en EAU / Entry BIP in UAE: AEROPUERTO DUBAI</b>			
					
<b>1.13. Lugar de carga / Place of loading:</b> ONZONILLA (LEÓN)		<b>1.14. Fecha de salida / Date of departure:</b> 27/05/2023			

1 / 4

Digitally signed by Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación - CN: 62803556

**EVA OREJAS RODRIGUEZ**  
24/05/2023  
ES2423000859

Fuente: MAPA (2023).

1.15. Descripción de la mercancía / Description of commodity: <b>CARNE Y PRODUCTOS CARNICOS DE AVES DE CORRAL</b>		1.16. Nombre, dirección y número de registro sanitario del Matadero / Name, address and Official registration number of the Slaughterhouse: -- VER ANEXO/SEE ANNEX --	
		1.17. Nombre, dirección y número de registro sanitario de la Sala de despiece / Name, address and Official registration number of the Cutting plant: -- VER ANEXO/SEE ANNEX --	
1.18. Nombre, dirección y número de registro sanitario de la Industria Cárnica / Name, address and Official registration number of the Processing plant: <b>HERMANOS OBLANCA, S. L. - POLIGONO INDUSTRIAL DE ONZONILLA, C/3, PARCELA G-9, ONZONILLA, LEÓN, CASTILLA Y LEÓN - 10.00777/LE</b>		1.19. Nombre, dirección y número de registro sanitario del Establecimiento Envasador (si aplica) / Name, address and Official registration number of the Packaging establishment (if applicable): <b>HERMANOS OBLANCA, S. L. - POLIGONO INDUSTRIAL DE ONZONILLA, C/3, PARCELA G-9, ONZONILLA, LEÓN, CASTILLA Y LEÓN - 10.00777/LE</b>	
		1.20. Peso Bruto total / Total Gross Weight: <b>132,5 KG.</b>	
1.21. Temperatura del producto / Temperature of product: <b>-18 °C</b> Ambiente / Ambient <input type="checkbox"/> Refrigerado / Chilled <input type="checkbox"/> Congelado / Frozen <input checked="" type="checkbox"/>		1.22. Número de bultos total / Total number of packages: <b>2</b>	
1.23. Identificación del contenedor / Identification of container: <b>AWB 176-8556 7682 /</b>		1.24. Tipo de embalaje / Type of packaging: <b>CAJA CARTÓN CORRUGADO / CORRUGATED CARDBOARD BOX, PALETS FILMADO / PALLETS FILMED</b>	
1.25. Mercancías certificadas para / Commodities certified for: <b>Consumo Humano / Human consumption</b> <input checked="" type="checkbox"/>			
1.26. Código de la mercancía (Código SA) / Commodity code (HS code): <b>160100020712</b>		1.27. Para la importación o admisión en EAU / For import or admission into UAE	
1.28. Identificación de la mercancía / Identification of the commodities:			
Naturaleza de la mercancía / Natur of commodity	Marca de identificación / Identification marks	Número de lote / batch number:	Fecha de producción / Production date:
			Fecha de expiración / Expiry date:
			N° de envases / N° of packages:
			Peso neto (kg) / Net weight (kg):
-- Ver Anexo --/-- See Annex --			
			

Secure Verification Code (CSV): MA108015MYTKSEHUHSUJTYN1L1694920657. Authenticity verification https://sede.mapa.gob.es/CSV/ENG

RECOMPENET - ID: 6032326

Fuente: MAPA (2023).

## 9.4. Certificado Halal

PR02.03 REG05.REV.05 (en) Página 1 de 2



شهادة استيفاء شروط حلال  
للمنتوجات التي تستوفي إجراءات استعمال علامة ضمانة حلال

**HALAL APPROVAL CERTIFICATE**  
FOR PRODUCTS SATISFYING THE REGULATIONS OF THE HALAL GUARANTEE TRADEMARK

معهد الحلال المنضوي في إطار المجلس الإسلامي في إسبانيا التي هي الهيئة الدينية المسجلة في وزارة العدل تحت رقم 8123-SE/A يشهد أن الشركة،  
**Según los requerimientos del INSTITUTO HALAL, departamento de Junta Islámica de España, entidad religiosa inscrita en el Ministerio de Justicia con el nº 8123-SE/A. y en base a los estudios y valoraciones técnico-religiosas realizadas, ESTÁNDAR GLOBAL DE CERTIFICACIÓN HALAL S.L., CERTIFICA que la empresa:**  
Under the requirements of Halal Institute, Department of Junta Islámica of Spain, a religious organization registered in the Ministry of Justice with the number 8123 -SE A. and based on technical and religious assessment, ESTÁNDAR GLOBAL DE CERTIFICACIÓN HALAL S.L., CERTIFIES that the company:

**COMERCIAL OBLANCA S.A.**

رقم تعريفها الضريبي و عنوانها  
Con / with CIF: **A-24025819**, y domicilio / and address in: **P.I. de Onzonilla C/3 P.G-9 León (España)**

**Nº LICENCIA/ LICENSE Nº / و رقم رخصتها بالمعهد: IH-123/1.1.1/LE/3**

لقد خضعت لنظام المراقبة الذي ينص عليه القانون الداخلي للمعهد، و بعد تقييم نتائج المراقبة، تبين أن المنتوجات المدرجة أدناه في الملحق ،  
قد تم صنعها وفقاً لمقتضيات الشريعة الإسلامية.  
Ha sido sometida al régimen de control definido en el Reglamento de uso de la marca de Garantía Halal de Junta Islámica, por lo que tras la evaluación de dichos controles, se determina que los productos que están incluidos en el Anexo son declarados conformes con la Ley Islámica.  
Has been subject to the control procedures stipulated in the Halal Standard of the Halal Institute of Spain, and after the evaluation of such controls, it is determined that those products included in the Annex are compliant with the Islamic law.

منتوج / Product / Product	Nº Registro Certificado de Producto	
VER ANEXO	IH-123/1.1.1/LE/3/X	
Nº de Certificado por lote / Lot Certificate nº:	IH-10042023123-3	رقم الشهادة
Peso Neto / Net weight:	See annex	الوزن الصافي
Unidades/Units:	See annex	الوحدات
Pais de origen / Country of origin:	ESPAÑA	البلد الأصلي
Pais de destino / Country of destination:	EMIRATOS ÁRABES UNIDOS	البلد الوجه
Exportador / Exporter:	COMERCIAL OBLANCA S.A	المصدر
Importador / Importer:	CASINETTO TRADING LLC	المستورد
Transporte / Transport:	MARÍTIMO	النقل
RGSA Nº / Sanitary Number:	10.00777/LE	رقم التسجيل الصحي
Fecha de producción / Production date:	See annex	تاريخ الإنتاج
Fecha de caducidad / Best before date:	See annex	تاريخ الصلاحية
Nº Lote / Lot Nº:	See annex	ترقيم
Nº Albarán / Invoice nº:	AV7/00001553 - AV7/00001724	فتورة تجارية
Tipo de Em paquetamiento / Packaging:	VACUUM PACKED AND CARDBOARD BOX	تغليف

ملحوظات :  
UAE. S 2055-1: 2015/ 2015/ معيار النظام الغذائي / المنتجات والوحدات الواردة فيها فقط هذه الشهادة صالحة/منتج صنع وفق معيار النظام الغذائي /  
Observation: -The raw materials used in the manufacture of this product are halal and therefore considered to be in accordance with Islamic Law/ This certificate is valid ONLY for products and quantities reflected therein/ manufactured under the UAE standard. S 2055-1: 2015 / The item has been supervised by a Halal Institute supervisor. Este certificado modifica al emitido el 10/04/2023/ This certificate modifies the one issued on 04/10/2023

Date/ تاريخ	Córdoba,	(12th May of 2023)
Religious Department / قسم الشريعة	Head / الإدارة	
 P.A. Moustapha Hassane	 P.A. Muhammad Escudero Uribe	

تعتبر هذه الوثيقة مادية المنقول فقط اذا كانت مستوفىة و موقعة.  
هذه الوثيقة ملكية المعهد حلال حيث يجب إعادتها في حالة المطالبة

Junta Islámica de España a través de su departamento **Instituto Halal**, crea la entidad/creates the entity **Estándar Global de Certificación Halal, S.L.** y la autoriza para la gestión y control del uso de las marcas/and authorise it for the management and control of the brands **Marca de Garantía Halal de Junta Islámica de España e Instituto Halal**. C/Claudio Marcelo nº 17, Planta 1; 14002 Córdoba Tel: 0034 957634071 [www.institutohalal.com](http://www.institutohalal.com) - [info@institutohalal.com](mailto:info@institutohalal.com)

HB-011-CB

Fuente: Junta Islámica de España.

Plan de exportación a Emiratos Árabes Unidos de embutidos Halal por la empresa Oblanca Avícola S.L.

Daniela A. Durán Rozo 57

9.5. Factura Comercial

		CASINETTO TRADING LLC CASINETTO TRADING VAT (100000669000003) PO BOX 125905 - DUBAI					
		CASINETTO TRADING LLC CASINETTO TRADING VAT (100000669000003) DUBAI INVESTMENT PARK 2 PLOT 597 597-4873 DUBAI DUBAI EMIRATOS ARABES					
OBLANCA AVICOLA, S.L. Pol. Ind. Onzonilla, Fase 1, Calle 3, parcela G9 24231 Onzonilla LEON Tel.: (34)987 250 000 Fax.: (34)987 246 152							
Ejercicio	Serie/Factura	Fecha	Cliente				
23/	AV7 / 00001724	04/04/2023	98201				
C.I.F.: B67918698		Zona: 722/06					
		C.I.F.: AE617598 PAG. 1					
Producto	Cantidad	Precio	Precio neto	Importe			
Serie/Albarán C01 / 103675							
0125728 HALAL GSO CHICKEN SALCHICHON 30	35,000 PZ	10,500 KG	22,670	238,04			
SMS:POUC002 / EAN: 8412880125728 Lote: 301048	35,000 PZ	10,500 KG					
0125740 HALAL GSO CHICKEN CHORIZO 300GR	70,000 PZ	21,000 KG	22,670	476,07			
SMS:POUC001 / EAN: 8412880125742 Lote: 301050	70,000 PZ	21,000 KG					
TOTAL KILOS:	31,500						
<b>OBLANCA AVICOLA, S.L.</b> C.I.F.: B - 67918698 Polig. ind. de Onzonilla, Calle n.º 3 Parcela G-9 24231 ONZONILLA (León) Tfno. 987 250 000 - Fax: 987 246 152							
Cajas Entregadas ..... Cajas Recogidas.....							
Importe neto	Dto. P. Pago	Base imponible	% I.V.A.	Importe I.V.A.	% R.E.	Importe R.E.	Total
714,11		714,11	0	0,00			714,11 EUR
Condiciones de pago				Domiciliación bancaria			
TRANSFERENCIA 45 DIAS							
Para poder garantizar la veracidad de este documento, rogamos indiquen nombre, apellidos y DNI.							
Expedición: 8293		Nº Pedido Cliente:					
Matrícula:		Transportista:					
Observaciones:				ORIGINAL			
Operación asegurada por SOLUNION SEGUROS R.G.S.E.A.A.: 10.00777/LE, 40.22249/LE Inscrito en el Registro Mercantil de León, Tomo 1365, Libro 0, Sección 8, Folio 37, Hoja LE 2731 del 12/01/22 C.I.F.: B-67918698 www.oblanca.es // oblanca@oblanca.es							
<b>Atención al Cliente y Pedidos 902 24 34 34</b>							

Fuente: elaborado por Oblanca.

## 9.6. Packing List



### PACKING LIST

Customer: CASINETTO TRADING, LLC

Invoice Number: AV7/00001724 & AV7/00001553

Item Description:	PALLET #1	Qty.	Net Weight	Batch	Production Date	Expiry Date
HALAL GSO CHICKEN SALCHICHON 300 GR		1 box 35 pcs	10.5 Kg	301048	03/02/2023	01/10/2023
HALAL GSO CHICKEN CHORIZO 300 GR		1 box 70 pcs	21.0 Kg	301050	03/02/2023	01/10/2023

Gross Weight	Pallet # 1	Gross Weight
		803 Kg
<b>TOTAL</b>		<b>1,385 Kg</b>

**OBLANCA AVICOLA, S.L.**

C.I.F.: B - 67918698

Polig. ind. de Onzonilla, Calle n.º 3 Parcela G-9  
24231 ONZONILLA (León)

Tfno. 987 250 000 - Fax: 987 246 152

Fuente: elaborado por Oblanca.

9.7. Ficha técnica del chorizo

Especificación Técnica del Producto		GARANTÍA حلال HALAL DE GARANTÍA		Registro Sanitario ES 10.00777/LE C.E. E.T. C.CC 72.11.01									
Fecha: 19-abr.-2023	Revisión: 4	Página 1 de 2		Aprobado por: Director General	Producto: Derivado cármico curado-madurado								
<b>Descripción del Producto:</b>	Derivado cármico curado-madurado de elaboración propia, hecho con carne de pollo, pimentón y otras especias, prensado y curado y que se embucha en una tripa de colágeno obtenida de la piel de ganado bovino en forma cular. El producto y su materia prima del producto ha sido sacrificada, despiezada y elaborada según las técnicas de sacrificio islámico y certificadas por las normas GSO 2055-1:2015 y GSO 993:2015 del Instituto Halal.												
<b>Materia Prima</b>	<b>Aditivos</b>	<b>Ingredientes/Composición</b>											
Carne de Pollo	SI	<b>Ingredientes Chorizo de Pollo Halal GSO:</b> Carne de pollo (82%), grasa de pollo (9%), pimentón, sal, dextrina, especias (pimiento desecado, pimienta, cayena, oregano y ajo), dextrosa, azúcar, proteína de pollo, fibra vegetal, estabilizadores (E-451, E452), Antioxidantes (E-301, E-331), Conservadores (E-250, E-202, E235), colorante (E-120) y Tripa de colágeno no comestible.											
<b>Caducidad</b>	<b>Etiquetado</b>												
10 Meses Envasado al Vacío	Etiquetado conforme al R (UE) 1169/2011 y R (UE) 1337/2013: Denominación, Empresa y Dirección, Peso en kilos, Lote, Categoría, Origen, Fecha de duración máxima, Tª de Conservación, Óvalo RGSA, Códigos EAN-13 y EAN-128 (la 01, la 00, la 3103, la 17, la 10). Ingredientes y Tabla nutricional.												
<b>TABLA DE ALERGENOS (Anexo II R (UE) 1169/2011)</b>													
Cereal que contengan gluten	Huevos o prod. a base de huevos	Pescado y prod. a base de pescado	Crustáceos y prod. base crustáceos	Cacahuetes y prod. base Cacahuates	Soja y productos a base de soja	Leche y derivados. Incl. lactosa	Frutos de cáscara y prod. Deriv.	Apio y productos derivados	Mostaza y productos derivados	Granos de Sésamo o prod. Deriv.	Sulfitos concen. sup. 10 mg/kg		
NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO		
<b>Código</b>	<b>Producto</b>	<b>Formato</b>			<b>Envasado</b>								
0125740	Chorizo de Pollo Halal GSO	Granel	35 Ud/Cj.	300 g/Pz P.F. (Venta por Pzs)	Caja de cartón blanca sin serigrafía de 389x289x200 mm. En su interior, cada chorizo envasado al vacío de forma individual, en una bolsa plástico negra con el anagrama de Garlaiz y Logo de Garantía Halal de 100x500 mm TC-120 alta barrera.								
0125739	Chorizo Pollo SME	SME1	Variable	Sin Calibre	Esterantería Metálica de Acero Inoxidable								
0650771		SME2											
<b>CARACTERÍSTICAS MICROBIOLÓGICAS</b>	<b>CARACTERÍSTICAS MICROBIOLÓGICAS</b> Valores máximos óptimos* *Legislación aplicable: sólo como Referencia O. 29/6/03 BOE 5/783 R. 26/12/03 BOE 3/184			<b>CARACTERÍSTICAS FÍSICO - QUÍMICAS</b>	<b>Parámetros Aprox.</b>		<b>Valor Valido</b>		<b>CARACTERÍSTICAS ORGANOLEPTICAS</b>				
	<b>Aerobias Mesófilas</b>				Temp. (± 1°C)		0º y 5º C		Aspecto rugoso en el exterior y consistencia firme y compacta al tacto. Color: tonos rojos con trocitos repartidos de grasa. Olor y sabor: Típico a pimentón y carne de pollo.				
	<b>Escherichia Coli</b>				pH (Carne pollo Fresca)		5,5 - 6,2						
	<b>Salmonella spp.</b>				E249-E250 Nitritos		<1,5 x 10 <sup>2</sup> mg/Kg						
<b>Legislación Aplicable</b>			<b>Atmósfera</b>		Envasado al Vacío		<b>Inform. Nutricional</b> Legislación aplicable RD 478/2014						
R (CE) 852, 853 Y 854/2004, R(CE)1881/2006, RD 1808/1991, R(CE) 2073/2005, R(CE) 2074/2005, R(CE)2023/2006, R (CE) 106/9/2009, RD 3177/83, R (UE) 1129/2011, R (CE) 1333/2008, Df 96/23, R(UE)1169/2011, RD 1338/2011, R.D. 1337/1999, Ley 17/201, RD: 474/2014, R (UE)1881/2006, R(CE)1935/2004, R(CE)9 1333/2008, R(UE) 1130/2011, R(UE)647/2015. RD 474/2014, R (UE) 229/2019.			<b>Proceso Derivados Cármicos</b>		<b>Limite</b>		<b>Chorizo</b>		<b>Proceso Derivados Cármicos</b>				
			Proteína		≥ 22 g		44 g		29 g		Ver ET.H.CP.75.11.16		
			Grasas		≤ 70 g		33,4 g		22,0 g				
			H. de Carbono*		≤ 10 g		7,2 g		8,8 g		<b>Condiciones Externas</b> Ausencia de Materias extrañas y exudados. El producto contiene proteínas añadidas (<1,0 g/100g)		
			Sal		-		-		4,80 g				
			Valor Energético		349 Kcal		-		1.467 KJ				
<b>% CDO*</b>		-		-		17,5%							
<b>Observaciones</b>	El producto está sometido a continuos controles que garantizan la calidad del producto final. Las técnicas utilizadas en las diferentes pruebas analíticas están basadas en la Normativa vigente, o en criterios de criterios de Seguridad Alimentaria R (UE) 2073/2005. <b>S.S.H.</b> =Información nutricional sobre sustancia húmeda, <b>S.S.S.</b> =Información nutricional sobre sustancia seca. <b>H. de Carbono en S.S.S.</b> =Hidratos de carbono expresados en glucosa, <b>%CDO</b> =Cantidad diaria orientativa para un Adulto con dieta de 2000 Kcal/día.												

Fuente: elaborado por Oblanca.

Especificación Técnica del Producto				Registro Sanitario  ES 10.05560/LE C.E. <b>E.T. C.CC 72.11.01</b>
<b>CHORIZO DE POLLO HALAL GSO</b> (Halal Acorde a la Norma GSO)				
Fecha:	Revisión:	Página 2 de 2	Aprobado por:	Producto:
19-abr.-2023	4		Director General	Derivado cárnico curado-madurado
Envases y Embalajes	Todos los envases cumplen las legislaciones vigentes en cuanto a materiales en contacto con alimentos. Se mantienen archivados los certificados emitidos por los proveedores de envases, conforme estos son aptos para uso alimentario.			
Uso Previsto	El producto está destinados a toda la población en general sin necesidad de un tratamiento de cocinado previo. Los grupos de alto riesgo deberán previamente consultar la tabla de alérgenos de esta ficha técnica. Este producto no contiene OMG (organismos modificados genéticamente)			
Limites de Calidad y Control	Boletín de análisis microbiológico favorable. Inspección visual favorable, No romper la cadena de frío, producto compacto sin bolsas de aire, no aplastado o con la tripa rota, perforada o mal atada, sin materias extrañas en su interior. En forma cular.			
<b>PRODUCTO CONFORME</b> 				
				
				
<p>Bolsa Chorizo de Pollo</p>		<p><b>Número de licencia halal y número de teléfono de atención al consumidor del instituto halal de la Junta Islámica</b></p>		<p>EXP. IH-123/1.1.1/LE/3   HALAL: 957 634 071</p>
<p><b>Producto fabricado de acuerdo con la ley islámica.</b></p> <p>منتوج صنع وفقا للشريعة الإسلامية</p>				

Fuente: elaborado por Oblanca.