

020	CLO	44819283
Shipper's Name and Address POWER AND LIFE S.A.S NIT. 111.535.811-1 DIRECCION TEL: 3132041455 // ZIP CODE 760004 CALI - VALLE - COLOMBIA		Shipper's Account Number
Consignee's Name and Address GETRANKE ESSMANN GMBH DIRECCIÓN: PÖTTKERDIEK 2, DE-49808 NIT/TAX ID: DEP3313.HRA205247 FAX: +49 591 9130 - 0 INFO@D-GL.DE		Consignee's Account Num.
Issuing Carrier's Name and City TRANSLOGISTIC LATIN AMERICA S.A.S. NIT. 900.724.409-0, TEL: 3175629996 / 3104732667 CALI - COLOMBIA		Accounting Information
Airport of Departure (Addr. Or First Carrier) and Requested Routing ALFONSO BONILLA ARAGON CALI - COLOMBIA		Reference Number
To		By first Carrier
BOG		TAMPA CARGO
To		By
LUX		LH
Amount of insurance		Insurance: If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicated amount to be insured in figures in box marked "amount of insurance".
NIL		
Handling Information		NOTIFY : GETRANKE ESSMANN GMBH DIRECCIÓN: PÖTTKERDIEK 2, DE-49808 / NIT/TAXID: DEP3313.HRA205247 / FAX: +49 591 9130 - 0 / INFO@D-GL.DE

020-44819283

LUFTHANSA

Copies 1, 2 and 3 of this AWB are originals and have the same Validity

It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.

No. Of pieces PCP	Gross Weight	Kg Lb	Rate Class	Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (Incl. Dimensions of volume)
1	277.0	KG			482.6	4.10	1,978.78	NATURAL ENERGY DRINKS
1	277				483		1,978.78	
Prepaid		Collect						
1,978.78								
Valuation Charge								
Tax								
Total other Charges Due Agent								
								CERTIFICAMOS CONOCER AL EXPORTADOR COMO ENTIDAD RESPONSABLE Y SERIA / CERTIFY WE KNOW THE EXPORTER AS RESPONSIBLE ENTITY
								----- TRANSLOGISTIC LATIN AMERICA S.A.S Signature of shipper or its agent
Total Prepaid		Total Collect						November 24, 2024 Cali, Colombia
1,978.78								Executed on (date) at (place) Signature of issuing carrier or its agent
Currency Conversion Rates		CC Charges in Dest. Currency}						020-44819283

NOTICE CONCERNING CARRIERS' LIMITATION OF LIABILITY

If the carriage involves an ultimate destination or stop in a country other than the country of departure, the Warsaw Convention or the Montreal Convention may be applicable and in most cases limit the liability of the Carrier in respect of loss of, damage or delay to cargo. Depending on the applicable regime, and unless a higher value is declared, liability of the Carrier may be limited to 19 Special Drawing Rights per kilogram under the Montreal Convention; 17 Special Drawing Rights per kilogram under the Warsaw Convention as amended by Montreal Protocol No. 4; or 250 French gold francs per kilogram under the Warsaw Convention (un amended by Montreal Protocol No. 4), converted into national currency under applicable law, unless a greater amount is specified in the Carrier's conditions of carriage.

CONDITIONS OF CONTRACT

1. In this contract and the Notices appearing hereon:

CARRIER includes the air carrier issuing this air waybill and all carriers that carry or undertake to carry the cargo or perform any other services related to such carriage.

SPECIAL DRAWING RIGHT (SDR) is a Special Drawing Right as defined by the International Monetary Fund.

WARSAW CONVENTION means whichever of the following instruments is applicable to the contract of carriage:

the Convention for the Unification of Certain Rules Relating to International Carriage by Air, signed at Warsaw, 12 October 1929;

that Convention as amended at The Hague on 28 September 1955;

that Convention as amended at The Hague 1955 and by Montreal Protocol No. 1, 2, or 4 (1975) as the case may be.

MONTREAL CONVENTION means the Convention for the Unification of Certain Rules for International Carriage by Air, done at Montreal on 28 May 1999.

2./2.1 Carriage is subject to the rules relating to liability established by the Warsaw Convention or the Montreal Convention unless such carriage is not "international carriage" as defined by the applicable Conventions.

2.2 To the extent not in conflict with the foregoing, carriage and other related services performed by each Carrier are subject to:

2.2.1 applicable laws and government regulations;

2.2.2 provisions contained in the air waybill, Carrier's conditions of carriage and related rules, regulations, and timetables (but not the times of departure and arrival stated therein) and applicable tariffs of such Carrier, which are made part hereof, and which may be inspected at any airports or other cargo sales offices from which it operates regular services. When carriage is to/from the USA, the shipper and the consignee are entitled, upon request, to receive a free copy of the Carrier's conditions of carriage. The Carrier's conditions of carriage include, but are not limited to:

2.2.2.1 limits on the Carrier's liability for loss, damage or delay of goods, including fragile or perishable goods;

2.2.2.2 claims restrictions, including time periods within which shippers or consignees must file a claim or bring an action against the Carrier for its acts or omissions, or those of its agents;

2.2.2.3 rights, if any, of the Carrier to change the terms of the contract;

2.2.2.4 rules about Carrier's right to refuse to carry;

2.2.2.5 rights of the Carrier and limitations concerning delay or failure to perform service, including schedule changes, substitution of alternate Carrier or aircraft and rerouting.

3. The agreed stopping places (which may be altered by Carrier in case of necessity) are those places, except the place of departure and place of destination, set forth on the face hereof or shown in Carrier's timetables as scheduled stopping places for the route. Carriage to be performed hereunder by several successive Carriers is regarded as a single operation.

4. For carriage to which the Montreal Convention does not apply, Carrier's liability limitation shall not be less than the per kilogram monetary limit set out in any applicable Convention or in Carrier's tariffs or general conditions of carriage for cargo lost, damaged or delayed, provided that any such limitation of liability in an amount less than 19 SDRs per kilogram will not apply for carriage to or from the United States.

5./5.1 Except when the Carrier has extended credit to the consignee without the written consent of the shipper, the shipper guarantees payment of all charges for the carriage due in accordance with Carrier's tariff, conditions of carriage and related regulations, applicable laws (including national laws implementing the Warsaw Convention and the Montreal Convention), government regulations, orders and requirements.

5.2 When no part of the consignment is delivered, a claim with respect to such consignment will be considered even though transportation charges thereon are unpaid.

6./6.1 For cargo accepted for carriage, the Warsaw Convention and the Montreal Convention permit shipper to increase the limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.

6.2 In carriage to which neither the Warsaw Convention nor the Montreal Convention applies Carrier shall, in accordance with the procedures set forth in its general conditions of carriage and applicable tariffs, permit shipper to increase the limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if so required.

7./7.1 In cases of loss of, damage or delay to part of the cargo, the weight to be taken into account in determining Carrier's limit of liability shall be only the weight of the package or packages concerned.

7.2 Notwithstanding any other provisions, for "foreign air transportation" as defined by the U.S. Transportation Code:

7.2.1 in the case of loss of, damage or delay to a shipment, the weight to be used in determining Carrier's limit of liability shall be the weight which is used to determine the charge for carriage of such shipment; and

7.2.2 in the case of loss of, damage or delay to a part of a shipment, the shipment weight in 7.2.1 shall be prorated to the packages covered by the same air waybill whose value is affected by the loss, damage or delay. The weight applicable in the case of loss or damage to one or more articles in a package shall be the weight of the entire package.

8. Any exclusion or limitation of liability applicable to Carrier shall apply to Carrier's agents, employees, and representatives and to any person whose aircraft or equipment is used by Carrier for carriage and such person's agents, employees and representatives.

9. Carrier undertakes to complete the carriage with reasonable dispatch. Where permitted by applicable laws, tariffs and government regulations, Carrier may use alternative carriers, aircraft or modes of transport without notice but with due regard to the interests of the shipper. Carrier is authorised by the shipper to select the routing and all intermediate stopping places that it deems appropriate or to change or deviate from the routing shown on the face hereof.

10. Receipt by the person entitled to delivery of the cargo without complaint shall be prima facie evidence that the cargo has been delivered in good condition and in accordance with the contract of carriage.

10.1 In the case of loss of, damage or delay to cargo a written complaint must be made to Carrier by the person entitled to delivery. Such complaint must be made:

10.1.1 in the case of damage to the cargo, immediately after discovery of the damage and at the latest within 14 days from the date of receipt of the cargo;

10.1.2 in the case of delay, within 21 days from the date on which the cargo was placed at the disposal of the person entitled to delivery.

10.1.3 in the case of non-delivery of the cargo, within 120 days from the date of issue of the air waybill, or if an air waybill has not been issued, within 120 days from the date of receipt of the cargo for transportation by the Carrier.

10.2 Such complaint may be made to the Carrier whose air waybill was used, or to the first Carrier or to the last Carrier or to the Carrier, which performed the carriage during which the loss, damage or delay took place.

10.3 Unless a written complaint is made within the time limits specified in 10.1 no action may be brought against Carrier. 10.4 Any rights to damages against Carrier shall be extinguished unless an action is brought within two years from the date of arrival at the destination, or from the date on which the aircraft ought to have arrived, or from the date on which the carriage stopped.

11. Shipper shall comply with all applicable laws and government regulations of any country to or from which the cargo may be carried, including those relating to the packing, carriage or delivery of the cargo, and shall furnish such information and attach such documents to the air waybill as may be necessary to comply with such laws and regulations. Carrier is not liable to shipper and shipper shall indemnify Carrier for loss or expense due to shipper's failure to comply with this provision.

12. No agent, employee or representative of Carrier has authority to alter, modify or waive any provisions of this contract.

Espacio reservado para la DIAN

1. Año

4. Número de formulario

Exportador	5. Número de Identificación Tributaria (NIT)	6. DV.	11. Apellidos y nombres o razón social
	1115358111	-	POWER & LIFE SAS
	13. Dirección	15. Teléfono	12. Cód. Admón.
	CARRERA 24^a # 49-2	302 6463027	88
			16. Cód. Dpto.
			76
			17. Cód. Ciudad/Municipio
			7 6

Declarantes	24. Número de identificación tributaria (NIT)	25. DV.	26. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado
	800251957-1	-	AGENCIA DE ADUANAS SIACO SAS
	29. Número documento de identificación	30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento	
	1115358111	JUAN ANDRES CASTANO	
	27. Tipo de usuario	28. Código usuario	
	08		

31. Clase de exportador	32. Nombre o razón social importador o consignatario
	GETRANKE ESSMANN GMBH

33. Dirección país de destino	34. Cód. País destino	35. Ciudad del país de destino	36. Autorización de embarque	37. Año	37. Mes	37. Día
PÖTTKERDIEK 2, DE-49808	DE	LEIWEN	No 64909636792	2024	11	23

38. Tipo declaración	39. Cód.	40. Cód. lugar de salida	41. Cód. dpto. procedencia	42. Declaración exportación anterior	43. Año	43. Mes	43. Día
INICIAL	01	CLO	76	No			

44. Adhesivo declaración de importación anterior	45. Año	45. Mes	45. Día	46. Cód. Modalidad importación	47. Cód. Ofic. Regional Mincomercio Industria y Turismo	48. Código moneda de negociación	49. Valor total en moneda de negociación	50. Código modo de transporte
No								

51. Código bandera	52. Peso bruto kgs	53. Código modalidad	54. Código forma de pago	55. Cantidad de pagos anticipados	56. Fecha primer pago anticipado	57. Código embarque	58. Consolidación	59. Cantidad de embarques	60. Código datos
					AAAA MM DD		<input type="checkbox"/>		

Embalajes:	62. Cantidad.	63. Marcas y números
61. Código:	CT	POWER & LIFE SAS

64. Certificado de origen	<input checked="" type="checkbox"/>	66. Sistemas especiales	Nos. Programas:	67.	68.	69.
65. Cuál?	124	<input type="checkbox"/>	70.	71.	72.	73. <input type="checkbox"/> Reposición

74. Visto bueno entidad	75. No.	77. Visto bueno entidad	78. No.	80. Cód. Exportación en tránsito	81. Cód. Admón. de embarque	82. Cód. Localización mercancía
INVIMA	INV367897				88	88
	76.	79.	80.	81.	82.	
	2024 11 23	AAAA MM DD				

Item No.	83. Subpartida arancelaria	84. Cód. Dpto. de origen	85. No. Factura	86. Cód. Unidad Cial. Medida	87. Cantidad	88. Peso neto kgs.	89. Valor FOB USD	90. Valor agregado Nal. USD	91. C.I.P.	92. Aplicación casilla 66
1	2202100000	DE	PL01-1904	L	575	252	1,728.00			

93. Descripción de las mercancías (NO inicie la descripción de las mercancías a exportar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria - Incluya marcas, seriales y otros). Si el campo es insuficiente, utilice hojas anexas a la declaración de exportación.

NOMBRE COMERCIAL: BEBIDA ENERGIZANTE, OTRAS CARACTERISTICAS, USO: PARA CONSUMO HUMANO, LOTE: 20247754, CANTIDAD DE UNIDADES COMERCIALES: MERCANCIA ENVIADA A: GETRANKE ESSMANN GMBH, NUMERO DE FACTURA: PL01-1904, MERCANCIA CON TRATAMIENTO SEGUN EL ACUERDO COMERCIAL: U.E ACUERDO COMERCIAL ENTRE COLOMBIA Y LA UNION EUROPEA ARTICULO - 62 CODIGO 124

Totales o pasen	94. Cantidad de subpartidas declaradas	95. Hojas anexas números	96. Total peso neto kgs.	97. Total valor FOB USD	98. Total valor agregado Nal. USD	99. Cantidad hojas anexas
	1	1	252	1,728.00		1

100. Valor fletes USD	101. Valor seguros USD	102. Valor otros gastos USD	103. Valor total de la exportación USD	104. Valor a reintegrar USD
1,978.78	70.00		3,776.78	

105. Procede el embarque?	106. Año	106. Mes	106. Día	Certificación de embarque			117. Declaración de exportación definitiva	118. Fecha	
<input checked="" type="checkbox"/>	2024	11	23	110. No. Manifiesto de carga	111. Año	111. Mes	111. Día	No. 6003456738909	2024 11 23

107. Auto y acta	112. Cód. Admón.	113. No. Bultos	114. Peso (kgs.)	Firma
No.	88	36	252	

Firma y sello del inspector	115. Identificación del medio de transporte	119. Nombre	120. C.C.
		ANDRES CAMILO MEJIA	1115358111

108. Nombre	116. Observaciones
109. C.C.	

Firma declarante autorizado

Lista de empaque



CANTIDAD	DESCRIPCION	PESO NETO
576	BEBIDA ENERGIZANTE	252 KG

FACTURA

Factura n.° PL01-1904

Fecha 12/11/2024



POWER & LIFE S.A.S

(+57) 313 2041455

CARRERA 24ª # 49-2

DESCRIPCION	Cantidad	Precio	Total
BEBIDA ENERGIZANTE	576	3	\$ 1,728.00

VALOR FOB: \$1,728.00

FLETES: \$1,978.78

SEGURO: \$70,00

Total USD: \$ 3,776.78

ICOTERMS 2020 (CIP)

Forma de pago: DIRECTO

Tasa: 0.25%

Contacto

(+57) 318 8248686

Juan Andres Castaño

CARRERA 24A # 49-2

Juancasceb2619@gmail.com

CONTRATO DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.

- 1 **POWER & LIFE**, con domicilio en Calle 24ª N° 49 - 2, país de Colombia, debidamente representado por Juan Andres Castaño, en su calidad de representante legal de Power & Life.
- 2 **GETRANKE ESSMANN GMBH**, con domicilio en Pöttkerdiek 2, DE-49808 Lingen, país de Alemania, debidamente representado por Malik, en su calidad de CEO de Getranke Essmann GMBH.

Preámbulo:

El VENDEDOR y el COMPRADOR, en adelante las "Partes", acuerdan celebrar el presente contrato de compraventa internacional de conformidad con los términos y condiciones que a continuación se detallan.

Cláusulas:

1. Objeto del contrato

El VENDEDOR se compromete a vender y el COMPRADOR se compromete a comprar los productos especificados a continuación bebidas energizantes:

- Descripción de los productos: Bebida energizante a base de productos 100% natural
- Precio unitario: **3,5 por unidad.**
- Cantidad total: **36 CAJAS**

2. Precio y condiciones de pago

El precio total por la compraventa de los productos es de **[MIL SETESIENTOS VEINTIOCHO DOLARES], [\$ 1728.00 USD]**

El pago será realizado bajo las siguientes condiciones:

- Forma de pago: **[DIRECTO]**
- Fecha de pago: **[30 DIAS]**
- Cuenta bancaria del VENDEDOR para el pago: **745 29023111**

3. Entrega y transporte

- El VENDEDOR entregará los productos en el lugar y fecha acordada, bajo el régimen de Incoterms 2020 CIP.
- Lugar de entrega: **LEIWEN**
- Fecha de entrega: **02/12/2024.**
- El transporte y los costos de envío serán a cargo de Power & Life.

4. Documentación

El VENDEDOR entregará al COMPRADOR los siguientes documentos necesarios para la aduana y la transferencia de la propiedad de los productos:

- Factura comercial.
- Certificado de origen (si aplica).
- Documento de transporte: Guía aérea.
- Otros documentos necesarios: Lista de empaque, certificado INVIMA, certificado Fito sanitario, ficha técnica, póliza de seguro, mandato aduanero.

5. Inspección y aceptación de los productos

El COMPRADOR tiene derecho a inspeccionar los productos en el lugar de entrega o en el puerto de destino dentro de 5 días desde la recepción. Si los productos no cumplen con las especificaciones acordadas, el COMPRADOR podrá:

- Solicitar la reposición de los productos defectuosos a costa del VENDEDOR.
- Rechazar los productos y solicitar el reembolso total del precio de compra.

6. Garantías

El VENDEDOR garantiza que los productos entregados son de calidad adecuada, cumplen con las especificaciones acordadas y no infringen derechos de propiedad intelectual de terceros.

7. Responsabilidad y fuerza mayor

- El VENDEDOR no será responsable por retrasos o incumplimientos causados por eventos de fuerza mayor, tales como desastres naturales, conflictos laborales, actos de guerra, etc.
- Ambas partes se comprometen a notificar cualquier evento de fuerza mayor en el plazo más breve posible.

8. Resolución de disputas

Cualquier controversia que surja en relación con este contrato será resuelta mediante la cámara de comercio internacional, conforme a las reglas de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en Bogotá, Colombia. El fallo será vinculante para ambas partes.

9. Ley aplicable

Este contrato se regirá e interpretará de acuerdo con las leyes de Colombia ante la legislación aduanera sin perjuicio de las normas de derecho internacional privado.

10. Duración y terminación

Este contrato entra en vigor en la fecha de su firma y permanecerá vigente hasta que ambas partes hayan cumplido con sus obligaciones. Cualquiera de las partes podrá rescindir este contrato en caso de incumplimiento material por parte de la otra parte, previa notificación por escrito con 50 días de antelación.

11. Disposiciones adicionales

[Incluir cualquier otra cláusula que las partes consideren relevante, como cláusulas de confidencialidad, seguros, limitaciones de responsabilidad, etc.]

12. Firma de las partes

En testimonio de conformidad con los términos y condiciones expuestos en el presente contrato, las partes firman el presente documento en dos ejemplares, en Cali, Colombia en la fecha del día 12 del mes de noviembre del año 2024.

Por el VENDEDOR:

Nombre: POWER & LIFE

Firma: JUAN ANDRES CASTAÑO

Por el COMPRADOR:

Nombre: GETRANKE ESSMANN GMBH

Firma: MALIK

SOLICITUD DE CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS

<p>1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)</p> <p align="center">Nombre del exportador: POWER & LIFE Dirección: CARRERA 24ª # 49-2 Teléfono: 313 2041455 Fax: (57605) 3248796 País: COLOMBIA</p>	<p align="center">EUR. 1 No A</p>	
<p>2. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (opcional)</p> <p align="center">Nombre del importador: GETRANKE ESSMANN GMBH Dirección: Pöttkerdiek 2, DE-49808 NIT/TAXID: DEP3313.HRA205247 País: Alemania</p>	<p align="center">Véanse las notas del reverso antes de llenar el impreso.</p> <p>2. Solicitud de certificado que debe utilizarse en los intercambios preferenciales entre</p> <p align="center">COLOMBIA</p> <p align="center">Y</p> <p align="center">UNION EUROPEA</p>	
<p>6. Información relativa al transporte (opcional)</p> <p align="center">AEREO</p>	<p>4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos</p> <p align="center">COLOMBIA</p>	<p>5. País, grupo de países o territorio de destino</p> <p align="center">ALEMANIA</p>
<p>8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos¹; designación de las mercancías</p> <p align="center">BEBIDA ENERGIZANTE 36 CAJAS X 576 UNIDADES</p>	<p>7. Observaciones</p>	<p>9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m³, etc.)</p> <p align="center">230,4 L</p> <p>10. Factura (opcional)</p> <p align="center">PL01-1904 12-11-2024</p>

¹ En caso de que las mercancías no estén embaladas, indíquese el número de artículos o escríbase «a granel», según sea el caso.

DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR

El que suscribe, exportador de las mercancías designadas en el reverso,

DECLARA que estas mercancías cumplen los requisitos exigidos para la obtención del certificado anexo.

PRECISA las circunstancias que han permitido que estas mercancías cumplan tales requisitos:

ITEM 1 Cap I, Anexo II, Sec 2, Art. 2 , Num 2, Lit b

PRESENTA los siguientes documentos de soporte¹:

Factura comercial: 7020110561 (2024-06-21) ITEM 1 202402270014640

SE COMPROMETE a presentar, a petición de las autoridades competentes, todo documento sustentatorio que éstas consideren necesario con el fin de expedir el certificado anexo, y se compromete a aceptar, si fuera necesario, cualquier control por parte de tales autoridades de su contabilidad y de las circunstancias de la fabricación de las anteriores mercancías.

SOLICITA la expedición del certificado anexo para estas mercancías.

.....
(Lugar y Fecha)

.....
(Firma)

¹ Por ejemplo: documentos de importación, certificados de circulación, facturas, declaraciones del fabricante, etc., que se refieran a los productos empleados en la fabricación o a las mercancías reexportadas sin perfeccionar.

Santiago de Cali, noviembre 12 de 2024

Señores

**Direcciones de Gestión, Direcciones Seccionales de Aduanas con Operación Aduanera, Direcciones Seccionales, Delegadas y demás dependencias de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
Autoridades en General
Sociedades Portuarias Regionales, Puertos, Zonas Francas, Depósitos Habilitados, CDLIs.**

Ref.: Mandato aduanero

	Identificación del Mandante	Identificación del Mandatario (Agencia de Aduanas)
Razón Social:	POWER & LIFE	AGENCIA DE ADUANAS SIACO S.A.S. NIVEL 1
NIT:	111.5359.111	800.251.957-1
Domicilio principal:	Carrera 24ª #49 - 2	AK 97 # 24 C 80 Bogotá

Respetados señores:

Las partes arriba identificadas en cumplimiento de lo establecido en el Decreto 1165 de 2019 y su Resolución Reglamentaria 46 de 2019, con sus modificaciones y adiciones, hemos celebrado un **CONTRATO DE MANDATO**, en virtud del cual **EL MANDANTE** confiere mandato aduanero a la **AGENCIA DE ADUANAS** en adelante **MANDATARIO**, para que en su nombre y representación y por cuenta y riesgo del **MANDANTE**, lleve a cabo las formalidades y/o trámites aduaneros necesarios para el cumplimiento del régimen aduanero en la modalidad que corresponda, según las instrucciones del **MANDANTE**, y las actividades inherentes o conexas con los mismos, respecto de las operaciones con documentación asignada y entregada al **MANDATARIO**.

EL MANDANTE concede al **MANDATARIO** las siguientes facultades:

1. Presentar en nombre y representación y por cuenta y riesgo del **MANDANTE** declaraciones aduaneras de Importación, de Exportación y/o de Tránsito Aduanero, en todas sus modalidades o regímenes, y todos los trámites aduaneros inherentes y conexas que se adelanten ante la DIAN, previa entrega de la correspondiente documentación e información.
2. Elaborar, suscribir y presentar la Declaración Andina del Valor con base en la información y documentación aportada por **EL MANDANTE** a través del responsable del suministro de la información soporte y documentos justificativos para la Declaración Andina del Valor. El **Responsable del suministro de la información soporte y documentos justificativos de la Declaración Andina del Valor** para los efectos de este contrato, es la persona designada por **EL MANDANTE** con el conocimiento suficiente sobre las particularidades de la negociación de las mercancías que da origen a la importación, y que en consecuencia está en condiciones de entregar toda la información y documentación justificativa fidedigna sobre **los elementos de hecho y las circunstancias comerciales de la negociación**, necesaria para la correcta

determinación de la base gravable y el debido diligenciamiento de la Declaración Andina del Valor. El responsable del suministro de la información soporte y documentos justificativos de la Declaración Andina del Valor, deberá informar oportunamente AL MANDATARIO cualquier cambio en las condiciones comerciales presentadas con los proveedores respecto de lo ya informado al MANDANTE. Para tal efecto, el MANDANTE autoriza a la agencia de aduanas para elaborar, suscribir y presentar la Declaración Andina del Valor conforme lo dispone el numeral 3.2. del artículo 10 del Decreto 1165 de 2019.

Para tal efecto, la Agencia de Aduanas se obliga para con **EL MANDANTE**, a solicitar al responsable del suministro de la información soporte y documentos justificativos para la Declaración Andina del Valor, los documentos y la información necesaria para la correcta determinación de la base gravable y el debido diligenciamiento de la Declaración Andina del Valor. En consecuencia EL MANDANTE se obliga en cumplimiento de lo previsto en el inciso cuarto del artículo 8 del Decreto 1165 de 2019, a responder por la autenticidad de los documentos soporte (documentos justificativos) que sean obtenidos y entregados por él, así como por la entrega oportuna de la totalidad de la información sobre los elementos de hecho y circunstancias comerciales de la negociación a efectos de la valoración aduanera, de acuerdo con lo solicitado por la Agencia de Aduanas.

El MANDANTE en todo caso se reserva el derecho de elaborar, suscribir y presentar la Declaración Andina del Valor respecto de las operaciones que considere y previamente a la presentación y aceptación de la declaración de importación, caso en el cual la pondrá a disposición del Mandatario como soporte de la declaración de importación en la forma prevista en los Servicios Informáticos Electrónicos de la DIAN.

3. Cancelar los tributos aduaneros a la importación sólo en los casos en los que **EL MANDANTE** expresamente le haya suministrado a la Agencia de Aduanas los dineros para tal fin.
4. Declarar las mercancías según los documentos e informaciones aportados por **EL MANDANTE**, los cuales deben reflejar la verdad completa y exacta de la transacción internacional. La **AGENCIA DE ADUANAS** no deberá efectuar Diligencia de Inspección Previa sobre la mercancía antes de declararla, a menos que **EL MANDANTE** le dé instrucciones previas de hacerlo y pague a la **AGENCIA DE ADUANAS** las tarifas por esta actividad y los gastos en que se incurra. Cuando se contrate la realización de inventarios de mercancías por parte de terceros proveedores de este servicio, facturado directamente a EL MANDANTE, el mismo se tendrá como facilitador por parte del MANDANTE a favor de la gestión del MANDATARIO para la correcta declaración de cantidades y descripción de las mercancías en la respectiva declaración de importación u otra de que se trate.
5. Clasificar arancelariamente la mercancía, según su leal saber y entender, con base en los documentos e informaciones aportados por **EL MANDANTE**. No obstante, si **EL MANDANTE** informa a la **AGENCIA DE ADUANAS** una posición arancelaria, o la mercancía ya está clasificada en los documentos que **EL MANDANTE** entregue a la **AGENCIA DE ADUANAS** (registro o licencia de importación, certificado de origen, etc.), la **AGENCIA DE ADUANAS** deberá obligatoriamente clasificar y declarar la mercancía en esa posición arancelaria, sin responsabilidad alguna por parte de la **AGENCIA DE ADUANAS** y bajo la completa responsabilidad de **EL MANDANTE**. Sin perjuicio de lo anterior, la **AGENCIA DE ADUANAS** en todo caso se reserva el derecho de poder revisar la subpartida informada por **EL MANDANTE**.

6. Realizar las siguientes gestiones en nombre y representación y por cuenta de **EL MANDANTE**: notificarse de actos administrativos, incluyendo liquidaciones oficiales de corrección; presentar peticiones; hacer reclamos; solicitar y recibir devoluciones; solicitar liquidaciones oficiales de corrección; solicitar clasificaciones arancelarias oficiales; solicitar inspecciones aduaneras, traslados, introducciones y salidas de mercancías hacia y desde zonas francas; localizar y relocalizar mercancía en puertos; firmar declaraciones de valor; solicitar embarques, cabotajes, continuaciones de viaje; gestionar el retiro de cualquier mercancía de las zonas primarias aduaneras y/o depósitos con convenio DIAN, una vez obtenido el levante o resolución u orden de entrega de las mismas, o autorizar el retiro y entrega a terceros transportadores, pero sin asumir ninguna responsabilidad por el transporte; y, en general, adelantar todos los procesos y gestiones contemplados en la normatividad aduanera que sean requeridos por el mandante y deban ser realizados a través de una **AGENCIA DE ADUANAS**, previa oferta comercial aceptada por el mandante.
7. La representación ejercida por EL MANDATARIO dentro de los lineamientos generales de este mandato no lo compromete ante terceros con los gastos ocasionados por esta gestión, ni los incumplimientos que se deban exclusivamente a la actividad de terceros ajenos a él, y por lo tanto se deja clara constancia para efectos de la responsabilidad de LA AGENCIA DE ADUANAS que este mandato no implica tenencia física de la mercancía, ni subrogación por solidaridad de las responsabilidades contraídas con terceros actores de la cadena de comercio exterior, frente a quienes se relaciona en virtud del cumplimiento del encargo, el cual ejecuta en nombre y representación y por cuenta y riesgo del MANDANTE.
8. Acuerdan **EL MANDANTE** y **EL MANDATARIO** que todas las fotocopias tomadas al original de este documento, así como los registros de que trata el numeral 8 del artículo 51 del Decreto 1165 de 2019 que efectúe EL MANDATARIO sobre dichas fotocopias, forman parte integral del mandato aduanero y para todos los efectos probatorios hacen las veces de original del mismo.
9. Acuerdan EL MANDANTE y EL MANDATARIO que como asociados de negocio se comprometen recíprocamente a implementar medidas de seguridad orientadas a prevenir y mitigar riesgos en la cadena de suministro internacional, para lo cual se comprometen a: 10.1) Informar oportunamente al Otro acerca de la obtención de autorización como Operador Económico Autorizado -OEA- en su rol como importador y/o exportador, en cualquiera de sus categorías, así como respecto de cualquier reconocimiento o certificación por otro programa de seguridad administrado por una aduana extranjera al respecto, y a entregar copia de la respectiva resolución u manifestación de aduana extranjera; 10.2) A falta de lo anterior, y a solicitud del Otro, emitir la manifestación suscrita de que trata el numeral 1.4 del artículo 4-2 de la Resolución DIAN 15 de 2016 (adicionado por la Resolución 4089 de 2018), acerca del cumplimiento de requisitos mínimos orientados a prevenir y mitigar riesgos en la cadena de suministro internacional; 10.3) Atender a solicitud del Otro, las visitas bienales de que trata el numeral 1.5 del artículo 4-2 de la Resolución 15 de 2016 (adicionado por la Resolución 4089 de 2018), tendientes a verificar el cumplimiento de requisitos mínimos orientados a prevenir y mitigar riesgos en la cadena de suministro internacional.
10. Manifiesta **EL MANDANTE**, que conforme a lo previsto en la Ley 1581 del 2012, por la cual se establece el Régimen General de Protección de Datos, y el Decreto Reglamentario 1377 del 2013, autoriza expresamente a EL MANDATARIO para recolectar, recaudar, almacenar, usar, procesar, compilar, intercambiar, dar tratamiento, actualizar, entregar y disponer de los datos que le han sido suministrados y que reposen en sus bases de datos, los cuales podrán ser

utilizados en el desarrollo de las funciones propias de la actividad de agenciamiento aduanero, entre ellos la información recaudada a través del proceso de conocimiento del cliente, la cual EL MANDANTE autoriza entregar a terceros actores proveedores cuando ellos lo exijan como requisito previo para la prestación del servicio.

11. Gestiones especiales. Realizar las siguientes gestiones en nombre, representación y por cuenta de **EL MANDANTE**:

(Espacio reservado para cada AGENCIA DE ADUANAS. Incluir aquí las actividades especiales que necesiten y no estén incluidas en otra parte de este mandato.

Anular todo este numeral 12 si no hay gestiones especiales).

Este mandato tiene alcance nacional y es conferido a la **AGENCIA DE ADUANAS** de Nivel 1 como persona jurídica, la cual podrá ejercerlo en cualquier jurisdicción aduanera en que esté autorizada, a través de cualquiera de sus agentes de aduana y/o auxiliares aduaneros debidamente vinculados ante la DIAN.

Manifiesta EL MANDANTE, que las actividades mandadas **AL MANDATARIO** son excluyentes y pueden cumplirse independientemente la una de la otra.

En reciprocidad, **EL MANDANTE** se obliga expresa e irrevocablemente a:

- a) Pagar todos los tributos aduaneros, intereses, sobretasas, gravámenes y demás impuestos que se generen o causen por la importación, clasificación, tránsito aduanero o declaración de las mercancías importadas por **EL MANDANTE**, ya sea que se liquiden privadamente en el proceso de nacionalización o en posteriores liquidaciones oficiales de corrección, notificadas a **EL MANDANTE** o a la **AGENCIA DE ADUANAS**. Si la clasificación arancelaria fue realizada exclusivamente por la **AGENCIA DE ADUANAS**, esta responderá por las sanciones consecuenciales, pero **EL MANDANTE** seguirá obligado a pagar la diferencia de tributos aduaneros, sobretasas, gravámenes y demás impuestos que reclame la **DIAN**. **EL MANDANTE** se declara como único deudor frente a obligaciones dinerarias ante terceros proveedores, y en tal sentido declara mantener indemne y eximir de responsabilidad a **EL MANDATARIO**.
- b) Designar a la Señora Stefany Espitia identificado con cédula de ciudadanía No. 1115358111 de Cali como persona responsable del suministro de la información soporte y documentos justificativos de la Declaración Andina del Valor, conforme a lo acordado en el numeral 2 del presente contrato de mandato. En consecuencia, **EL MANDANTE** se obliga en cumplimiento de lo previsto en el inciso cuarto del artículo 8 del Decreto 1165 de 2019, a responder por la autenticidad de los documentos soporte (documentos justificativos) que sean obtenidos y entregados por él, así como por la entrega oportuna de la totalidad de la información sobre los elementos de hecho y circunstancias comerciales de la negociación a efectos de la valoración aduanera, de acuerdo con lo solicitado por la Agencia de Aduanas. **EL MANDANTE** declara conocer conforme a lo dispuesto en los artículos 342 y 343 de la Resolución 46 de 2019, que todas las operaciones de importación en las que no aplique el método del valor de transacción por no cumplir con los requisitos para el mismo, deberán ser declaradas por la Agencia de Aduanas con valor provisional, y que en tal sentido todas las declaraciones de importación presentadas con valor provisional que obtengan levante automático, deberán ser

remitidas por la Agencia de Aduanas a la División de Fiscalización, o quien haga sus veces, de la Dirección Seccional de Aduanas del domicilio fiscal del MANDANTE solicitando la determinación del valor en aduana definitivo de la mercancía.

- c) Entregar con suficiente antelación a la **AGENCIA DE ADUANAS** la documentación soporte y demás documentos e información, completos, veraces, exactos, legibles, libres de enmendaduras, tachones o repisados, que llenen los requisitos legales y que sean necesarios para que la **AGENCIA DE ADUANAS** a partir de dicho momento adelante las gestiones encomendadas, especialmente en lo relacionado con el valor, clase de mercancía, descripción de la mercancía, seriales, cantidad, posición arancelaria y tratamientos preferenciales. Todos los documentos soporten legalmente exigibles para los desaduanamientos de importación, exportación o tránsito, serán obtenidos por EL MANDANTE, salvo los señalados como a obtener por parte de EL MANDATARIO en el numeral 6 del presente mandato.
- d) Entregar oportunamente la documentación e información exigible legalmente respecto de operaciones con obligación de presentar declaración aduanera de importación tipo anticipada, desde el momento en que se perfeccione la compraventa o cualquier otro tipo de negocio jurídico u operación que determine la exportación hacia Colombia. EL MANDANTE declara conocer y manifiesta cumplir todas las medidas determinadas por el Gobierno Nacional respecto de la importación e ingreso a Zonas Francas y CDLI, de confecciones y calzado y de otras mercancías con obligación legal de presentar declaración tipo anticipada manejadas en desarrollo del objeto social de El Mandante, esto de conformidad con lo dispuesto en el artículo 124 de la Resolución 46 de 2019 con sus modificaciones y adiciones.
- e) Suministrar para la gestión de vistos buenos, permisos o autorizaciones, en los casos en que las mismas hagan parte del alcance del servicio contratado, la documentación, información y requisitos exigibles con suficiente anticipación a la fecha de embarque de la mercancía.
- f) Pagar las sanciones, rescates, multas, etc., que se impongan por razones imputables a **EL MANDANTE**, incluyendo inexactitudes, errores, deficiencias, omisiones o defectos formales de los documentos e informaciones que entregue a la **AGENCIA DE ADUANAS**. Si la **AGENCIA DE ADUANAS** es sancionada por tales deficiencias, **EL MANDANTE** se obliga a salir en defensa de la **AGENCIA DE ADUANAS** y a asumir el pago correspondiente.
- g) Mantener indemne y resarcir plenamente a la **AGENCIA DE ADUANAS** en caso de que esta sea sancionada, se le cobren tributos aduaneros o cualquier otro concepto que no le sea imputable, o se haga efectiva una póliza constituida por ella, debido a irregularidades o insuficiencias, omisiones o defectos formales en los documentos o información aportada por **EL MANDANTE**, incluyendo el certificado de origen, los documentos relativos a las condiciones de expedición directa, tránsito y/o transbordo así como por cualquier reclamación, investigación o requerimiento relacionado con el valor de las mercancías. Si la **AGENCIA DE ADUANAS** es sancionada por tales deficiencias, **EL MANDANTE** se obliga a salir en defensa de la **AGENCIA DE ADUANAS** y a asumir el pago correspondiente.
- h) Eximir de toda responsabilidad contractual y extracontractual a la **AGENCIA DE ADUANAS**, por la contratación de medios de transporte que ésta, en ausencia de contratación directa por parte de **EL MANDANTE**, aceptare efectuar, ya que lo hace a nombre del Mandante. En todo caso EL MANDANTE siempre informará a la AGENCIA DE ADUANAS acerca de los sujetos transportadores por él contratados para el transporte de sus mercancías una vez desaduanadas en importación, y en desaduanamiento de exportación y/o tránsito.

- i) Exonerar a la **AGENCIA DE ADUANAS** de responsabilidad vinculante por la conducta o hechos desencadenados en manifestaciones y actuaciones de terceras autoridades diferentes a la aduanera y terceros proveedores de servicios, cuya consecuencia no es imputable a su gestión.
- j) Mantener personal interlocutor válido con perfil en comercio exterior, que esté en capacidad de atender los requerimientos de la **AGENCIA DE ADUANAS**. El MANDANTE se obliga a informar oportunamente a El MANDATARIO acerca de cualquier cambio o novedad respecto de la persona responsable del suministro de la información soporte y documentos justificativos de la Declaración Andina del Valor designada en el literal b) del presente mandato.
- k) Pagar a LA AGENCIA DE ADUANAS las tarifas pactadas y demás gastos que se generen, proporcionar anticipos conforme el acuerdo de negocio, y pagar el valor de los Servicios necesarios y solicitados, entre otros, la Diligencia de Inspección Previa de Mercancías y/o cualquier verificación efectuada sobre las mismas.
- l) En cumplimiento de los párrafos 2 y 3 del artículo 75 de la Resolución 46 de 2019 con sus modificaciones y adiciones, aportar la información requerida por EL MANDATARIO a efectos del proceso de conocimiento del cliente, y para efectos de su Sistema de Administración del Riesgo de Lavado de Activos, Financiación del Terrorismo y Proliferación de Armas de Destrucción Masiva, y particularmente para mantener actualizados los requisitos de conocimiento del cliente de que trata el artículo 50 del Decreto 1165 de 2019 y artículo 75 de la Resolución 46 de 2019, con sus modificaciones y adiciones, al constituirse en obligación legal de imperativo cumplimiento conforme a lo previsto en el Régimen de Aduanas, Circular DIAN 170 de 2002 y normas de la UIAF; por lo cual se tendrá como justa causa de finalización anticipada del presente mandato el incumplimiento al respecto por parte de EL MANDANTE.
- m) EL MANDANTE se obliga como asociado de negocio de la AGENCIA DE ADUANAS y como sujeto dedicado profesionalmente a desarrollar actividades de comercio exterior, a mantener e implementar un sistema de administración de riesgos de lavado de activos, financiación del terrorismo y de la proliferación de armas de destrucción masiva.
- n) El MANDANTE en virtud de los efectos de la medida cautelar de verificación de consignatario, destinatario o importador, prevista en el numeral 9 del artículo 597 del Decreto 1165 de 2019 y artículo 72 de la Resolución 46 de 2019, reconoce entre otras la obligación legal de desarrollar las actividades propias de su objeto social y actividad comercial, en la dirección del domicilio fiscal registrada en el RUT, y declara conocer de los efectos legales de dicho incumplimiento previstos en la referida norma, por lo cual se obliga a efectuar inmediatamente la actualización de cualquier cambio de dirección de su domicilio fiscal, sucursales y agencias de negocios, en el Registro Único Tributario –RUT-, y en tal sentido se compromete a entregar copia de dichas actualizaciones de manera inmediata a EL MANDATARIO.
- o) Colaborar activamente en la consecución de información, documentos, expedición de garantías, y demás necesarios para que LA AGENCIA DE ADUANAS en el evento de atender un requerimiento o cumplimiento de obligación legal, lo pueda hacer dentro de los términos perentorios que se establezcan para ello.
- p) Verificar y cumplir con todos los requisitos aduaneros, sanitarios y legales establecidos en el país de destino antes de realizar el embarque de exportación o salida de mercancías, los cuales son ajenos a la actividad de agenciamiento aduanero objeto del presente mandato.
- q) EL MANDANTE saldrá en defensa de EL MANDATARIO y deberá prestar toda su diligencia para poner a disposición mercancías, localización y facturas de venta de las mismas; y toda la

documentación, registros contables, certificaciones e información necesaria que llegue a requerir EL MANDATARIO en la atención de diligencias de inspección aduanera, requerimientos y/o procesos jurídicos en su contra y/o en el impulso de procesos tendientes a solicitar Liquidaciones Oficiales de Corrección de Menor Valor, procesos de solicitud de Devolución, y demás tendientes a la liquidación correcta de las obligaciones y tributos aduaneros, incluyendo la legalización de mercancías.

- r) EL MANDANTE se compromete a recibir todos los documentos soporte que le devuelva EL MANDATARIO, una vez cumplido el término de custodia legal previsto en el parágrafo 6 del artículo 177, artículo 349, y demás artículos que prevean dicho término para las modalidades de exportación, y parágrafo del artículo 441, del Decreto 1165 de 2019 y/o demás normas que lo modifiquen, adicionen y/o complementen.

El presente mandato es oneroso. Las condiciones comerciales que se han pactado entre los contratantes figuran en documentos separados que hacen parte integral del presente mandato. En todo caso, las partes acuerdan que los conceptos de servicio no pactados en las condiciones comerciales (tales como: custodia de archivos; operaciones de alistamiento de mercancías; estudios de origen para presentación de declaraciones juramentadas de origen; transmisión de declaraciones juramentadas de origen; gestión de certificados de origen; registros de producción nacional de bienes; registro de contratos de exportación o importación de servicios; solicitud de clasificaciones arancelarias oficiales, gestión de abandonos voluntarios; gestión de destrucción de mercancías; solicitudes de plazo mayor; solicitudes de división de bultos; entre otros) serán objeto del establecimiento de tarifas independientes.

Este mandato estará vigente por el término de un (1) año contado a partir de la fecha de suscripción. A la expiración de este término, se renovará automáticamente por términos iguales. Sin embargo, las partes están en libertad de dejarlo sin efecto por mutuo acuerdo o según lo que pacten entre ellas.

Bajo la gravedad del juramento, las personas naturales que suscribimos este documento declaramos que contamos con las facultades suficientes para obligar a las compañías que representamos en los términos de este mandato y con el cumplimiento de los requisitos exigibles en el Registro Único Tributario – RUT- para suscribir documentos por cuenta de sus representadas.

Se suscribe en la ciudad de Cali, el día: 12 de noviembre del 2024.

EL MANDANTE: Power & Life S.A.S	EL MANDATARIO: AGENCIA DE ADUANAS SIACO S.A.S. NIVEL 1
Juan Andres Castaño CC. 1193260340	Juan Andres Castaño CC. 1193260340

PROYECTO FINAL DE EXPORTACIÓN DE BEBIDAS ENERGIZANTES
ELABORADAS CON PRODUCTOS NATURALES
COLOMBIA- LEIWEN, ALEMANIA

JUAN ANDRES CASTAÑO

INSTITUTO TÉCNICO NACIONAL DE COMERCIO "SIMÓN RODRIGUEZ"
INTENALCO EDUCACIÓN SUPERIOR
TÉCNICO PROFESIONAL EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR
SANTIAGO DE CALI

2024

PROYECTO FINAL DE EXPORTACIÓN DE BEBIDAS ENERGIZANTES
ELABORADAS CON PRODUCTOS NATURALES
COLOMBIA- LEIWEN, ALEMANIA

TABLA DE CONTENIDO

0. INTRODUCCIÓN	4
1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	5
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:	5
2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	6
3. JUSTIFICACIÓN METODOLÒGICA	7
3.1. METODOLOGÍA:	8
3.1.1. TIPO DE ESTUDIO:	8
3.2. FUENTES DE INFORMACIÓN:	9
4. OBJETIVOS	11
4.1. OBJETIVO GENERAL:	11
4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:	11
5. PRODUCTO	12
5.1. DEFINICIÓN:	12
5.1.1. ¿Indicar que es y para qué sirve el producto a exportar?	12
5.1.2. ANTECEDENTES:	14
5.2. FICHA TÉCNICA:	16
5.3. POSICIÓN ARANCELARIA:	18
6. ESTUDIO DE MERCADO	19
6.1. PAÍS IMPORTADOR:	20
6.1.1. INDUSTRIA DEL PRODUCTO O SERVICIO A EXPORTAR:	23
6.1.2. ENTORNO GEOGRÁFICO:	24
6.1.3. ENTORNO POLÍTICO:	29
6.1.4. COMERCIO EXTERIOR EN ALEMANIA.	30
6.1.5. DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL:	37
7. PROCESO DE EXPORTACIÓN.	41
7.1. NORMATIVIDAD LEGAL:	42
7.1.1. PAÍS DE ORIGEN: (Colombia)	43
7.1.2. PAÍS DESTINO: (Alemania)	44
7.2. TERMINO DE NEGOCIACION INTERNACIONAL:	44
7.3. ENVASE Y EMPAQUE DEL PRODUCTO:	45
7.4. EMBALAJE:	45
7.5. DOCUMENTACIÓN	46
8. CONCLUSIONES:	46
Bibliografía	48

0. INTRODUCCIÓN

El comercio internacional ha evolucionado significativamente en los últimos años, abriendo oportunidades para que productos innovadores y de alta calidad accedan a mercados globales cada vez más exigentes. En este contexto, las bebidas energizantes han surgido como un segmento de rápido crecimiento, especialmente en países como Alemania, donde los consumidores valoran la funcionalidad, la sostenibilidad y el uso de ingredientes naturales. Este mercado presenta una oportunidad interesante para los productores colombianos, quienes cuentan con una biodiversidad excepcional y experiencia en el desarrollo de productos innovadores y sostenibles.

A pesar de este panorama favorable, la exportación de bebidas energizantes desde Colombia hacia Alemania enfrenta múltiples desafíos. Las estrictas regulaciones sanitarias y de calidad de la Unión Europea, junto con la alta competitividad del mercado alemán, plantean barreras significativas para los productores colombianos. Adicionalmente, las preferencias específicas de los consumidores alemanes, orientadas hacia productos naturales y sostenibles, exigen estrategias innovadoras para cumplir con sus expectativas y destacar frente a marcas consolidadas.

En este trabajo se aborda la problemática desde una perspectiva integral, buscando responder a la pregunta: ¿Qué estrategias deben adoptar los productores colombianos de bebidas energéticas para superar las barreras regulatorias, logísticas y competitivas, y posicionarse con éxito en el mercado de Leiwén, Alemania, aprovechando la demanda por productos naturales y funcionales? Para ello, se evaluarán las oportunidades derivadas de la biodiversidad y sostenibilidad de los ingredientes colombianos, así como las exigencias y características del mercado alemán.

A través de un enfoque metodológico mixto, se analizarán las tendencias de consumo, las regulaciones vigentes y las fortalezas competitivas de los exportadores colombianos. Este estudio busca no solo determinar la viabilidad de la exportación de bebidas energéticas colombianas, sino también proponer estrategias concretas para posicionarlas en el mercado alemán, aprovechando el creciente interés por productos innovadores, funcionales y sostenibles. A través de un enfoque metodológico mixto, que incluirá el análisis de tendencias de consumo, las regulaciones vigentes, casos de éxito y las fortalezas competitivas de los exportadores colombianos, este estudio busca no solo determinar la viabilidad de la exportación de bebidas energéticas colombianas, sino también proponer estrategias concretas para posicionarlas de manera efectiva en el mercado alemán. De esta forma, se pretende contribuir al fortalecimiento del comercio exterior colombiano y al desarrollo de productos con identidad, valor agregado e impacto positivo en el mercado internacional.

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

¿Qué estrategias deben adoptar los productores colombianos de bebidas energéticas para superar las barreras regulatorias, logísticas y competitivas, y posicionarse con éxito en el mercado de la ciudad de Leiwien, Alemania aprovechando la demanda por productos naturales y funcionales?

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

El mercado global de bebidas energéticas ha experimentado un crecimiento sostenido, impulsado por una creciente demanda de productos que promuevan la energía y el bienestar en el estilo de vida de los consumidores. Este fenómeno es particularmente relevante en Alemania, donde la población joven y activa, junto con una industria laboral exigente, ha favorecido el alto consumo de bebidas energéticas. Además, existe una fuerte disposición en el mercado alemán hacia productos funcionales y naturales, lo que representa una oportunidad significativa para los productores colombianos, quienes están desarrollando bebidas energéticas innovadoras basadas en ingredientes naturales y de valor agregado.

Sin embargo, la exportación de bebidas energéticas desde Colombia hacia Alemania enfrenta una serie de desafíos, entre los que se incluyen barreras comerciales, regulaciones sanitarias y estándares de calidad establecidos por la Unión Europea, así como la alta competitividad del mercado alemán. Estos obstáculos dificultan el acceso de los productos colombianos a este mercado, especialmente en un entorno en el que los consumidores tienen preferencias muy específicas por ingredientes naturales y sostenibles.

La falta de estudios previos sobre la viabilidad de la exportación de bebidas energéticas colombianas hacia mercados europeos, como el alemán, y la ausencia de metodologías claras para abordar los desafíos regulatorios y logísticos, pone a los productores colombianos en una posición incierta. Es necesario investigar y definir las estrategias adecuadas para posicionar las bebidas energéticas colombianas en el mercado alemán, aprovechando la tendencia hacia productos naturales y sostenibles, y garantizar el cumplimiento de los requisitos legales y de calidad exigidos.

2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

La exportación de bebidas energizantes de origen colombiano hacia Alemania enfrenta el reto de determinar si las características naturales, sostenibles e innovadoras de los productos colombianos pueden cumplir con las exigentes regulaciones y expectativas del mercado alemán. Este mercado, altamente competitivo, valora productos con ingredientes naturales, sostenibles y funcionales, por lo que se requiere evaluar en qué medida las fortalezas de los exportadores colombianos —como la biodiversidad única de ingredientes, la experiencia en producción sostenible y la capacidad de innovación en el desarrollo de bebidas funcionales— pueden representar una ventaja diferenciadora en relación con las marcas locales e internacionales consolidadas.

¿Es factible la exportación de bebidas energizantes desde Cali, Colombia, hacia Leiwien, Alemania, considerando las oportunidades derivadas de la biodiversidad y sostenibilidad de los ingredientes colombianos, así como los desafíos regulatorios, de calidad y competitivos del mercado alemán?

3. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

Para evaluar la viabilidad de la exportación de bebidas energéticas colombianas elaboradas con productos 100% naturales al mercado alemán, se utilizará un enfoque metodológico mixto que combina análisis cualitativos y cuantitativos. Esta combinación permitirá obtener una visión integral de las oportunidades y desafíos en el mercado alemán, teniendo en cuenta tanto los factores internos de los exportadores colombianos como las exigencias y preferencias del mercado de destino.

La metodología cualitativa se centrará en la revisión de literatura y análisis de documentos, regulaciones y estudios de mercado alemanes relacionados con el consumo de productos naturales y bebidas energéticas. Además, se realizarán entrevistas a expertos en comercio internacional, regulaciones europeas y desarrollo de productos naturales. Esto permitirá identificar los requisitos legales, las expectativas de los consumidores alemanes y las tendencias de sostenibilidad que podrían afectar la aceptación de las bebidas colombianas en Alemania.

Por otro lado, la metodología cuantitativa se utilizará para analizar datos de mercado sobre consumo de bebidas energéticas en Alemania, importaciones, precios y participación de productos naturales. Se realizará un análisis estadístico para evaluar la demanda potencial y la competitividad de las bebidas energéticas colombianas en este mercado. Esta parte cuantitativa incluirá la identificación de indicadores clave como el crecimiento proyectado del mercado, las tasas de importación y la segmentación del consumidor alemán.

La combinación de estos métodos permitirá generar un análisis detallado sobre la viabilidad de la exportación, proporcionando información valiosa sobre las fortalezas competitivas de los exportadores colombianos, tales como la biodiversidad de ingredientes naturales y la capacidad de innovación en formulaciones energizantes sostenibles.

3.1. METODOLOGÍA:

La metodología a utilizar en el presente proyecto será la metodología mixta.

La investigación con métodos mixtos es un paradigma de investigación que implica la recopilación de datos cualitativos y cuantitativos sobre el mismo objeto de investigación. Los investigadores que emplean métodos mixtos sintetizan los resultados cualitativos con los cuantitativos para lograr una mejor comprensión.

La investigación con métodos mixtos obedece a la necesidad de comprender conceptos o fenómenos a un nivel profundo. Un estudio cuantitativo o cualitativo aislado puede aportar grandes conocimientos. Aun así, un solo método puede no ser capaz de captar todos los conocimientos necesarios para comprender plenamente un tema o cuestión.

Quienes llevan a cabo investigaciones con métodos mixtos reconocen la importancia de realizar investigaciones cualitativas y cuantitativas para obtener resultados más completos. Sin embargo, no se trata simplemente de recopilar más datos porque sí. El diseño de métodos mixtos tiene el propósito de elaborar cuidadosamente las preguntas de investigación y emplear los métodos de investigación adecuados para rellenar las lagunas de conocimiento que rodean a una investigación concreta.

Para determinar qué métodos y datos pueden abordar necesidades de investigación concretas, veamos las capacidades y diferencias entre la recopilación de datos cualitativos y cuantitativos.

La investigación cualitativa y la cuantitativa son paradigmas de investigación establecidos precisamente porque ofrecen perspectivas relevantes con el diseño de investigación, la recogida de datos y el análisis adecuado.

Uno de los principales objetivos de la investigación cualitativa es generar una descripción de un fenómeno social. Cuando algo es difícil de cuantificar, es necesario descomponerlo en elementos más constitutivos que sean, por sí mismos, más fáciles de percibir.

La metodología de investigación cuantitativa toma las teorías generadas a partir de los resultados cualitativos para recopilar datos cuantitativos que puedan utilizarse para medir un concepto o fenómeno a escala. (Montgomery, n.d.)

3.1.1. **TIPO DE ESTUDIO:**

El enfoque descriptivo en la investigación tiene como objetivo detallar y caracterizar fenómeno, situación o grupo en su contexto y entorno, sin intervenir ni manipular variables. A diferencia del enfoque exploratorio, que se centra más en la obtención de información preliminar o la identificación de patrones, el enfoque descriptivo se centra en documentar las características, comportamientos o condiciones de un fenómeno tal como se presenta en la realidad. Características de la investigación descriptiva: Objetivo principal: Su principal propósito es describir de manera detallada y precisa las características de una población, fenómeno o problema de investigación. Se busca responder preguntas del tipo: ¿Qué es? ¿Cómo es? ¿Cuáles son sus características?

Este tipo de método de investigación, como su propio nombre indica, busca describir el estado y comportamiento de las variables que tiene como objeto de estudio.

Características del método descriptivo

- Método cuantitativo y concluyente.
- Análisis estadístico
- Identifica tendencias entre la población.
- Método preliminar que precede a otro tipo de investigaciones más profundas.

Usos del método descriptivo

- Define características de la muestra, por ejemplo, es muy útil para que las empresas puedan descubrir hasta qué punto están satisfechos sus clientes con un producto; eso sí, siempre a partir de valores numéricos.
- Observar tendencias en los datos, ver cómo estos evolucionan a lo largo del tiempo.
- Comparar los datos obtenidos por diferentes grupos de participantes, por ejemplo ver cómo funciona x producto entre dos grupos pertenecientes a dos generaciones distintas o entre dos grupos de diferente sexo. (Aspasia, 2024)

3.2. FUENTES DE INFORMACIÓN:

La información será tomada de los *sitios web*, ya que estos nos permitirán tener una contextualización global de nuestra investigación, adicional a esto, es un sistema que cuenta con actualizaciones constantes, nos permite un acceso inmediato y amplio y adicional a ello podemos identificar diversas fuentes o puntos de vista que hacen que nuestro conocimiento se expanda más.

Por sus múltiples fuentes de acceso, podemos recolectar videos, fotos, estadísticas, informes textos alusivos a nuestra investigación y un sin fin de herramientas que nos permiten ir más a fondo.

4. OBJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL:

- Evaluar la viabilidad de la exportación de bebidas energéticas colombianas elaboradas con productos 100% naturales al mercado alemán, específicamente a la ciudad de Leiwén - Alemania, identificando oportunidades y desafíos, así como las estrategias adecuadas para su posicionamiento.

4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Analizar las preferencias y tendencias de consumo de los consumidores alemanes en relación con las bebidas energéticas naturales y sostenibles.
- Identificar y evaluar las regulaciones y estándares de calidad que las bebidas energéticas colombianas deben cumplir para acceder al mercado alemán.
- Examinar las fortalezas competitivas de los exportadores colombianos en el contexto de la producción de bebidas energéticas, enfocándose en la biodiversidad de ingredientes y la capacidad de innovación.
- Proponer estrategias de marketing y distribución que permitan a los productores colombianos posicionar sus bebidas energéticas de manera efectiva en el mercado alemán.
- Realizar un análisis comparativo de casos exitosos de exportación de bebidas energéticas en mercados similares para extraer lecciones aplicables a la situación de Colombia.

5. PRODUCTO

5.1. DEFINICIÓN:

Power & Life, es una bebida energizante natural diseñada específicamente para deportistas que buscan un impulso de energía seguro, efectivo y sostenible. Su combinación de ginseng, creatina y otros ingredientes naturales ofrece una mejora en el rendimiento físico y la resistencia sin causar efectos secundarios a largo plazo. Gracias a su fórmula adaptada a las necesidades del cuerpo durante el ejercicio, se convierte en una opción ideal para quienes desean optimizar su rendimiento y recuperación de manera saludable.

Esta bebida energizante está diseñada para aquellos deportistas que buscan mejorar su rendimiento físico y mental de manera segura, con ingredientes naturales que no solo proporcionan un impulso energético inmediato, sino que también ayudan en la recuperación y optimización de los resultados a largo plazo sin efectos adversos.

Power & Life con su combinación de creatina y ginseng permite mejorar el rendimiento en entrenamientos de resistencia y fuerza. La creatina apoya la regeneración rápida de energía, lo que permite a los deportistas sacar su máximo rendimiento durante entrenamientos intensos. El ginseng, por su parte, incrementa la resistencia, reduciendo la fatiga y ayudando al deportista a mantener un alto rendimiento durante períodos prolongados.

5.1.1. ¿Indicar que es y para qué sirve el producto a exportar?

Al momento de realizar alguna actividad física, hay pocos productos los cuales son viables a la hora de consumir y en algunos casos pueden resultar bastantes costosos, a continuación haremos presentación de nuestra idea de negocio, nace como una necesidad de brindar al deportista una ayuda suplementaria al momento de estar entrenando, brindando beneficios energizantes sin salirse del esquema natural que no afecten a nuestro cuerpo en un tiempo a corto y largo plazo, buscamos una solución para aliviar la fatiga muscular y el cansancio en el momento de entrenar y post entreno.

Además de los beneficios funcionales que ofrece, esta bebida proporciona un perfil sensorial agradable gracias a su sabor dulce y refrescante. Este equilibrio de propiedades organolépticas no solo facilita la adherencia al consumo regular, sino que también optimiza la experiencia sensorial, convirtiéndola en una opción

placentera y atractiva. Ingredientes naturales como frutas, edulcorantes como la miel o la stevia, y hierbas frescas, no solo contribuyen al sabor, sino que también potencian las propiedades nutricionales y bioactivas de la bebida. De este modo, el consumo se convierte en una experiencia integral que apoya el bienestar físico y satisface los sentidos.

Power & Life nace con el propósito de proporcionar energía a la comunidad, sin distinción de edad, teniendo en cuenta la salud y el bienestar de cada individuo. Esta bebida está formulada a base de ginseng, un ingrediente reconocido por sus propiedades beneficiosas para la salud del consumidor.

Para comprender los efectos de esta bebida, es necesario considerar el impacto de los estimulantes en el organismo. Estos compuestos activan el sistema nervioso simpático, el cual juega un papel fundamental en la regulación de los estados de alerta y la preparación para enfrentar situaciones que requieren atención y acción rápida.

Al activarse el sistema simpático, se produce una serie de respuestas fisiológicas, tales como el aumento de la presión sanguínea, la frecuencia cardíaca, el flujo sanguíneo hacia el cerebro y los músculos, la dilatación de las pupilas y el incremento del apetito. Estos efectos contribuyen a que la persona se sienta más alerta y lista para la acción.

Entre los estimulantes más comunes se encuentra la cafeína, presente en productos como el café, el té y la cola. Aunque no suele causar efectos adversos si se consume con moderación, la cafeína puede generar cierta dependencia en caso de abuso.

5.1.2. ANTECEDENTES:

“ELABORACIÓN Y EXPORTACIÓN DE BEBIDA ENERGIZANTE CON BASE DE MACA Y AGUAYMANTO A LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, ESTADO DE NEW JERSEY”

Actualmente el consumo de bebidas energizantes en el mundo ha aumentado, dependiendo de factores como estilo de vida, moda, sabores, entre otros. Generalmente los energizantes que vemos en el mercado, contienen taurina y cafeína, que de ser consumido en exceso puede causar complicaciones en la salud. Es así como surge este plan de negocios para el lanzamiento de un energizante libre de estos ingredientes. NATURAL ENERGY S.A.C. es una empresa peruana, que se dedica a la producción y comercialización de bebidas energizantes con base de frutos peruanos como la maca y el aguaymanto. Nuestra misión está enfocada en brindar un producto que cumpla los estándares de calidad, alto valor nutricional, energía, buen sabor. El principal objetivo es atender los requerimientos del target al que nos enfocamos, a través de un bróker en el estado de New Jersey en Estados Unidos, logrando identificar y diseñar estrategias óptimas para lograr penetrar al mercado objetivo. El producto a exportar es una bebida energizante que llevará el nombre de “BURST”, preparada con base de maca y aguaymanto en presentación de envase de aluminio de 250 ml, con destino a los Estados Unidos de América, New Jersey, condado de Parsippany. Se ha seleccionado este mercado como una oportunidad de negocio, ya que actualmente se sigue un estilo de vida activo y acelerado, y el consumo de bebidas energizantes cada vez aumenta más. El estudio de mercado realizado a través de fuentes primarias y secundarias, ha determinado que el consumidor objetivo de la empresa está conformado por el segmento de hombres y mujeres de 16 años a 35 años, que forman parte de familias Latinas ubicados en el estado de New Jersey en Estados Unidos de América estarían interesados en probar bebidas energizantes a base de productos naturales. La estrategia genérica de la empresa tendrá como objetivo promover las bebidas elaboradas con frutos de nuestro país, haciendo notar sus beneficios y distinguidos sabores y a la vez diferenciarlo con las bebidas ya existentes posicionadas en el mercado, ya que esta bebida está libre de taurina y cafeína. El consumo mensual estimado para el primer año será de 18,776 latas de 250 ml. Para iniciar sus operaciones NATURAL ENERGY S.A.C. Requerirá una inversión inicial de S/. 217,492 de los cuáles el 34.5 % serán aportados por los accionistas de la empresa y el 65.5% restante será financiado. Según las proyecciones financieras; se espera que al finalizar el quinto año de operación, las utilidades después de impuestos ascienden a S/. 569,540.78 contándose con una TIR de 108.96 % y un VAN de S/.494, 584; se espera recuperar la inversión inicial en el primer año del proyecto. Finalmente, el presente plan de negocios demuestra que es factible aprovechar las

oportunidades del entorno y las ventajas comparativas de los productos elaborados con ingredientes altamente nutritivos, para tener un modelo de negocio sostenible orientado a satisfacer la demanda del consumidor que tiene preferencia por el consumo de energizantes y que está cambiando sus hábitos de vida prefiriendo productos saludables. (Smith et al., 2016).

“EXPORTACIÓN DE BEBIDA ENERGIZANTE NATURAL A BASE DE HUANARPO MACHO A LA CIUDAD DE SAN JOSÉ, COSTA RICA”

El presente proyecto de negocio muestra de manera cualitativa y cuantitativa el proceso de obtención de materia prima la producción (tercerizada), y la compraventa internacional de nuestro final “Bebida energizante natural a base de Huanarpo Macho” que lleva el nombre de ENCIÉNDETE energy drink. En la primera parte del trabajo se realizará el análisis cualitativo de nuestro plan de negocios iniciando con las características del mercado al que nos dirigimos, y el porqué de la elección de este destino. Además, ahondaremos sobre los principales competidores para nuestro producto y aquellos productos que podrían presentarse como productos sustitutos, esto analizando la oferta internacional en destino como a nivel mundial. También realizaremos una descripción ampliada de nuestra materia prima el Huanarpo que forma parte de nuestro producto final “Bebida energizante natural a base de Huanarpo Macho” y que posee enormes beneficios, los cuales queremos explotar para venta a nivel internacional y su posterior comercialización a nivel mundial. En la segunda parte del plan de negocios ingresamos al plan de marketing de nuestro proyecto que emplearemos para que nuestro producto sea conocido, reconocido y consumido en el país de destino, del mismo modo presentaremos las estrategias de venta y determinación del precio de venta en el mercado internacional así mismo el envío de muestras representativas a los proveedores en destino, así como al encargado de realizar el focus group en la ciudad de San José de Costa Rica. En la tercera parte hablamos de la constitución de la empresa de quienes la componen y de cómo esta empresa se organizó de tal manera que puso en marcha este plan de negocios, también mencionamos los activos adquiridos, los gastos de ventas y administrativos que se realizaron antes de que la empresa pueda realizar sus operaciones, del viaje que se realizó para la obtención de la materia prima a las ciudades de Huánuco y Tingo María. En el cuarto capítulo de nuestro plan de negocios desarrollaremos el plan logístico es decir la distribución física internacional (DFI), cabe recalcar que el core business del negocio es la exportación de bebida energizante natural a base de Huanarpo macho con destino a San José de Costa Rica. En el quinto capítulo realizaremos la comprobación de manera cuantitativa de la viabilidad del negocio para eso analizaremos económica y financieramente el proyecto iniciando con los presupuestos proyectados a 5 años, analizaremos las tasas de expectativa como son el WACC y el COK, veremos los estados financieros de nuestro plan de negocios, y sus flujos de caja, analizaremos el VANe, VANf, el

TIRE, el TIRf, el periodo de retorno del capital (Payback) y sus implicancias en nuestro negocio. Y por último daremos a conocer nuestras conclusiones y recomendaciones acerca de la investigación realizada, su viabilidad y rentabilidad. (Rodriguez & Prada, 2017)

5.2. FICHA TÉCNICA:

POWER & LIFE S.A. S NIT: 1115358111																																	
FICHA TECNICA																																	
	CODIGO ARANCELARIO: 2202.10.00.00																																
	DESCRIPCION ARANCELARIA: BEBIDAS NO ALCOHOLICAS QUE CONTIENEN LOS INGREDIENTES (FRUTAS, GINSENG, CREATINA)																																
	ORIGEN: CALI, COLOMBIA																																
	DESCRIPCION BEBIDA ENERGIZANTE NATURAL, FORMULADA CON EXTRACTOS DE GINSENG Y GUARANÁ PARA MEJORAR LA CONCENTRACIÓN Y REDUCIR LA FATIGA. APORTA NUTRIENTES Y UN SABOR REFRESCANTE GRACIAS A FRUTAS, OFRECIENDO UN IMPULSO DE ENERGÍA SALUDABLE SIN QUÍMICOS NI EFECTOS SECUNDARIOS ARTIFICIALES. IDEAL PARA QUIENES BUSCAN UNA OPCIÓN NATURAL Y SOSTENIBLE.																																
	UNIDAD DE PESO: LITROS																																
	INGREDIENTES PRINCIPALES: GINSENG, GUARANA, CREATINA, OTROS ELEMENTOS NATURALES																																
	11/24/2024																																
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p style="text-align: center;">Datos Nutricionales Tamaño de porción por botella</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="border-top: 2px solid black;">Calorías</td> <td style="border-top: 2px solid black; text-align: right;">0%</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Grasa Total 0 g</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Grasa saturadas 0 g</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Grasa trans 0 g</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Coolestrol 0 mg</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Ginseng 40 mg</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Total Carbohidratos 0 mg</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Fibra dietética 0 g</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Total de azúcar 0 g</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Borato de sodio 0.25 g</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Creatina 30 g</td> </tr> <tr> <td>Vitamina D 0%</td> <td>Calcio 5mg 0%</td> </tr> <tr> <td>Hierro 0%</td> <td>Potasio 80mg 2%</td> </tr> <tr> <td>Vitamina C 27g 30%</td> <td>Lactina 5mg 30%</td> </tr> <tr> <td>Vitamina B6 0.5g 30%</td> <td>Vitamina B12 60%</td> </tr> <tr> <td>Magnesio 3g 3%</td> <td></td> </tr> </table> </div>		Calorías	0%	Grasa Total 0 g		Grasa saturadas 0 g		Grasa trans 0 g		Coolestrol 0 mg		Ginseng 40 mg		Total Carbohidratos 0 mg		Fibra dietética 0 g		Total de azúcar 0 g		Borato de sodio 0.25 g		Creatina 30 g		Vitamina D 0%	Calcio 5mg 0%	Hierro 0%	Potasio 80mg 2%	Vitamina C 27g 30%	Lactina 5mg 30%	Vitamina B6 0.5g 30%	Vitamina B12 60%	Magnesio 3g 3%	
Calorías	0%																																
Grasa Total 0 g																																	
Grasa saturadas 0 g																																	
Grasa trans 0 g																																	
Coolestrol 0 mg																																	
Ginseng 40 mg																																	
Total Carbohidratos 0 mg																																	
Fibra dietética 0 g																																	
Total de azúcar 0 g																																	
Borato de sodio 0.25 g																																	
Creatina 30 g																																	
Vitamina D 0%	Calcio 5mg 0%																																
Hierro 0%	Potasio 80mg 2%																																
Vitamina C 27g 30%	Lactina 5mg 30%																																
Vitamina B6 0.5g 30%	Vitamina B12 60%																																
Magnesio 3g 3%																																	

POWER & LIFE S.A. S

NIT: 1115358111

TECHNISCHES BLATT



TARIFACODE: 2202.10.00.00

TARIFBESCHREIBUNG: ALKOHOLFREIE
GETRÄNKE MIT ZUTATEN (FRÜCHTE, GINSENG,
KREATIN)

HERKUNFT: CALI, COLOMBIA

BESCHREIBUNG

NATÜRLICHES ENERGIEGETRÄNK, FORMULIERT
MIT GINSENG- UND GUARANÁ-EXTRAKTEN, UM
DIE KONZENTRATION ZU VERBESSERN UND
MÜDIGKEIT ZU REDUZIEREN. Bietet Nährstoffe
und einen erfrischenden Geschmack dank
Früchten und liefert einen gesunden
Energieschub ohne Chemikalien oder künstliche
Nebenwirkungen. IDEAL FÜR ALLE, DIE EINE
NATÜRLICHE UND NACHHALTIGE OPTION
SUCHEN.

GEWICHTSEINHEIT: LITER

HAUPTZUTATEN: GINSENG, GUARANA,
KREATIN, ANDERE NATÜRLICHE ELEMENTE

11/24/2024

Datos Nutricionales

Tamaño de porción por botella

Calorias 0%

Grasa Total 0 g

Grasa saturada 0 g

Grasa trans 0 g

Coolesterol 0 mg

Ginseng 40 mg

Total Carbohidratos 0 mg

Fibra dietética 0 g

Total de azúcar 0 g

Benzoato de sodio 0.25 g

Creatina 10 g

Vitamina D 0% Calcio 5mg 0%

Hierro 0% Potasio 10mg 2%

Vitamina C 25g 30% La nicotina 5mg 30%




Vitamina B6 0.5g 30% Vitamina B12 60%

Magnesio 5g 1%

5.3. POSICIÓN ARANCELARIA:

Actualmente el proceso de exportación se realiza con la siguiente partida arancelaria:

Partida Arancelaria: 2202.10.00.00

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	2202.10.00.00			01-ene-2007	...	
Descripción	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada, y demás bebidas no alcohólicas, excepto los jugos de frutas u otros frutos o de hortalizas de la partida 20.09. - Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada			01-ene-2007	...	
Unidad física	l - Litro			01-ene-2007	...	

6. ESTUDIO DE MERCADO

Análisis del Mercado Objetivo (Alemania)

Tamaño y Crecimiento del Mercado: Según un informe de Mordor Intelligence, el mercado de bebidas energéticas en Alemania se estimó en aproximadamente 1.73 mil millones de euros en 2021 y se espera que crezca a una tasa compuesta anual (CAGR) del 6.9% hasta 2026



Tendencias de Consumo: Se ha observado un aumento en la demanda de productos saludables y naturales, lo que representa una oportunidad para las bebidas energéticas que utilizan

ingredientes 100% naturales

Análisis de Competencia

Principales Competidores: Identificar y analizar las marcas más relevantes en el mercado alemán, como Red Bull, Monster, y marcas locales que se centran en productos naturales. Evaluar su posicionamiento, marketing y segmentos de mercado.



Diferenciación: Evaluar cómo los productos colombianos pueden diferenciarse en el mercado, enfatizando su autenticidad, sostenibilidad y el uso de ingredientes naturales.

Regulaciones y Normativas

Requisitos de Importación: Investigar las regulaciones de importación de alimentos y bebidas en Alemania. Las bebidas energéticas deben cumplir con las normas de seguridad alimentaria de la UE, así como las regulaciones específicas sobre etiquetado y composición

Etiquetado y Marketing: Asegurarse de que el etiquetado de los productos cumpla con las normativas de la UE, que pueden incluir requisitos sobre información nutricional y alegaciones de salud.

Análisis del Consumidor

Perfil del Consumidor: Definir el perfil del consumidor alemán de bebidas energéticas, incluyendo edad, estilo de vida y preferencias de compra. Los jóvenes adultos y profesionales son un grupo demográfico clave en este mercado.

Encuestas y Grupos Focales: Considerar realizar encuestas y grupos focales para obtener información directa sobre las preferencias de los consumidores y su disposición a probar nuevas marcas, especialmente aquellas con ingredientes naturales.

Estrategias de Marketing y Distribución

Canales de Distribución: Identificar los canales de distribución más efectivos en Alemania, como supermercados, tiendas de conveniencia y plataformas de comercio electrónico.

Estrategia de Marketing: Desarrollar una estrategia de marketing que comunique efectivamente los beneficios de las bebidas energéticas colombianas, utilizando plataformas digitales y estrategias de publicidad que resaltan su naturaleza sostenible y saludable.

6.1. PAÍS IMPORTADOR:

Al realizar una investigación sobre el consumo de las bebidas energizantes a nivel global, escogimos a Alemania como país importador ya que este cuenta con una economía robusta y diversificada, lo que garantiza una demanda constante y un entorno favorable para el comercio. Su estabilidad económica es atractiva para cualquier país o empresa que desee exportar productos o servicios.

El nivel de ingresos de la población alemana es elevado, lo que significa que los consumidores y empresas están dispuestos a invertir en productos de calidad, tanto nacionales como importados.



Alemania es uno de los mayores centros de comercio en Europa, con infraestructuras avanzadas (puertos, aeropuertos, redes ferroviarias) que facilitan la importación y distribución de bienes a nivel continental.

Alemania importa una amplia gama de productos, desde tecnología y materias primas hasta alimentos y bienes de consumo, lo cual ofrece

oportunidades a distintos sectores industriales y exportadores.

Al comerciar con Alemania, también se facilita el acceso al mercado de la Unión Europea, ya que el país es una puerta de entrada estratégica para distribuir productos en otros países del continente.

Leiwien es un pequeño municipio ubicado en la región de Renania-Palatinado, al oeste de Alemania, específicamente en el distrito de Trier-Saarburg. A continuación, te proporciono una descripción completa de este lugar en diferentes aspectos:

Leiwien está situado en una zona pintoresca en las colinas del Valle del Mosela, un área famosa por sus viñedos. El río Mosela pasa cerca de este pueblo, lo que le otorga un paisaje natural muy atractivo. La localidad se encuentra a unos 10 kilómetros al este de la ciudad de Trier, una de las ciudades más antiguas de Alemania, y a unos 50 kilómetros al sur de la ciudad de Luxemburgo.



Leiwien tiene una rica historia que se remonta a tiempos antiguos. Durante siglos, la región ha estado habitada por diferentes civilizaciones, incluidos los romanos, quienes dejaron huellas notables en la zona, como ruinas y caminos. A lo largo de los años, Leiwien fue testigo de diversos cambios políticos y sociales, pasando por diferentes fases bajo el control de distintos principados y países.

En tiempos medievales, Leiwien era parte del principado arzobispal de Trier. Con la expansión del viñedo en la región, el pueblo prosperó, y la viticultura sigue siendo una de las principales actividades económicas.

Leiwien es un municipio pequeño con una población que ronda los 2,000 habitantes. La mayoría de sus residentes son alemanes, y la lengua principal es el alemán. Como muchas otras pequeñas localidades rurales de Alemania, la población es relativamente estable, aunque algunos jóvenes se mudan a las ciudades cercanas en busca de oportunidades laborales.

La economía de Leiwien está basada principalmente en la agricultura, especialmente la viticultura. La región del Mosela es famosa por su producción de vino, y muchos de los viñedos de la zona producen vinos de alta calidad, particularmente Riesling, que es un vino blanco famoso en la región. Además de la viticultura, la agricultura en general y la producción local de alimentos son importantes para la economía.

El turismo también juega un papel creciente en la economía de Leiwien, ya que muchos visitantes se sienten atraídos por la belleza natural, los viñedos y el acceso cercano a la ciudad histórica de Trier.

Leiwien, como muchas localidades en Renania-Palatinado, tiene una fuerte tradición cultural ligada a la viticultura.

Existen varios festivales locales dedicados al vino, donde los habitantes celebran la cosecha y la producción de vino con música, danzas y degustaciones. La "Weinfest" (fiesta del vino) es uno de los eventos más importantes del año.

El patrimonio arquitectónico de Leiwien es también interesante, con algunas edificaciones tradicionales, como la iglesia local y casas de entramado de madera que reflejan la arquitectura típica de la región.

Leiwien es un municipio pequeño, por lo que sus instalaciones educativas son limitadas, con una escuela primaria local. Para educación secundaria y universitaria, los residentes generalmente se trasladan a Trier, que tiene más opciones educativas.



Los servicios básicos, como tiendas de comestibles, centros médicos y otras instalaciones de apoyo, están disponibles dentro del pueblo, aunque para servicios más especializados, los habitantes suelen viajar a ciudades cercanas.

Leiwien está bien conectado a través de carreteras locales y está cerca de la autopista A1, lo que facilita el acceso a otras partes de Alemania y Europa. El transporte público es limitado, por lo que muchos residentes dependen de los coches para moverse.

La estación de tren más cercana está en la ciudad de Trier, a la que se puede acceder fácilmente por carretera. Además, el área es conocida por sus rutas de senderismo y ciclismo, lo que la convierte en un destino popular para los amantes de la naturaleza.

El entorno natural de Leiwien es una de sus principales atracciones. El paisaje de colinas cubiertas de viñedos y el río Mosela proporcionan vistas impresionantes y oportunidades para actividades al aire libre como el senderismo y el ciclismo. La región es conocida por su biodiversidad y es un lugar excelente para disfrutar de la tranquilidad y la belleza natural.

El clima en Leiwien es templado, con inviernos fríos y veranos suaves. La región de Renania-Palatinado, debido a su ubicación a lo largo del Mosela, disfruta de un microclima que favorece la producción de vino, con temperaturas moderadas y una cantidad razonable de precipitaciones durante todo el año. (*Leiwien*, 2022).

El comportamiento del mercado alemán en los últimos años

En los últimos años, Alemania ha mostrado una combinación de desafíos económicos y resiliencia financiera. A pesar de la contracción del PIB en 2023, con una caída estimada del 0,5% tras haber crecido un 1,8% en 2022, el mercado bursátil ha tenido un desempeño destacado. El índice DAX 40, que agrupa a las principales empresas que cotizan en la Bolsa de Frankfurt, ha registrado varios máximos históricos y ha crecido cerca de un 14% en lo que va del año, superando incluso a otros mercados europeos y al estadounidense.

Uno de los factores que ha afectado la economía alemana ha sido la desaceleración de su producción industrial, un sector clave en su modelo económico. Sin embargo, el PIB per cápita alcanzó los 50.820 euros en 2024, reflejando un incremento de 1.300 euros en comparación con el año anterior, lo que indica una recuperación progresiva en ciertos indicadores.

Para contrarrestar los efectos de la desaceleración económica, el gobierno alemán ha optado por abandonar su tradicional política de austeridad fiscal y ha anunciado un ambicioso plan de inversiones en defensa, infraestructuras y medio ambiente. Estas medidas buscan fortalecer la economía, fomentar el crecimiento y garantizar la competitividad del país en el escenario internacional.

En conclusión, aunque Alemania ha enfrentado obstáculos en su crecimiento económico, el comportamiento positivo de su mercado bursátil y las nuevas estrategias de inversión gubernamental pueden impulsar una recuperación sostenible en los próximos años.

6.1.1. INDUSTRIA DEL PRODUCTO O SERVICIO A EXPORTAR:

La industria de las bebidas energizantes en Alemania ha mostrado un crecimiento dinámico y sigue siendo una de las categorías de bebidas no alcohólicas más activas. En 2023, la categoría se enfrentó a varios desafíos, incluidos el aumento de precios debido a la inflación y la creciente competencia de alternativas más saludables, lo que llevó a los consumidores a considerar opciones como café o bebidas energéticas de menor contenido de azúcar.


El mercado se caracteriza por una preferencia notable entre los consumidores jóvenes, quienes son los principales compradores de estas bebidas. A pesar de la creciente preocupación por la salud y la regulación de productos, como el posible establecimiento de impuestos sobre el azúcar, la demanda de bebidas energizantes sigue siendo fuerte, aunque está comenzando a enfrentar una mayor competencia por parte de marcas de distribución privada que ofrecen opciones a precios más bajos.

Las principales marcas, como Red Bull, todavía dominan el mercado, pero la atención a la sostenibilidad y los ingredientes más naturales está impulsando la innovación dentro de la categoría. La tendencia hacia productos que no solo ofrecen energía, sino que también se alinean con preocupaciones de salud, sugiere un cambio hacia formulaciones más saludables.

6.1.2. ENTORNO GEOGRÁFICO:

Alemania, situada en Europa occidental, tiene una superficie de 357.590 Km². Alemania, con una población de 83.445.000 personas, es un país muy poblado y tiene una densidad de población de 233 habitantes por Km².

Es la tercera economía del mundo por volumen de PIB. Su deuda pública en 2023 fue de 2.631.777 millones de euros, con una deuda del 62,9% del PIB. Su deuda per cápita es de 31.539 € euros por habitante. La última tasa de variación anual del IPC publicada en Alemania es de octubre de 2024 y fue del 2%. El PIB per cápita es un muy buen indicador del nivel de vida y en el caso de Alemania, en 2023, fue de 49.520 € euros, por lo que se encuentra en una buena posición, ya que ocupa el puesto 19 del ranking, lo que supone que su población tiene un buen nivel de vida en relación a los 196 países del ranking de PIB per cápita.

Alemania			
Pais	Subcontinente	Continente	Mundo
			
<ul style="list-style-type: none">• Capital: Berlín• Población: 83.445.000• Superficie: 357.590 km²• Moneda: Euros• Religión: Mayoritariamente Cristianismo• Pertenece a: CoE, Zona Euro, EEE, G20, G7, G8, FMI, OTAN, OCDE, ONU, OSCE, UE			

En cuanto al Índice de Desarrollo Humano o IDH, que elabora las Naciones Unidas para medir el progreso de un país y que en definitiva nos muestra el nivel de vida de sus habitantes, indica que los alemanes se encuentran entre los que mejor calidad de vida tienen.

Alemania se encuentra en el 22º puesto de los 190 que conforman el ranking Doing Business, que clasifica los países según la facilidad que ofrecen para hacer negocios.

En cuanto al Índice de Percepción de la Corrupción del sector público en Alemania ha sido de 79 puntos, así pues, se encuentra entre los países con menos corrupción del mundo, al menos así lo creen los alemanes.

A continuación, se relaciona información con respecto a los comportamientos de la economía Alemana.

Cuentas Nacionales - Gobierno		
<u>PIB Trim Per Capita</u> [+]	II Trim 2024	12.927 k
<u>PIB anual</u> [+]	2023	4.185.550 M€
<u>PIB Per Capita</u> [+]	2023	49.520 €
<u>PIB Trimestral</u> [+]	III Trim 2024	1.079.077 M€
<u>Deuda total (M.€)</u> [+]	2023	2.631.777
<u>Deuda (%PIB)</u> [+]	2023	62,90%
<u>Deuda Per Cápita</u> [+]	2023	31.539 €
<u>Déficit (M.€)</u> [+]	2023	-107.522
<u>Déficit (%PIB)</u> [+]	2023	-2,60%
<u>G. Público (M.€)</u> [+]	2023	2.024.970,00
<u>Gasto Educación (M.€)</u> [+]	2022	179.658,60
<u>Gasto Educación (%Gto Pub)</u> [+]	2022	9,19%
<u>Gasto Salud (M.€)</u> [+]	2023	417.845.000.000,00
<u>G. Salud (%G. Público Total)</u> [+]	2021	19,95%
<u>Gasto Defensa (M.€)</u> [+]	2022	54.960,70
<u>Gasto Defensa (%Gto Pub)</u> [+]	2022	2,75%
<u>Gasto público (%PIB)</u> [+]	2023	48,40%
<u>Gasto público Per Capita</u> [+]	2023	24.267 €
<u>Gasto Educación Per Capita</u> [+]	2022	2.144 €
<u>G. Público Salud Per Capita</u> [+]	2023	4.953 €
<u>Gasto Defensa Per Capita</u> [+]	2022	656 €
<u>Rating Moody's</u> [+]	10/2/2023	Aaa
<u>Rating S&P</u> [+]	17/8/1983	AAA

<u>Rating Fitch</u> [+]	17/1/2020	AAA
<u>Índice de Corrupción</u> [+]	2022	79
<u>Ranking de Competitividad</u> [+]	2019	7º
<u>Índice de Fragilidad</u> [+]	2018	25,8
<u>Ranking de Trans.</u> [+]	2022	126º
<u>Ranking de la Innovación</u> [+]	2018	9º
Mercado Laboral		
<u>Tasa de desempleo</u> [+]	sept-24	3,50%
<u>Tasa de desempleo</u> [+]	II Trim 2024	3,40%
<u>Parados</u> [+]	II Trim 2024	1.494 k
<u>SMI</u> [+]	2024	2.054,0 €
<u>Salario Medio</u> [+]	2023	60.867 €
<u>Ranking de Capital Humano</u> [+]	2017	6º
Mercados - Cotizaciones		
<u>Tipo de cambio del dólar</u> [+]	14/11/2024	0,9494
<u>Bono 10 años</u> [+]	14/11/2024	2,35%
<u>Bolsa (Var. este Año %)</u> [+]	14/11/2024	14,87%
Precios		
<u>IPC General</u> [+]	oct-24	2,00%
<u>IPCA</u> [+]	oct-24	2,40%
<u>IPRI Interanual</u> [+]	may-24	-2,30%
Mercado de dinero		
<u>Tipos de interés</u> [+]	23/10/2024	3,40%
Negocios		

<u>Doing Business</u> [+]	2020	22°
<u>IPI Interanual</u> [+]	abr-24	-3,70%
<u>Vehículos pasajeros Año</u> [+]	dic-22	2.651.357
<u>Vehículos Año/1000 hab.</u> [+]	dic-22	35,13
<u>Producción anual de vehículos</u> [+]	2022	3.677.820
<u>Vehículos / 1000 habitantes</u> [+]	2021	633,46
Impuestos		
<u>Presión fiscal (%PIB)</u> [+]	2023	40,10%
<u>IVA General</u> [+]	1/1/2007	19,00%
<u>Tipo máximo</u> [+]	2022	47,50%
Comercio		
<u>Llegadas anuales</u> [+]	2019	39.563.217
<u>Exportaciones</u> [+]	2023	1.589.311,1 M€
<u>Exportaciones %PIB</u> [+]	2023	37,97%
<u>Importaciones</u> [+]	2023	1.365.718,9 M€
<u>Importaciones % PIB</u> [+]	2023	32,63%
<u>Balanza comercial</u> [+]	2023	223.592,2 M€
<u>Balanza comercial % PIB</u> [+]	2023	5,34%
<u>Comercio Minorista Interanual</u> [+]	dic-23	-6,50%
Socio-Demografía		
<u>Ranking global de envejecimiento</u> [+]	2015	4°
<u>Densidad</u> [+]	2023	233
<u>Ranking Paz Global</u> [+]	2023	15°
<u>Tasa bruta de divorcios</u> [+]	2021	1,70‰

<u>Remesas recibidas (M.\$) [+]</u>	2017	16.833,30
<u>% Inmigrantes [+]</u>	2020	18,96%
<u>% Emigrantes [+]</u>	2020	4,64%
<u>Tasa Natalidad [+]</u>	2023	8,30‰
<u>Remesas enviadas (M.\$) [+]</u>	2017	24.670,90
<u>Tasa mortalidad [+]</u>	2023	12,30‰
<u>Índice de Fecund. [+]</u>	2022	1,46
<u>Tasa bruta de nupcialidad [+]</u>	2022	4,70‰
<u>% Riesgo Pobreza [+]</u>	2023	14,40%
<u>Población [+]</u>	2023	83.445.000
<u>Inmigrantes [+]</u>	2020	15.762.457
<u>Emigrantes [+]</u>	2020	3.855.268
<u>IDH [+]</u>	2021	0,942
<u>Ranking de la Brecha de Género [+]</u>	2023	6°
<u>Esperanza de vida [+]</u>	2023	81,2
<u>Suicidios [+]</u>	2021	9.290
<u>Suicidios por 100.000 [+]</u>	2021	11,15
<u>Número de Homicidios [+]</u>	2022	686
<u>Homicidios por 100.000 [+]</u>	2022	0,82
Energía y Medio Ambiente		
<u>CO2 t per capita [+]</u>	2022	8,16
<u>Producción anual de petróleo [+]</u>	2023	32
<u>Reservas de Petroleo [+]</u>	2021	115,2
<u>Consumo GWh [+]</u>	2022	507.248

<u>Generación GWh [+]</u>	2022	560.759
Otros		
<u>COVID-19 - Muertos [+]</u>	4/8/2024	174.979
<u>COVID-19 - Confirmados [+]</u>	4/8/2024	38.437.756
<u>Completamente vacunadas [+]</u>	7/4/2023	63.563.414
<u>COVID-19 - Muertos por millón habitantes [+]</u>	4/8/2024	2.096,94
<u>Dosis administradas [+]</u>	7/4/2023	192.221.468

(Alemania: Economía Y Demografía 2024, 2024)

6.1.3. ENTORNO POLÍTICO:

La República Federal de Alemania es un Estado federal y está organizado como una democracia parlamentaria. La Ley Fundamental establece que el poder del Estado surge del pueblo. El pueblo transfiere ese poder al Parlamento (el Bundestag y los Parlamentos de cada estado federado) por el tiempo que dura un periodo electoral.

El poder del Estado se divide entre el poder legislativo, el poder ejecutivo y el poder judicial, que se encarga de administrar la justicia. La división de poderes es un componente fundamental de la democracia y, en Alemania, está consolidada en la Ley Fundamental, la Constitución. El poder legislativo está compuesto por los parlamentos; el poder ejecutivo, por los gobiernos. El poder judicial desempeña un papel central, ya que los jueces y las juezas de los tribunales federales y de los estados son independientes y toman sus decisiones con base en las leyes. El tribunal más alto de Alemania es la Corte Constitucional Federal, que vela por el cumplimiento de la Ley Fundamental. Todos los demás órganos del Estado están sujetos a la jurisprudencia de los 16 jueces y juezas constitucionales.

El presidente o la presidenta federal es el/la representante protocolar de mayor rango en Alemania. En segundo lugar, del rango protocolar se ubica el presidente o la presidenta del Bundestag. El presidente o la presidenta federal es representado o representada por el presidente o la presidenta del Bundesrat, un cargo que ocupa anualmente un ministro-presidente o presidenta de alguno de los 16 estados federados. El cargo con mayor capacidad de acción política es el del o la canciller federal, que también determina las políticas de gobierno. El presidente o la presidenta de la Corte Constitucional Federal, el tribunal más alto de Alemania, es

también uno de los representantes más importantes. (*Sistema Político | La Actualidad De Alemania, 2023*)

6.1.4. COMERCIO EXTERIOR EN ALEMANIA.

El comercio exterior de Alemania es un componente crucial de su economía, ya que el país es una de las principales potencias exportadoras del mundo.

Alemania es uno de los países más orientados hacia el comercio exterior a nivel mundial, y se encuentra entre los mayores exportadores globales. En términos absolutos, es uno de los principales exportadores de bienes y servicios, solo detrás de China y Estados Unidos.

Principales Sectores de Exportación

Los sectores más relevantes en el comercio exterior alemán incluyen:

- **Automóviles y Componentes:** Alemania es famosa por su industria automotriz, con marcas de renombre mundial como Volkswagen, BMW, Mercedes-Benz y Audi. Este sector es el principal motor de las exportaciones alemanas, representando una gran parte de sus ingresos por exportación.
- **Maquinaria y Equipos Industriales:** Alemania es líder mundial en la exportación de maquinaria de alta tecnología, que se utiliza en sectores como la construcción, la ingeniería y la manufactura. Empresas como Siemens y Bosch son figuras clave en este sector.
- **Productos Químicos y Farmacéuticos:** Las grandes empresas alemanas como BASF y Bayer son actores globales en la industria química y farmacéutica, produciendo desde productos químicos básicos hasta medicamentos innovadores.
- **Electrónica y Tecnología:** Alemania también es un importante exportador de equipos electrónicos, tecnología informática, y equipos de telecomunicaciones.
- **Vinos y Productos Agroalimentarios:** Aunque en menor medida que otros sectores, Alemania también exporta productos como vino (especialmente

Riesling) y otros productos agrícolas, particularmente de las regiones vitivinícolas como el Valle del Mosela.

Principales Socios Comerciales

Alemania tiene una red extensa de socios comerciales, tanto dentro de la Unión Europea (UE) como fuera de ella. Los principales destinos de exportación y fuentes de importación incluyen:

- **Unión Europea (UE):** Los países de la UE son sus socios comerciales más importantes. Dentro de la UE, países como Francia, Países Bajos, Reino Unido, Italia y Polonia son destinos clave para las exportaciones alemanas. La proximidad geográfica, las políticas comerciales comunes y la eliminación de barreras arancelarias dentro del mercado único europeo facilitan estos intercambios.
- **Estados Unidos:** Alemania también mantiene una relación comercial fuerte con Estados Unidos, siendo uno de sus principales socios comerciales fuera de la UE. Las exportaciones alemanas a EE. UU. incluyen automóviles, maquinaria y productos químicos.
- **China:** China es otro socio comercial fundamental, tanto como mercado de exportación como fuente de importación. Alemania exporta maquinaria, vehículos y productos químicos, mientras que importa productos electrónicos, textiles y otros bienes manufacturados de China.
- **Países de Europa Central y del Este:** Alemania mantiene vínculos comerciales fuertes con países como República Checa, Hungría, Rumanía y Polonia, especialmente en áreas como maquinaria, tecnología y productos industriales.

Infraestructura Logística

Alemania cuenta con una infraestructura de transporte y logística de primer nivel, lo que facilita enormemente el comercio exterior. Lo anterior incluye:

- **Puertos:** puertos claves como Hamburgo (el segundo puerto más grande de Europa) y Bremen, que manejan una parte significativa del comercio de mercancías de Alemania.
- **Red de Ferrocarril:** Una red ferroviaria densa que conecta Alemania con el resto de Europa, permitiendo el transporte eficiente de bienes.
- **Carreteras y Autopistas:** Alemania tiene una de las mejores redes de autopistas (Autobahn) de Europa, facilitando el transporte terrestre tanto a nivel nacional como internacional.



Políticas Comerciales y Acuerdos Internacionales

Como miembro de la Unión Europea, Alemania participa en acuerdos comerciales que afectan a todo el bloque, lo que le otorga ventajas comerciales con muchos países. La UE tiene acuerdos de libre comercio con países como Canadá, Japón, Corea del Sur y varios países de América Latina, África y Asia.

- **La Política Comercial Común de la UE:** Alemania forma parte de la política comercial común de la UE, que establece acuerdos y normas comerciales con terceros países. Estos acuerdos eliminan barreras arancelarias y fomentan el comercio libre y justo.
- **Relaciones con la OMC (Organización Mundial del Comercio):** Alemania, como parte de la UE, es miembro activo de la OMC y sigue sus normas comerciales internacionales.

Desafíos y Tendencias Actuales

Aunque Alemania sigue siendo un gigante en comercio exterior, enfrenta algunos desafíos:

- **Brexit:** El Reino Unido ya no es parte del mercado único europeo, lo que ha creado nuevas barreras comerciales que afectan las exportaciones alemanas.
- **Cambio Climático y Sostenibilidad:** La creciente demanda de productos sostenibles y el cumplimiento de las regulaciones ambientales son desafíos para las industrias exportadoras.
- **Globalización y Deslocalización:** Aunque Alemania sigue siendo competitiva, enfrenta competencia creciente de mercados emergentes y de países con menores costos laborales.

El comercio exterior en Alemania es fundamental para su economía, y el país sigue siendo un actor clave en el mercado global. A través de sus sectores avanzados como la automoción, maquinaria y productos químicos, así como su infraestructura de transporte eficiente, Alemania mantiene una posición competitiva tanto dentro de la UE como en los mercados globales.

Exportaciones de Alemania

Alemania es un país altamente orientado a la exportación, y sus principales destinos de exportación son:

- **Países Bajos:** Como el primer socio comercial de Alemania, los Países Bajos son tanto un punto de transbordo para otros países como un mercado clave para productos alemanes, especialmente maquinaria, productos químicos y vehículos.
- **Francia:** Francia es un destino importante, especialmente para productos de maquinaria, vehículos, productos químicos y tecnología.

- **Estados Unidos:** Alemania exporta principalmente automóviles, maquinaria, productos químicos y tecnología avanzada a EE. UU. La relación comercial entre ambos países es sólida y sigue creciendo.
- **Reino Unido:** A pesar del Brexit, el Reino Unido sigue siendo un importante destino para las exportaciones alemanas, especialmente en automóviles, maquinaria y productos farmacéuticos.
- **China:** China es un destino crucial para las exportaciones alemanas, especialmente en maquinaria, vehículos y productos químicos.
- **Italia:** Alemania también tiene fuertes vínculos comerciales con Italia, especialmente en productos de maquinaria, automóviles y productos electrónicos.

Importaciones de Alemania

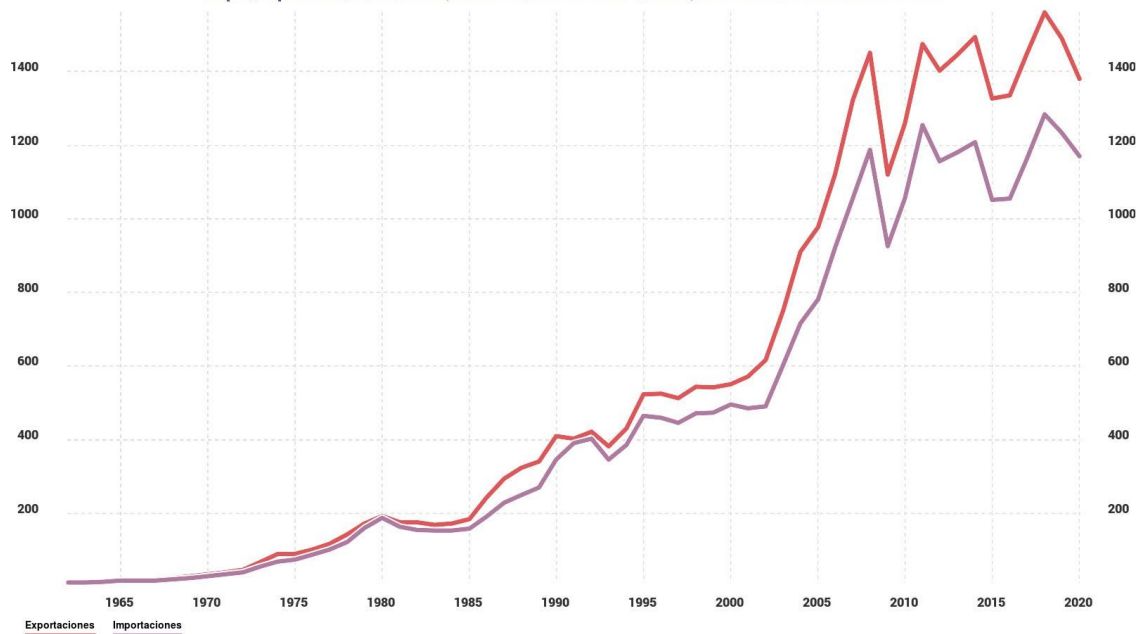
Alemania es un gran importador debido a la gran variedad de bienes que necesita para su industria avanzada. Los principales países de donde Alemania importa son los siguientes:

- **Países Bajos:** Un gran centro de distribución en Europa, los Países Bajos son un importante proveedor de bienes para Alemania, incluidos productos agrícolas, productos químicos y maquinaria.
- **China:** Importa principalmente productos electrónicos, textiles, maquinaria y productos manufacturados a bajo costo desde China.
- **Francia:** Alemania importa productos químicos, alimentos, productos agrícolas y maquinaria de Francia.

- **Estados Unidos:** Alemania importa productos como maquinaria de alta tecnología, productos químicos y petróleo de Estados Unidos.
- **Italia:** Italia es otro socio importante en términos de importaciones, especialmente productos alimenticios, maquinaria y productos textiles.
- **Polonia:** Alemania también importa grandes cantidades de productos industriales, maquinaria y alimentos de Polonia, uno de sus socios comerciales más cercanos en Europa Central.

Alemania. Exportación e importación, evolución histórica.

<https://exportar.es/ci/alemania> | Desde 01/1962 hasta 01/2020 | Unidades: mil millones de euros



Alemania se encuentra en el centro de Europa, lo que le da una ventaja estratégica como un hub comercial y logístico entre el este y el oeste de Europa. Limita con nueve países: Dinamarca, Polonia, República Checa, Austria, Suiza, Francia, Bélgica, Países Bajos, y Luxemburgo. Esta ubicación facilita el acceso tanto a mercados dentro de la Unión Europea como a mercados más lejanos mediante puertos y redes de transporte eficientes.

La proximidad a otros países de la UE, que es un mercado único sin barreras arancelarias internas, es un factor clave para su éxito comercial. Las fronteras abiertas dentro de la UE permiten que las mercancías se muevan libremente, lo que aumenta la competitividad de Alemania en el comercio exterior.

La moneda oficial de Alemania es el euro (€). Alemania es miembro de la zona euro, por lo que utiliza la moneda común de 19 de los 27 países de la Unión Europea.

El valor del euro frente al dólar estadounidense fluctúa debido a una variedad de factores, como políticas monetarias, tasas de interés, crecimiento económico y expectativas de inflación. En los últimos años, el euro ha experimentado movimientos de apreciación y depreciación frente al dólar, con un valor aproximado entre 1 EUR = 1.05 USD a 1.15 USD en la mayoría de los casos.

La política del Banco Central Europeo (BCE), las tasas de interés y las decisiones fiscales en la Eurozona juegan un papel clave en las fluctuaciones del tipo de cambio. Por ejemplo, si el BCE decide mantener tasas de interés bajas o implementar medidas de estímulo económico, esto podría afectar la fortaleza del euro frente al dólar.

Inflación en Alemania

La tasa de inflación en Alemania ha sido volátil en los últimos años, especialmente debido a la pandemia de COVID-19 y la guerra en Ucrania, que han aumentado los costos de la energía y las materias primas. En 2023, la tasa de inflación en Alemania fue del 6.4%, un nivel elevado debido a los altos precios de la energía, alimentos y otros bienes básicos.

La inflación ha tenido un impacto en el poder adquisitivo de los consumidores y ha generado presión sobre los costos de producción para las empresas. Sin embargo, Alemania sigue siendo una economía robusta, lo que le ha permitido resistir los efectos de la inflación en gran medida. Las empresas y consumidores están ajustándose, pero la inflación continúa podría limitar el crecimiento económico.

Se espera que la inflación en Alemania se modere en los próximos años, especialmente si los precios de la energía se estabilizan. El Banco Central Europeo ha adoptado políticas para frenar la inflación, como el aumento de las tasas de interés, lo que debería contribuir a un enfriamiento gradual de la inflación.

Comportamiento de los consumidores alemanes frente a los productos importados

Los consumidores alemanes son exigentes y priorizan la calidad, sostenibilidad y autenticidad en sus compras. Aunque prefieren productos locales, están dispuestos

a adquirir productos importados que cumplan con altos estándares y prácticas responsables.

El origen del producto influye en sus decisiones, ya que asocian lo local con frescura y calidad. Sin embargo, productos extranjeros bien posicionados, como el aceite de oliva español, han logrado captar su interés.

Para tener éxito en el mercado alemán, las empresas deben enfocarse en ofrecer productos de alta calidad y resaltar su compromiso con la sostenibilidad.

Inteligencia de Mercado: Bebidas Energéticas Naturales en Alemania

Alemania representa una oportunidad atractiva para la exportación de bebidas energéticas naturales desde Colombia. A continuación, se presenta un análisis basado en datos recientes del mercado, el entorno competitivo y las tendencias de consumo.

1. Panorama Económico y Comercial de Alemania

- En enero de 2024, la **balanza comercial alemana alcanzó un récord de 24,2 mil millones de euros**, lo que refleja su fortaleza exportadora.
- La tasa de crecimiento anual del PIB entre 1971 y 2024 ha sido del **1,82%**, mostrando estabilidad económica.
- Alemania es el **mayor exportador de servicios en la UE (2022)**, lo que evidencia su alto nivel de competitividad en comercio exterior.

2. Mercado de Bebidas Energéticas en Alemania

Alemania es el **mayor productor de bebidas energéticas en Europa**, con un mercado en crecimiento impulsado por tendencias como:

- **Preferencia por productos más saludables y naturales.**
- **Aumento en el lanzamiento de nuevos productos e innovación.**
- **Tendencia de snacks para llevar**, que favorece el consumo de bebidas listas para beber.
- **Alta competencia**, con la presencia de actores globales y regionales.

Competencia en el Mercado

Las marcas líderes en el segmento de bebidas energéticas son:

Red Bull (marca más popular, con un 47% de preferencia entre consumidores).

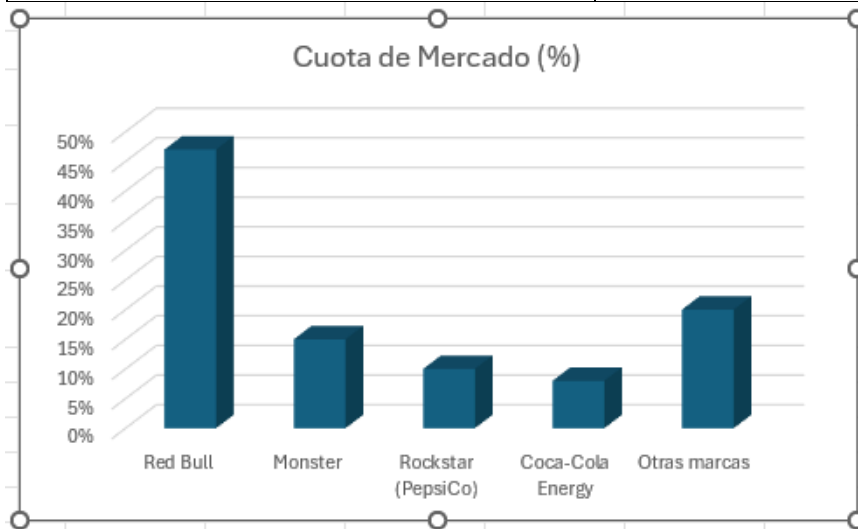
PepsiCo, Inc.

Monster Beverage Corporation

The Coca-Cola Company

Suntory Beverage & Food Limited

Marca	Cuota de Mercado (%)
Red Bull	47%
Monster	15%
Rockstar (PepsiCo)	10%
Coca-Cola Energy	8%
Otras marcas	20%



Oportunidades para Bebidas Energéticas Naturales

- **Tendencia de salud y bienestar:** Aumento en la demanda de bebidas sin aditivos artificiales, con ingredientes naturales y beneficios funcionales.
- **Crecimiento de productos sin azúcar y orgánicos.**
- **Interés por productos innovadores con ingredientes exóticos,** lo que favorece bebidas a base de açai y otros superfoods.
- **Posible diferenciación a través de certificaciones (orgánica, vegana, Fair Trade).**

4. Consumo de Bebidas Alcohólicas: Un Factor Clave

- En 2021, el **consumo per cápita de bebidas alcohólicas fue de 5,2 litros**.
- Se observa una **migración hacia bebidas con menor graduación alcohólica o sin alcohol**, lo que podría abrir oportunidades para bebidas energéticas naturales con propiedades revitalizantes.
- Crece el consumo de **destilados regionales y aromatizados**, lo que indica un interés por productos con identidad y diferenciación.

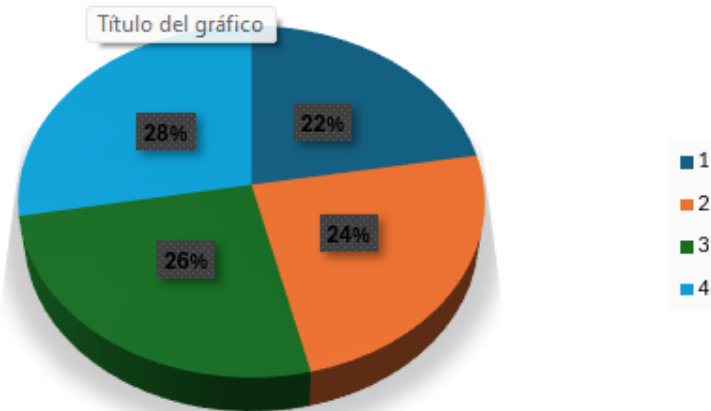
5. Estrategia de Entrada para Bebidas Energéticas Naturales en Alemania

- **Posicionamiento:** Comercializar como una alternativa saludable a las bebidas energéticas tradicionales.
- **Canales de distribución:** Supermercados, tiendas ecológicas, e-commerce, gimnasios y tiendas especializadas en productos naturales.
- **Marketing:** Destacar los beneficios naturales, funcionales y diferenciales del producto (açai, antioxidantes, energía sostenible).
- **Posible colaboración con distribuidores locales** para ganar presencia en el mercado

Proyección de Crecimiento del Mercado de Bebidas Energéticas en Alemania:

Año	Tamaño del Mercado (millones €)
2023	3.200
2024	3.450
2025	3.720
2026	4.000

Tamaño del Mercado (millones €)



i. DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL:

La logística en Alemania es un componente fundamental de su economía, con una infraestructura altamente desarrollada que abarca puertos marítimos, aeropuertos internacionales, una extensa red ferroviaria y carretera, así como sistemas fluviales eficientes. La integración de estos sistemas permite a Alemania desempeñar un papel clave en el comercio global y el transporte de mercancías dentro de Europa.

Puertos Marítimos

Alemania tiene varios puertos importantes que actúan como nodos clave para el comercio internacional y el transporte de carga. Los más relevantes son:

Puerto de Hamburgo (Hamburg Hafen): Es el puerto más grande de Alemania y el tercero más grande de Europa, sólo detrás de Róterdam y Amberes. Se especializa en carga general, contenedores, productos químicos, automóviles y carga a granel. Está bien conectado con el sistema ferroviario y las autopistas, lo que facilita el transporte de mercancías dentro de Europa. Importante punto de transbordo para el comercio con Asia y América del Norte.

Puerto de Bremerhaven: Es el principal puerto de automóviles de Alemania y uno de los más grandes de Europa en términos de volumen de automóviles y carga general. También maneja contenedores y carga a granel. Se encuentra en el Mar del Norte, lo que lo hace muy accesible para el comercio global.

Puerto de Wilhelmshaven: Un puerto en aguas profundas que permite la recepción de grandes buques portacontenedores de última generación. Es el único puerto de Alemania con capacidad para recibir barcos de 14.000 TEU (contenedores estándar de 20 pies).

Puerto de Dortmund (Puerto de Dortmund en el Canal de Dortmund-Ems): Este puerto interior es uno de los más importantes de Alemania para el transporte de mercancías a través del sistema fluvial.

Aeropuertos Internacionales

Alemania es también un importante centro de transporte aéreo, con varios aeropuertos clave para el transporte de carga:

Aeropuerto de Frankfurt (FRA): Es el aeropuerto más grande de Alemania en términos de carga aérea y uno de los principales centros de transporte de carga en Europa. Maneja una enorme cantidad de carga internacional, incluidas mercancías de alto valor como productos electrónicos y medicamentos. Ofrece conexiones con más de 300 destinos en todo el mundo.

Aeropuerto de Múnich (MUC): Es otro aeropuerto de gran volumen, tanto de pasajeros como de carga. La infraestructura para carga es moderna y eficiente, y tiene una fuerte conexión con Europa Central y el resto del mundo.

Aeropuerto de Leipzig/Halle (LEJ): Es uno de los aeropuertos más grandes para carga en Alemania y ha ganado relevancia en los últimos años, especialmente con el crecimiento del comercio electrónico. Sirve como un hub importante para compañías como DHL.

Aeropuerto de Düsseldorf (DUS): También maneja un volumen significativo de carga y tiene una excelente conectividad con otros puntos de Europa y el mundo.

Red de Transporte Terrestre

Alemania tiene una de las redes de transporte más eficientes del mundo. Esto incluye carreteras, ferrocarriles y sistemas fluviales para el transporte de carga:

Red de Autopistas: Alemania tiene una red de autopistas de más de 13,000 km (la más extensa de Europa). Las "Autobahnen" (autopistas) son conocidas por su alta calidad y eficiencia, sin límites de velocidad en muchas secciones.

Transporte por Camión: El transporte por carretera es uno de los métodos más comunes para el transporte de carga dentro de Alemania y Europa. Es clave para la distribución de mercancías entre puertos, aeropuertos y centros logísticos.

Ferrocarriles

Deutsche Bahn es el operador ferroviario nacional y uno de los mayores proveedores de servicios de transporte ferroviario de carga en Europa. La red

ferroviaria de Alemania cubre más de 30,000 km, lo que facilita el transporte de grandes volúmenes de mercancías de forma eficiente. El sistema ferroviario está bien integrado con los puertos y aeropuertos, permitiendo el traslado rápido de carga a través del país y hacia destinos internacionales.

Ríos y Canales

Transporte Fluvial: Alemania tiene una extensa red de ríos y canales navegables, que se utilizan para el transporte de mercancías de gran volumen, como carbón, productos químicos y materias primas.

Río Rin: Es uno de los ríos más importantes para el transporte fluvial de carga en Europa. El puerto de Duisburgo, ubicado en el río Rin, es uno de los puertos interiores más grandes del mundo.

Canal de Kiel: Conecta el Mar del Norte con el Mar Báltico, facilitando el tránsito de mercancías a través de la región del norte de Europa.

Centros Logísticos

Alemania es conocida por sus centros logísticos altamente desarrollados, que incluyen grandes zonas de almacenamiento y distribución.

Logística en la Región del Ruhr: La región del Ruhr es un importante centro industrial y logístico, con múltiples conexiones ferroviarias y por carretera, así como puertos interiores como el de Duisburgo.

Logística en Múnich y Frankfurt: Ambas ciudades son centros logísticos clave en el sur y centro de Alemania, respectivamente, con acceso rápido a mercados internacionales.

1. ACCESO MARÍTIMO:

ACCESO MARÍTIMO



2. ACCESO AÉREO:



(Procolombia, 2013)

2. PROCESO DE EXPORTACIÓN.

a. NORMATIVIDAD LEGAL:

La normatividad legal para exportar en Colombia está regulada por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) y otras entidades, asegurando que los exportadores cumplan con las leyes nacionales e internacionales. A continuación, se resumen los requisitos clave:

Registro como Exportador

- Inscribirse en el Registro Único Tributario (RUT) y habilitar la actividad de exportación.
- Si la empresa supera ciertos volúmenes, debe registrarse como Usuario Aduanero en la DIAN.

Clasificación del Producto

- Identificar el producto mediante el Código Arancelario del Sistema Armonizado (SA), usado para determinar impuestos y restricciones.

Certificados y Autorizaciones

- Certificado de Origen: Obligatorio para países con acuerdos comerciales o tratados de libre comercio (TLC).
- Permisos sanitarios y fitosanitarios: Emitidos por el INVIMA (productos alimenticios, farmacéuticos) o el ICA (productos agrícolas y animales).
- Otros permisos especiales según el producto (minería, químicos, textiles, etc.).

Documentación Necesaria

- Factura Comercial: Debe incluir precio, descripción, términos de venta (Incoterms).
- Lista de Empaque: Detalla cantidad, peso y características del envío.
- Declaración de Exportación (DEX): Trámite obligatorio presentado a través del sistema electrónico de la DIAN (MUISCA).
- Documento de Transporte: Incluye conocimiento de embarque (BL), guía aérea o carta de porte.

Procesos Aduaneros

- Presentar la mercancía para inspección si es requerida.

- Gestionar el embarque y salida del país a través de los puertos o aeropuertos autorizados.

Beneficios Tributarios

- Las exportaciones están exentas de IVA y pueden acceder a incentivos como devoluciones de impuestos o exoneraciones.

Normas Internacionales y Logística

- Cumplir con regulaciones del país de destino, como etiquetado, certificaciones de calidad y embalaje.
- Aplicar los términos comerciales internacionales (Incoterms) en los contratos.

Entidades Claves:

- DIAN: Supervisión aduanera y tributaria.
- ProColombia: Promoción y asesoramiento a exportadores.
- ICA e INVIMA: Gestión de certificaciones sanitarias.

i. PAÍS DE ORIGEN: (COLOMBIA)

Colombia es una economía emergente con gran potencial exportador gracias a su riqueza en recursos naturales, diversidad geográfica y acuerdos comerciales. Sus principales productos de exportación incluyen petróleo, carbón, café, flores, banano y manufacturas como textiles y alimentos procesados. Estados Unidos, la Unión Europea y China son algunos de sus principales socios comerciales, impulsados por Tratados de Libre Comercio que facilitan el acceso a mercados internacionales.

Sin embargo, enfrenta retos como la alta dependencia de recursos primarios, costos logísticos elevados y una diversificación limitada de su oferta exportadora. A pesar de esto, sectores como la agroindustria, las tecnologías digitales y las energías renovables presentan oportunidades de crecimiento significativas. En conclusión, Colombia tiene el potencial para consolidarse como un actor clave en el comercio internacional. Para lograrlo, debe diversificar su economía, modernizar su infraestructura y promover productos con mayor valor agregado. Esto le permitirá competir mejor en los mercados globales y aprovechar al máximo sus ventajas estratégicas.

ii. PAÍS DESTINO: (ALEMANIA)

Alemania es la cuarta economía más grande del mundo y un líder global en exportaciones gracias a su avanzada industria, innovación tecnológica y fuerte enfoque en la calidad. Su economía está impulsada principalmente por la exportación de bienes manufacturados, como maquinaria, vehículos, productos químicos, electrónicos y equipos médicos. Estos productos representan una gran parte de sus ingresos, consolidando su posición como uno de los mayores exportadores a nivel mundial. Los principales destinos de exportación de Alemania incluyen la Unión Europea, Estados Unidos y China. Como miembro de la UE, se beneficia de un mercado único y acuerdos comerciales internacionales que facilitan el acceso a mercados clave. Además, su red de infraestructura avanzada y logística eficiente hace que el transporte y comercio sean altamente competitivos.

Aunque Alemania es un modelo de éxito exportador, enfrenta desafíos como la competencia global, la transición hacia energías renovables y la dependencia de mercados clave como China. Sin embargo, se está adaptando mediante la innovación en sectores como la inteligencia artificial, la digitalización y las energías limpias.

En conclusión, Alemania es una potencia exportadora que combina tecnología, calidad e infraestructura para dominar los mercados globales. Su enfoque en la innovación y sostenibilidad le permitirá seguir siendo un líder económico en el futuro.

b. TERMINO DE NEGOCIACION INTERNACIONAL:

Esta negociación se va a manejar con el término CIP. El término CIP (Carriage and Insurance Paid To) es uno de los Incoterms establecidos por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) para regular las responsabilidades entre comprador y vendedor en transacciones internacionales. Bajo CIP, el vendedor se encarga de:

1. Transporte: Contratar y pagar el transporte principal hasta el destino acordado.
2. Seguro: Proveer un seguro mínimo (normalmente el 110% del valor de la mercancía) para proteger la carga durante el transporte.
3. Despacho de Exportación: Gestionar y pagar los trámites aduaneros en el país de origen.

El comprador asume los costos y riesgos una vez que la mercancía llega al lugar designado, generalmente en el destino final, pero no incluye el despacho de importación o gastos aduaneros en el país de destino.

c. ENVASE Y EMPAQUE DEL PRODUCTO:

El empaque de Power & Life, es un portador de cartón para botellas de vidrio, generalmente utilizado para transportar bebidas como cervezas o refrescos.



Material: Cartón rígido o corrugado, este material es ligero pero resistente, ideal para soportar el peso de varias botellas de vidrio. Puede estar laminado para mayor durabilidad y resistencia a la humedad, especialmente si se transporta en ambientes húmedos o refrigerados.

Funciones: Protección de las botellas, el diseño incluye divisores que evitan que las botellas choquen entre sí, reduciendo el riesgo de rotura. Protege las botellas contra impactos externos durante el transporte.

Facilidad de transporte: El asa integrada permite que el consumidor pueda llevar varias botellas de manera cómoda y segura con una sola mano.

Presentación: Funciona como un empaque atractivo en el punto de venta, a menudo con espacio para branding, logotipos o información promocional.

Por estar hecho de cartón, es reciclable y biodegradable, lo que lo hace una opción ecológica. Este diseño en particular puede adaptarse a distintas cantidades de botellas (6-pack, 4-pack, etc.) dependiendo de las necesidades del fabricante o del cliente.

d. EMBALAJE:

El embalaje de este producto es una caja de cartón con divisores internos, diseñada principalmente para el transporte seguro de botellas u otros productos frágiles.

Material: Cartón corrugado, es un material ligero, económico y resistente, ideal para soportar el peso de productos como botellas de vidrio. Su estructura de múltiples capas proporciona amortiguación y resistencia al impacto.

Divisores internos: Hechos del mismo material (cartón) o de otro tipo de papel rígido Dividen la caja en compartimentos individuales para cada botella, evitando que estas entren en contacto directo.

Funciones principales:

Protección del contenido: Los divisores minimizan el movimiento de las botellas durante el transporte, reduciendo el riesgo de choques y roturas.

La caja protege contra impactos externos y apilamiento en almacenamiento o envío.

Facilidad de manipulación: El diseño es práctico para almacenar y transportar múltiples unidades a la vez, optimizando espacio y logística.

Apilabilidad: Estas cajas están diseñadas para soportar peso adicional cuando se apilan, lo que es ideal para almacenamiento en almacenes y transporte en camiones.

Ecológico y reciclable: Al estar hecho de cartón, es biodegradable y reciclable, cumpliendo con estándares de sostenibilidad.

Versatilidad: Se puede personalizar en tamaño y diseño para adaptarse a diferentes tipos y cantidades de productos (botellas de cerveza, vino, refrescos, etc.).


Presentación y Branding: Las superficies externas pueden imprimirse con logotipos, información de la marca o detalles del producto, ayudando en el marketing y la identificación del contenido.



e. DOCUMENTACIÓN

FACTURA
Factura n.º PL01-1904
Fecha 12/11/2024

POWER & LIFE S.A.S
(+57) 313 2041655
CARRERA 24ª # 49-2



DESCRIPCION	Cantidad	Precio	Total
BEBIDA ENERGIZANTE	576	3	\$ 1.728.00

VALOR FOB: \$1.728.00
 FLETES: \$1.978.78
 SEGURO: \$70.00

Total USD: \$ 3.776.78

ICOTERMS 2020 (CIP)

Forma de pago: DIRECTO Contacto
 Taso: 0.25% (+57) 302 6463027
 Andrea Mejia
 CARRERA 24A # 49-2
 Andremejia1999xp@gmail.com

020	CLO	44819283																													
Shipper's Name and Address POWER AND LIFE S.A.S NIT. 900.784.606-6 DIRECCION TRUJIBAMONAS # 819 COOR 79004 CALI - TALLER - COLOMBIA Contiguar's Name and Address CONTIGUAR BIRMANIA GMBH DIRECCION POTYBERGKE 3, DR-0004 RUTWALD DR 19918188947 FWAJ 48 86 028 - 4 DIFOR08-LSB		Shipper's Account Number 020-44819283 Not Negotiable Air Waybill Issued by: LUFTHANSA	Copies 1, 1 and 3 of this AWB are originals and have the same validity I agree that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition, packed as stated for carriage subject to the conditions of contract for the respective commodity. All receipts shall be furnished by me to other relevant authorities (CUSTOMS AND OTHER COMPETENT AUTHORITIES) CONTAINING IDENTIFICATION AND DATA RELAYED BY THE SHIPPER, AND SHIPPER WARRANTS THAT THE SHIPMENT HAS BEEN CARRIED VIA INTERNATIONAL AIRCRAFT UNDER THE COMMON ORIGIN REGULATIONS, THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIABILITY OF LIABILITY OF SHIPPER. THE SHIPPER'S LIABILITY OF LIABILITY OF SHIPPER IS NOT TRANSFERRED TO THE CARRIER BY THE ISSUANCE OF THIS AIRWAYBILL.																												
Loading Center's Name and City TRANSLOGISTICS LATAM AMERICA S.A.S NIT. 900.784.606-6 TEL: 017888888 / 010478887 CALI - COLOMBIA Client's ID Code Account No.		Accounting Information																													
Address of consignee (indicate on this contract and designated destination) ALFONSO BONILLA ARAGON CALI - COLOMBIA		Reference Number	Optional Shipping Information																												
NOG WAGN OMBRO CDD IAE LZT IAN UNO RP IX IX	Airport of destination LAX	UNCLAS NET	Description of carrier's services and such services to be rendered in accordance with the conditions stated in individual contracts to be issued in duplicate (three copies) "Form of Invoice"																												
Loading Information NOVEDY I GERMANY BIRMANIA GMBH DIRECCION POTYBERGKE 3, DR-0004 / RUTWALD DR 19918188947 / FWAJ 48 86 028 - 4 / DIFOR08-LSB																															
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>No. of pieces or kg</th> <th>Gross Weight kg</th> <th>Net Weight kg</th> <th>Chargeable weight</th> <th>Rate / Charge</th> <th>Total</th> <th>Nature and Quantity of Goods (Ind. Dimensions if relevant)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">977.0</td> <td style="text-align: center;">488.0</td> <td style="text-align: center;">488.0</td> <td style="text-align: center;">4.10</td> <td style="text-align: center;">1,978.78</td> <td style="text-align: center;">NATURAL ENERGY DRINKS</td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td style="text-align: center;"> DTY: 020-2084 DIM: 1.0 * 1.0 * 0.69 m = 1 pzs </td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">1</td> <td style="text-align: center;">977</td> <td style="text-align: center;">488</td> <td style="text-align: center;">488</td> <td style="text-align: center;">4.10</td> <td style="text-align: center;">1,978.78</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	No. of pieces or kg	Gross Weight kg	Net Weight kg	Chargeable weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (Ind. Dimensions if relevant)	1	977.0	488.0	488.0	4.10	1,978.78	NATURAL ENERGY DRINKS							DTY: 020-2084 DIM: 1.0 * 1.0 * 0.69 m = 1 pzs	1	977	488	488	4.10	1,978.78		Total Freight Total Collect November 24, 2024 Cali, Colombia Executed on (date) at (place) Signature of issuing center or its agent		
No. of pieces or kg	Gross Weight kg	Net Weight kg	Chargeable weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (Ind. Dimensions if relevant)																									
1	977.0	488.0	488.0	4.10	1,978.78	NATURAL ENERGY DRINKS																									
						DTY: 020-2084 DIM: 1.0 * 1.0 * 0.69 m = 1 pzs																									
1	977	488	488	4.10	1,978.78																										
Total Freight 1,978.78		Currency Conversion Rates CC Charges to Date 020-44819283																													

Lista de empaque



CANTIDAD	DESCRIPCION	PESO NETO
576	BEBIDA ENERGIZANTE	252 KG

Santiago de Cali, noviembre 12 de 2024

Señores

Direcciones de Gestión, Direcciones Regionales de Aduanas con Operación Aduanera, Direcciones Regionales, Delegadas y demás dependencias de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Autoridades en General, Sociedades Portuarias Regionales, Puertos, Zonas Francas, Depósitos Habilitados, CDLJr.

Ref.: Mandato aduanero

	Identificación del Mandante	Identificación del Mandatario (Agencia de Aduanas)
Razón Social:	POWER & LIFE	AGENCIA DE ADUANAS SIACO S.A. NIVEL 1
NIT:	111.5556.111	500.261.867-1
Domicilio principal:	Carrera 24ª #46 - 2	AK 97 # 24 C 80 Bogotá

Respetados señores:

Las partes arriba identificadas en cumplimiento de lo establecido en el Decreto 1185 de 2019 y su Resolución Reglamentaria 46 de 2019, con sus modificaciones y adiciones, hemos celebrado un **CONTRATO DE MANDATO**, en virtud del cual **EL MANDANTE** confiere mandato aduanero a la **AGENCIA DE ADUANAS** en adelante **MANDATARIO**, para que en su nombre y representación y por cuenta y riesgo del **MANDANTE**, lleve a cabo las formalidades y/o trámites aduaneros necesarios para el cumplimiento del régimen aduanero en la modalidad que corresponda, según las instrucciones del **MANDANTE**, y las actividades inherentes o conexas con los mismos, respecto de las operaciones con documentación asignada y entregada al **MANDATARIO**.

EL MANDANTE concede al **MANDATARIO** las siguientes facultades:

1. Presentar en nombre y representación y por cuenta y riesgo del **MANDANTE** declaraciones aduaneras de Importación, de Exportación y/o de Tránsito Aduanero, en todas sus modalidades o regímenes, y todos los trámites aduaneros inherentes y conexos que se adelanten ante la DIAN, previa entrega de la correspondiente documentación e información.
2. Elaborar, suscribir y presentar la Declaración Andina del Valor con base en la información y documentación aportada por **EL MANDANTE** a través del responsable del suministro de la información soporte y documentos justificativos para la Declaración Andina del Valor. El **Responsable del suministro de la información soporte y documentos justificativos de la Declaración Andina del Valor** para los efectos de este contrato, es la persona designada por **EL MANDANTE** con el conocimiento suficiente sobre las particularidades de la negociación de las mercancías que da origen a la importación, y que en consecuencia está en condiciones de entregar toda la información y documentación justificativa fidedigna sobre **los elementos de hecho y las circunstancias comerciales de la negociación**, necesaria para la correcta

CONTRATO DE IDENTIFICACIÓN Y CONOCIMIENTO DE CLIENTE

Ense:

- 1. **POWER & LIFE**, con domicilio en Calle 2ª # 49 - 2, representada por **Jairo**, Mayor en calidad de representante legal, con NIT 1115358111.
- 2. **GETRANKE ESSMANN GMBH**, con domicilio en **Dubai**, DE **Emiratos Árabes Unidos**, identificada con identificación extranjera 32/90094456, emitida por Malla CEO de la compañía, y con nacionalidad alemana.

Presbital:

En virtud de las regulaciones aplicables en materia de prevención de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo, **POWER & LIFE** requiere obtener y verificar la identidad de **GETRANKE ESSMANN GMBH**, como parte de su proceso de Conocimiento del Cliente (KYC). Ambos partes acuerdan celebrar el presente contrato con el fin de cumplir con las leyes y regulaciones nacionales e internacionales aplicables.

Cláusulas:

1. Objeto del Contrato

El objeto de este contrato es establecer los términos y condiciones bajo los cuales **POWER & LIFE** llevará a cabo el proceso de identificación y conocimiento de **GETRANKE ESSMANN GMBH** a fin de cumplir con las disposiciones legales y normativas en materia de prevención de lavado de dinero (AML) y financiamiento del terrorismo (FT).

2. Obligaciones de LA EMPRESA

LA EMPRESA se compromete a:

- Verificar la identidad de **GETRANKE ESSMANN GMBH** mediante los documentos e información proporcionada por él.
- Obtener información adicional sobre el perfil del cliente, en caso de ser necesario, para cumplir con las regulaciones locales.
- Responder la confiabilidad de la información proporcionada por **GETRANKE ESSMANN GMBH** en la medida permitida por la ley.
- Mantener registro de la información obtenida en el proceso de identificación por el tiempo que lo exijan las regulaciones locales o internacionales.

3. Obligaciones de **GETRANKE ESSMANN GMBH

GETRANKE ESSMANN GMBH se compromete a:

- Proporcionar información completa, exacta y verificada sobre su identidad, y en su caso, sobre sus actividades económicas y fuentes de fondos.
- Proporcionar los documentos requeridos para verificar su identidad, incluyendo, pero no limitado a:
 - Documento de identidad (cédula de ciudadanía, pasaporte, etc.).
 - Comprobante de domicilio (factura de servicios públicos, estado de cuenta bancario, etc.).
 - Declaración de origen de los fondos (si aplica).
 - Cualquier otro documento que **POWER & LIFE** considere necesario para cumplir con las regulaciones KYC/AML.

4. Procedimiento de Verificación de Identidad

El procedimiento de verificación de identidad se llevará a cabo por **POWER & LIFE** de acuerdo con los siguientes pasos:

- Recepción de los documentos de identificación proporcionados por **GETRANKE ESSMANN GMBH**.
- Revisión y validación de la autenticidad de los documentos presentados.
- Realización de verificaciones adicionales a fuera necesario, de acuerdo con las políticas internas de **POWER & LIFE**.
- En caso de que se requieran documentos adicionales, **POWER & LIFE** informará a **GETRANKE ESSMANN GMBH** para que evite postea cumplimiento dentro del plazo indicado.

5. Confidencialidad y Protección de Datos Personales

Ambas partes se comprometen a:

- Tratar la información personal de **GETRANKE ESSMANN GMBH** con la máxima confidencialidad.
- **POWER & LIFE** tomará las medidas necesarias para proteger los datos personales de **GETRANKE ESSMANN GMBH**, de acuerdo con las leyes y regulaciones sobre protección de datos personales.
- **POWER & LIFE** podrá compartir la información del cliente con las autoridades competentes o con entidades reguladoras, en cumplimiento de la ley.

6. Cumplimiento de Normativas y Regulaciones Aplicables

POWER & LIFE, **GETRANKE ESSMANN GMBH** se comprometen a cumplir con todas las leyes y regulaciones nacionales e internacionales en materia de prevención de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo, incluyendo, pero no limitado a, las disposiciones de la **Ley de Prevención de Lavado de Dinero y Financiamiento del Terrorismo** en Colombia, la **Regulación KYC (8006, 3006, 4000000)** y las políticas internas de **POWER & LIFE**.

7. Supuesto o Terminación del Contrato

POWER & LIFE podrá suspender o dar por terminado el contrato con **GETRANKE ESSMANN GMBH** en los siguientes casos:

- Si **GETRANKE ESSMANN GMBH** proporciona información falsa o incompleta.
- Si **POWER & LIFE** detecta actividades sospechosas que puedan estar relacionadas con lavado de dinero o financiamiento del terrorismo.
- Si **GETRANKE ESSMANN GMBH** no cumple con las solicitudes de información adicionales dentro del plazo establecido.

8. Resolución de Disputas

Cualquier disputa relacionada con este contrato será resuelta mediante la Cámara de Comercio Exterior de acuerdo con las reglas de Ministerio de Industria y Turismo, ubicada en Bogotá, y de acuerdo con las leyes de Colombia.

9. Modificación del Contrato

Cualquier modificación o adición al presente contrato deberá ser realizada por escrito y firmada por ambas partes.

10. Firmas de las Partes

Ambas partes firman el presente contrato, en señal de aceptación de los términos y condiciones establecidas, en Cali, Colombia en la fecha del día 11 del mes de noviembre del año 2024.

Por **POWER & LIFE**

Nombre: ANDRÉS MEJÍA

Firma: ANDRÉS MEJÍA

Cargo: Gerente General

Por **GETRANKE ESSMANN GMBH**

Nombre: MALIK

Firma: MALIK

DIAN		Declaración de Exportación		MUSCA		600	
República representada por la DIAN		1. Año: <input type="text"/>		4. Número de formulario:			
6. Número de identificación Tributaria (NIT): 1115358111		4. DN: POWER & LIFE SAS		12. Cód. País: 88		13. Cód. Ciudad: 76	
10. Descripción: CARRERA 2ª # 49-2		15. Teléfono: 302 6463027		16. Cód. País: 88		17. Cód. Ciudad: 76	
24. Número de identificación tributaria (NIT): 8002519573		25. DN: AGENCIA DE ADUANAS SIACO SAS		26. Cód. País: 88		27. Cód. Ciudad: 76	
28. Nombre de exportador: ANDRÉS CAMILO MEJÍA		29. Apellido y nombre de quien suscribe el documento: ANDRÉS CAMILO MEJÍA		30. Cód. País: 88		31. Cód. Ciudad: 76	
32. Clase de exportación: 01		33. Nombre o razón social importador o consignatario: GETRANKE ESSMANN GMBH		34. Cód. País: 88		35. Cód. Ciudad: 76	
36. Dirección país de destino: POTTKERDEK 2, DE-498 08		37. Ciudad del país de destino: LEIMEN		38. Adscripción de embarque: DE		39. Año: 2024	
40. Tipo de declaración: INICIAL		41. Cód. Tipo de declaración: 01		42. Declaración exportación anterior: No		43. Año: 2024	
44. Afiliación declaración de importación anterior: No		45. Año: 2024		46. Cód. Nacionalidad: 88		47. Cód. País: 88	
48. Cód. País: 88		49. Cód. Ciudad: 76		50. Cód. País: 88		51. Cód. Ciudad: 76	
52. Cód. País: 88		53. Cód. Ciudad: 76		54. Cód. País: 88		55. Cód. Ciudad: 76	
56. Cód. País: 88		57. Cód. Ciudad: 76		58. Cód. País: 88		59. Cód. Ciudad: 76	
60. Cód. País: 88		61. Cód. Ciudad: 76		62. Cód. País: 88		63. Cód. Ciudad: 76	
64. Certificado de origen: X		65. Sistema: 01		66. Programa: 01		67. Año: 2024	
68. Cód. País: 88		69. Cód. Ciudad: 76		70. Cód. País: 88		71. Cód. Ciudad: 76	
72. Valor bruto en el país de origen: INVIMA		73. No. de factura: 2024 11 273		74. Valor bruto en el país de destino: 1,978,78		75. Valor bruto FOB USD: 1,729,00	
76. Cód. País: 88		77. Cód. Ciudad: 76		78. Cód. País: 88		79. Cód. Ciudad: 76	
80. Cód. País: 88		81. Cód. Ciudad: 76		82. Cód. País: 88		83. Cód. Ciudad: 76	
84. Cód. País: 88		85. Cód. Ciudad: 76		86. Cód. País: 88		87. Cód. Ciudad: 76	
88. Cód. País: 88		89. Cód. Ciudad: 76		90. Cód. País: 88		91. Cód. Ciudad: 76	
92. Cód. País: 88		93. Cód. Ciudad: 76		94. Cód. País: 88		95. Cód. Ciudad: 76	
96. Cód. País: 88		97. Cód. Ciudad: 76		98. Cód. País: 88		99. Cód. Ciudad: 76	
100. Cód. País: 88		101. Cód. Ciudad: 76		102. Cód. País: 88		103. Cód. Ciudad: 76	
104. Cód. País: 88		105. Cód. Ciudad: 76		106. Cód. País: 88		107. Cód. Ciudad: 76	
108. Cód. País: 88		109. Cód. Ciudad: 76		110. Cód. País: 88		111. Cód. Ciudad: 76	
112. Cód. País: 88		113. Cód. Ciudad: 76		114. Cód. País: 88		115. Cód. Ciudad: 76	
116. Cód. País: 88		117. Cód. Ciudad: 76		118. Cód. País: 88		119. Cód. Ciudad: 76	
120. Cód. País: 88		121. Cód. Ciudad: 76		122. Cód. País: 88		123. Cód. Ciudad: 76	
124. Cód. País: 88		125. Cód. Ciudad: 76		126. Cód. País: 88		127. Cód. Ciudad: 76	
128. Cód. País: 88		129. Cód. Ciudad: 76		130. Cód. País: 88		131. Cód. Ciudad: 76	
132. Cód. País: 88		133. Cód. Ciudad: 76		134. Cód. País: 88		135. Cód. Ciudad: 76	
136. Cód. País: 88		137. Cód. Ciudad: 76		138. Cód. País: 88		139. Cód. Ciudad: 76	
140. Cód. País: 88		141. Cód. Ciudad: 76		142. Cód. País: 88		143. Cód. Ciudad: 76	
144. Cód. País: 88		145. Cód. Ciudad: 76		146. Cód. País: 88		147. Cód. Ciudad: 76	
148. Cód. País: 88		149. Cód. Ciudad: 76		150. Cód. País: 88		151. Cód. Ciudad: 76	
152. Cód. País: 88		153. Cód. Ciudad: 76		154. Cód. País: 88		155. Cód. Ciudad: 76	
156. Cód. País: 88		157. Cód. Ciudad: 76		158. Cód. País: 88		159. Cód. Ciudad: 76	
160. Cód. País: 88		161. Cód. Ciudad: 76		162. Cód. País: 88		163. Cód. Ciudad: 76	
164. Cód. País: 88		165. Cód. Ciudad: 76		166. Cód. País: 88		167. Cód. Ciudad: 76	
168. Cód. País: 88		169. Cód. Ciudad: 76		170. Cód. País: 88		171. Cód. Ciudad: 76	
172. Cód. País: 88		173. Cód. Ciudad: 76		174. Cód. País: 88		175. Cód. Ciudad: 76	
176. Cód. País: 88		177. Cód. Ciudad: 76		178. Cód. País: 88		179. Cód. Ciudad: 76	
180. Cód. País: 88		181. Cód. Ciudad: 76		182. Cód. País: 88		183. Cód. Ciudad: 76	
184. Cód. País: 88		185. Cód. Ciudad: 76		186. Cód. País: 88		187. Cód. Ciudad: 76	
188. Cód. País: 88		189. Cód. Ciudad: 76		190. Cód. País: 88		191. Cód. Ciudad: 76	
192. Cód. País: 88		193. Cód. Ciudad: 76		194. Cód. País: 88		195. Cód. Ciudad: 76	
196. Cód. País: 88		197. Cód. Ciudad: 76		198. Cód. País: 88		199. Cód. Ciudad: 76	
200. Cód. País: 88		201. Cód. Ciudad: 76		202. Cód. País: 88		203. Cód. Ciudad: 76	
204. Cód. País: 88		205. Cód. Ciudad: 76		206. Cód. País: 88		207. Cód. Ciudad: 76	
208. Cód. País: 88		209. Cód. Ciudad: 76		210. Cód. País: 88		211. Cód. Ciudad: 76	
212. Cód. País: 88		213. Cód. Ciudad: 76		214. Cód. País: 88		215. Cód. Ciudad: 76	
216. Cód. País: 88		217. Cód. Ciudad: 76		218. Cód. País: 88		219. Cód. Ciudad: 76	
220. Cód. País: 88		221. Cód. Ciudad: 76		222. Cód. País: 88		223. Cód. Ciudad: 76	
224. Cód. País: 88		225. Cód. Ciudad: 76		226. Cód. País: 88		227. Cód. Ciudad: 76	
228. Cód. País: 88		229. Cód. Ciudad: 76		230. Cód. País: 88		231. Cód. Ciudad: 76	
232. Cód. País: 88		233. Cód. Ciudad: 76		234. Cód. País: 88		235. Cód. Ciudad: 76	
236. Cód. País: 88		237. Cód. Ciudad: 76		238. Cód. País: 88		239. Cód. Ciudad: 76	
240. Cód. País: 88		241. Cód. Ciudad: 76		242. Cód. País: 88		243. Cód. Ciudad: 76	
244. Cód. País: 88		245. Cód. Ciudad: 76		246. Cód. País: 88		247. Cód. Ciudad: 76	
248. Cód. País: 88		249. Cód. Ciudad: 76		250. Cód. País: 88		251. Cód. Ciudad: 76	
252. Cód. País: 88		253. Cód. Ciudad: 76		254. Cód. País: 88		255. Cód. Ciudad: 76	
256. Cód. País: 88		257. Cód. Ciudad: 76		258. Cód. País: 88		259. Cód. Ciudad: 76	
260. Cód. País: 88		261. Cód. Ciudad: 76		262. Cód. País: 88		263. Cód. Ciudad: 76	
264. Cód. País: 88		265. Cód. Ciudad: 76		266. Cód. País: 88		267. Cód. Ciudad: 76	
268. Cód. País: 88		269. Cód. Ciudad: 76		270. Cód. País: 88		271. Cód. Ciudad: 76	
272. Cód. País: 88		273. Cód. Ciudad: 76		274. Cód. País: 88		275. Cód. Ciudad: 76	
276. Cód. País: 88		277. Cód. Ciudad: 76		278. Cód. País: 88		279. Cód. Ciudad: 76	
280. Cód. País: 88		281. Cód. Ciudad: 76		282. Cód. País: 88		283. Cód. Ciudad: 76	
284. Cód. País: 88		285. Cód. Ciudad: 76		286. Cód. País: 88		287. Cód. Ciudad: 76	
288. Cód. País: 88		289. Cód. Ciudad: 76		290. Cód. País: 88		291. Cód. Ciudad: 76	
292. Cód. País: 88		293. Cód. Ciudad: 76		294. Cód. País: 88		295. Cód. Ciudad: 76	
296. Cód. País: 88		297. Cód. Ciudad: 76		298. Cód. País: 88		299. Cód. Ciudad: 76	
300. Cód. País: 88		301. Cód. Ciudad: 76		302. Cód. País: 88		303. Cód. Ciudad: 76	
304. Cód. País: 88		305. Cód. Ciudad: 76		306. Cód. País: 88		307. Cód. Ciudad: 76	
308. Cód. País: 88		309. Cód. Ciudad: 76		310. Cód. País: 88		311. Cód. Ciudad: 76	
312. Cód. País: 88		313. Cód. Ciudad: 76		314. Cód. País: 88		315. Cód. Ciudad: 76	
316. Cód. País: 88		317. Cód. Ciudad: 76		318. Cód. País: 88		319. Cód. Ciudad: 76	
320. Cód. País: 88		321. Cód. Ciudad: 76		322. Cód. País: 88		323. Cód. Ciudad: 76	
324. Cód. País: 88		325. Cód. Ciudad: 76		326. Cód. País: 88		327. Cód. Ciudad: 76	
328. Cód. País: 88		329. Cód. Ciudad: 76		330. Cód. País: 88		331. Cód. Ciudad: 76	
332. Cód. País: 88		333. Cód. Ciudad: 76		334. Cód. País: 88		335. Cód. Ciudad: 76	
336. Cód. País: 88		337. Cód. Ciudad: 76		338. Cód. País: 88		339. Cód. Ciudad: 76	
340. Cód. País: 88		341. Cód. Ciudad: 76		342. Cód. País: 88		343. Cód. Ciudad: 76	
344. Cód. País: 88		345. Cód. Ciudad: 76		346. Cód. País: 88		347. Cód. Ciudad: 76	
348. Cód. País: 88		349. Cód. Ciudad: 76		350. Cód. País: 88		351. Cód. Ciudad: 76	
352. Cód. País: 88		353. Cód. Ciudad: 76		354. Cód. País: 88		355. Cód. Ciudad: 76	
356. Cód. País: 88		357. Cód. Ciudad: 76		358. Cód. País: 88		359. Cód. Ciudad: 76	
360. Cód. País: 88		361. Cód. Ciudad: 76		362. Cód. País: 88		363. Cód. Ciudad: 76	
364. Cód. País: 88		365. Cód. Ciudad: 76		366. Cód. País: 88		367. Cód. Ciudad: 76	
368. Cód. País: 88		369. Cód. Ciudad: 76		370. Cód. País: 88		371. Cód. Ciudad: 76	
372. Cód. País: 88		373. Cód. Ciudad: 76		374. Cód. País: 88		375. Cód. Ciudad: 76	
376. Cód. País: 88		377. Cód. Ciudad: 76		378. Cód. País: 88		379. Cód. Ciudad: 76	
380. Cód. País: 88		381. Cód. Ciudad: 76		382. Cód. País: 88		383. Cód. Ciudad: 76	
384. Cód. País: 88		385. Cód. Ciudad: 76		386. Cód. País: 88		387. Cód. Ciudad: 76	
388. Cód. País: 88		389. Cód. Ciudad: 76		390. Cód. País: 88		391. Cód. Ciudad: 76	
392. Cód. País: 88		393. Cód. Ciudad: 76		394. Cód. País: 88		395. Cód. Ciudad: 76	
396. Cód. País: 88		397. Cód. Ciudad: 76		398. Cód. País: 88		399. Cód. Ciudad: 76	
400. Cód. País: 88		401. Cód. Ciudad: 76		402. Cód. País: 88		403. Cód. Ciudad: 76	
404. Cód. País: 88		405. Cód. Ciudad: 76		406. Cód. País: 88		407. Cód. Ciudad: 76	
408. Cód. País: 88		409. Cód. Ciudad: 76		410. Cód. País: 88		411. Cód. Ciudad: 76	
412. Cód. País: 88		413. Cód. Ciudad: 76		414. Cód. País: 88		415. Cód. Ciudad: 76	
416. Cód. País: 88		417. Cód. Ciudad: 76		418. Cód. País: 88		419. Cód. Ciudad: 76	
420. Cód. País: 88		421. Cód. Ciudad: 76		422. Cód. País: 88		423. Cód. Ciudad: 76	
424. Cód. País: 88		425. Cód. Ciudad: 76		426. Cód. País: 88		427. Cód. Ciudad: 76	
428. Cód. País: 88		429. Cód. Ciudad: 76		430. Cód. País: 88		431. Cód. Ciudad: 76	
432. Cód. País: 88		433. Cód. Ciudad: 76		434. Cód. País: 88		435. Cód. Ciudad: 76	
436. Cód. País: 88		437. Cód. Ciudad: 76		438. Cód. País: 88		439. Cód. Ciudad: 76	
440. Cód. País: 88		441. Cód. Ciudad: 76		442. Cód. País: 88		443. Cód. Ciudad: 76	
444. Cód. País: 88		445. Cód. Ciudad: 76		446. Cód. País: 88		447. Cód. Ciudad: 76	
448. Cód. País: 88		449. Cód. Ciudad: 76		450. Cód. País: 88		451. Cód. Ciudad: 76	
452. Cód. País: 88		453. Cód. Ciudad: 76		454. Cód. País: 88		455. Cód. Ciudad: 76	
456. Cód. País: 88		457. Cód. Ciudad: 76		458. Cód. País: 88		459. Cód. Ciudad: 76	
460. Cód. País: 88		461. Cód					

3. CONCLUSIONES:

Aprovechando la creciente tendencia por productos energizantes naturales y sostenibles en Alemania, los productores colombianos tienen una oportunidad real de ingresar al mercado de Leiwén con *Power & Life*. La combinación de una sólida estrategia comercial, la innovación basada en ingredientes naturales y el cumplimiento normativo permitirá a la bebida energizante colombiana destacarse y posicionarse exitosamente en un mercado altamente competitivo.

1. Oportunidad en el mercado alemán

El mercado de bebidas energizantes en Alemania presenta un alto potencial debido al creciente interés por productos naturales, funcionales y sostenibles. Esto ofrece una oportunidad estratégica para que productos como *Power & Life* se posicionen como alternativas innovadoras y saludables, destacándose frente a competidores tradicionales.

2. Ventajas competitivas de los productores colombianos

Colombia, gracias a su biodiversidad única, ofrece ingredientes de alto valor agregado que permiten la creación de bebidas energizantes diferenciadas. El uso de componentes como el ginseng y la miel, combinados con prácticas sostenibles e innovación en las formulaciones, posiciona a los productores colombianos como competidores con una propuesta de valor única en el mercado alemán.

3. Desafíos regulatorios y logísticos

El cumplimiento de las estrictas normativas de calidad, etiquetado y seguridad alimentaria de la Unión Europea es uno de los principales retos para la exportación de bebidas energizantes colombianas a Alemania. Además, la logística de transporte internacional y los costos asociados representan barreras que requieren una planificación detallada para garantizar la eficiencia en el proceso de exportación.

4. Relevancia de la investigación de mercado

Entender a fondo las preferencias y comportamientos de los consumidores alemanes es crucial para garantizar la aceptación del producto. La demanda por bebidas energizantes naturales y funcionales, junto con un perfil sensorial atractivo, refuerza la importancia de diseñar estrategias de marketing que destaquen los beneficios funcionales y la sostenibilidad de *Power & Life*.

5. Alianzas estratégicas como clave del éxito

Establecer asociaciones con distribuidores, importadores y minoristas locales en Alemania facilitará no solo el acceso al mercado, sino también la adaptación del producto a las exigencias regulatorias y a las preferencias de los consumidores. Estas alianzas también pueden potenciar la visibilidad de la marca y su posicionamiento competitivo.

6. Viabilidad y recomendaciones estratégicas

La exportación de *Power & Life* al mercado de Leiwien, Alemania, es viable siempre que se implementen estrategias integrales que respondan a los desafíos regulatorios, logísticos y competitivos. Estas estrategias deben incluir:

- Certificaciones adecuadas y pleno cumplimiento de las normativas europeas.
- Una estrategia de marketing que comunique de manera efectiva los beneficios funcionales y naturales del producto.
- Un modelo logístico sostenible y eficiente para optimizar los costos de exportación.
- La valorización de la biodiversidad colombiana como pilar central de la propuesta de valor.

BIBLIOGRAFÍA

Alemania: Economía y demografía 2024. (2024). Datosmacro.com. Retrieved November 14, 2024, from <https://datosmacro.expansion.com/paises/alemania>

Aspasia. (2024). *Glosario de la formación: Método (de investigación) descriptivo* - grupoaspasia.com. Grupo Aspasia. Retrieved November 13, 2024, from <https://grupoaspasia.com/es/glosario/metodo-de-investigacion-descriptivo/>

Leiwén. (2022). Retrieved 2024, from <https://en.wikipedia.org/wiki/Leiwén>

Montgomery, C. (n.d.). *¿Qué es la investigación con métodos mixtos?* ATLAS.ti. Retrieved November 13, 2024, from <https://atlasti.com/es/guias/guia-investigacion-cualitativa-parte-1/investigacion-con-metodos-mixtos>

Procolombia. (2013). Retrieved 2024, from <https://es.slideshare.net/slideshow/perfil-logstico-de-exportacin-a-alemania/17016862>

Rodriguez, R., & Prada, F. (2017). Retrieved 11 13, 2024, from <https://hdl.handle.net/20.500.12867/1721>

Sistema político | La actualidad de Alemania. (2023). Tatsachen über Deutschland. Retrieved November 14, 2024, from <https://www.tatsachen-ueber-deutschland.de/es/politica-alemania/sistema-politico>

Smith, B., Aguirre, K., & Olenka, P. (2016). <https://hdl.handle.net/20.500.12867/992>

CUSTOMER IDENTIFICATION AND KNOWLEDGE AGREEMENT

Between:

1. **POWER & LIFE**, located at Calle 24^a N° 49 - 2, represented by Juan Andres Castaño in her capacity as the legal representative, with NIT 1115358111.
 2. **GETRANKE ESSMANN GMBH**, located at Pöttkerdiek 2, DE-49808 Lingen, identified with foreign ID No. 980094456, issued by Malik, CEO of the company, with German nationality.
-

Preamble:

In compliance with applicable regulations on money laundering prevention and the financing of terrorism, **POWER & LIFE** is required to obtain and verify the identity of **GETRANKE ESSMANN GMBH** as part of its Know Your Customer (KYC) process. Both parties agree to enter into this agreement to ensure compliance with the relevant national and international laws and regulations.

Clauses:

1. Object of the Agreement

The purpose of this agreement is to establish the terms and conditions under which **POWER & LIFE** will carry out the identification and knowledge process of **GETRANKE ESSMANN GMBH** in order to comply with the legal provisions and regulations regarding money laundering prevention (AML) and the financing of terrorism (CFT).

2. Obligations of the COMPANY

THE COMPANY commits to:

- Verify the identity of **GETRANKE ESSMANN GMBH** using the documents and information provided by them.
- Obtain additional information about the client's profile, if necessary, to comply with local regulations.
- Maintain the confidentiality of the information provided by **GETRANKE ESSMANN GMBH**, as permitted by law.
- Retain records of the information obtained in the identification process for the period required by local or international regulations.

3. Obligations of **GETRANKE ESSMANN GMBH**

GETRANKE ESSMANN GMBH commits to:

- Provide complete, accurate, and truthful information about its identity, and, if applicable, about its economic activities and sources of funds.
- Provide the required documents to verify its identity, including but not limited to:
 - Identification document (e.g., ID card, passport, etc.).
 - Proof of address (e.g., utility bill, bank statement, etc.).
 - Statement of the source of funds (if applicable).
 - Any other documents that **POWER & LIFE** considers necessary to comply with KYC/AML regulations.

4. Identity Verification Procedure

The identity verification procedure will be carried out by **POWER & LIFE** according to the following steps:

- Receipt of the identification documents provided by **GETRANKE ESSMANN GMBH**.
- Review and validation of the authenticity of the submitted documents.
- Conducting additional checks if necessary, in accordance with **POWER & LIFE**'s internal policies.
- In case additional documents are required, **POWER & LIFE** will notify **GETRANKE ESSMANN GMBH** so they can be submitted within the given deadline.

5. Confidentiality and Protection of Personal Data

Both parties agree to:

- Treat the personal information of **GETRANKE ESSMANN GMBH** with the highest degree of confidentiality.
- **POWER & LIFE** will take the necessary steps to protect the personal data of **GETRANKE ESSMANN GMBH**, in compliance with laws and regulations on data protection.
- **POWER & LIFE** may share the client's information with competent authorities or regulatory entities, in accordance with the law.

6. Compliance with Regulations and Applicable Legislation

POWER & LIFE and **GETRANKE ESSMANN GMBH** agree to comply with all national and international laws and regulations regarding money laundering prevention and the financing of terrorism, including but not limited to the provisions of the **Money Laundering and Terrorism Financing Prevention Law** in Colombia, the **KYC (Know Your Customer) Regulation**, and **POWER & LIFE**'s internal policies.

7. Suspension or Termination of the Agreement

POWER & LIFE may suspend or terminate the agreement with **GETRANKE ESSMANN GMBH** in the following cases:

- If **GETRANKE ESSMANN GMBH** provides false or incomplete information.
- If **POWER & LIFE** detects suspicious activities that may be related to money laundering or terrorism financing.
- If **GETRANKE ESSMANN GMBH** fails to comply with additional information requests within the established timeframe.

8. Dispute Resolution

Any dispute related to this agreement shall be resolved by the Chamber of Commerce, in accordance with the rules of the Ministry of Industry and Tourism, located in Bogotá, and in compliance with the laws of Colombia.

9. Modification of the Agreement

Any modification or addition to this agreement must be made in writing and signed by both parties.

10. Signature of the Parties

Both parties sign this agreement as an indication of their acceptance of the terms and conditions set forth, in Cali, Colombia, on the 12th day of November, 2024.

On behalf of **POWER & LIFE**:

Name: Juan Andres Castaño

Signature: Juan Andres Castaño

Position: General Manager

On behalf of **GETRANKE ESSMANN GMBH**:

Name: MALIK

Signature: MALIK

Tipo de documento	CUFE/CUDE	Folio	Prefijo	Fecha Emisión	NIT Emisor	Nombre Emisor	IVA	Total	Estado	Grupo
Factura electrónica	7e9e60204	203496	FJ	01-05-2025	860074389	GRUPO EMPRESARIAL OIKOS S.A.S.	149.264	934.862	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	3d4c0d9ef3	607	FV	01-05-2025	30983352	NELBY JAZMIN CARVAJAL VANEGAS 01 00	-	658.000	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	8c504e7ab3	3125	FEV	01-05-2025	41916360	ACOPLES Y MANGUERAS GILDUCAR	19.160	120.001	Aprobado con notificación	Recibido
Nota de crédito electrónica	2a7aa534d	36	NC	01-05-2025	41916360	ACOPLES Y MANGUERAS GILDUCAR	19.160	120.001	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	2b50dc239	25997	FE	02-05-2025	822006342	PROPLAST SAS	105.378	660.000	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	f8de32eeae	146150	PRE	02-05-2025	900632226	MU TEAM S.A.S	-	15.672	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	54382c6a5	146230	PRE	02-05-2025	900632226	MU TEAM S.A.S	-	21.540	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	78f1ad9d11	764	FTM	02-05-2025	901835906	TALLER Y MONTAJES ML SAS	248.900	1.558.900	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	9a95cc48ea	21	FEV	03-05-2025	79499726	GOMEZ CARLOS ALBERTO	-	70.000	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	2d5924899	1341	FEL	05-05-2025	901583434	LUBRITORNILLOS Y RODAMIENTOS RGB SAS	75.042	470.002	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	b8ed4cfb28	1340	FEL	05-05-2025	901583434	LUBRITORNILLOS Y RODAMIENTOS RGB SAS	-	5.433.000	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	bb081a728	970003	6	05-05-2025	900116319	Mercadopago Colombia Ltda	2.682	16.800	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	7672e955e	87855	RCP	05-05-2025	901477498	REPUESTOS CADENAS Y PIÑONES "RECAPI" S.A.S	15.328	96.000	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	1f70528b1	1887	FE	06-05-2025	901327052	INVERSIONES ULTRAMAR COLOMBIA SAS	-	97.500	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	b7cdd5f50	2523766	X937	06-05-2025	890900943	COLOMBIANA DE COMERCIO S.A.	5.892	36.900	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	2c1155764	2523765	X937	06-05-2025	890900943	COLOMBIANA DE COMERCIO S.A.	22.034	1.810.590	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	a6815869b	2523764	X937	06-05-2025	890900943	COLOMBIANA DE COMERCIO S.A.	76.127	476.795	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	73fdc6926e	2523763	X937	06-05-2025	890900943	COLOMBIANA DE COMERCIO S.A.	567.329	7.137.855	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	5278440a8	2523762	X937	06-05-2025	890900943	COLOMBIANA DE COMERCIO S.A.	30.397	190.380	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	f124c91e7e	2517679	Z160	06-05-2025	890900943	COLOMBIANA DE COMERCIO S.A.	215.530	1.349.900	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	ccd8c0e10e	2553	ECO	06-05-2025	900024870	ECOCERT COLOMBIA LTDA	2.279.527	14.277.036	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	e49c224aca	20190	FEIN	06-05-2025	900539353	AGROVETERINARIA LA FINQUITA DEL LLANO S.A.S	22.353	1.514.600	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	e861a6ca7a	250	FE	06-05-2025	900865291	GENIIFT CONSULTING GROUP SAS	237.500	1.487.500	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	25ad2c213	626755	EGS2	06-05-2025	811009788	DISTRACOM S.A.	-	100.000	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	4ad4e433a	203938	FJ	07-05-2025	860074389	GRUPO EMPRESARIAL OIKOS S.A.S.	11.941	74.789	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	0d46983c2	140	BIO	07-05-2025	901450608	BIOINGREDIENTES AMAZONICOS S.A.S. ZOMAC BIC	1.776.500	11.126.500	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	f019e3e463	61	FEKT	07-05-2025	700106334	JURLEY KATHERINE GONZALEZ ACOSTA	-	35.000	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	024400d64	1153	FC	08-05-2025	901255078	INGELSYSTEMS SAS	176.700	1.106.700	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	359caa6cf4	3048	CFEL	08-05-2025	804008044	A N S COMUNICACIONES SAS	1.006.274	6.302.453	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	f51fb1ea6f4	57283	FC70	08-05-2025	800155413	ACCION SOCIEDAD FIDUCIARIA S.A.	405.698	2.540.948	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	15bdeb9a1	57284	FC70	08-05-2025	800155413	ACCION SOCIEDAD FIDUCIARIA S.A.	270.465	1.693.965	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	aa36351de	63	FEKT	08-05-2025	700106334	JURLEY KATHERINE GONZALEZ ACOSTA	-	2.550.000	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	0624e9afde	62	FEKT	08-05-2025	700106334	JURLEY KATHERINE GONZALEZ ACOSTA	-	1.000.000	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	66f8099fa4	1061	FEJV	09-05-2025	901714750	SERVICIOS Y PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES JV SAS	303.953	1.903.703	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	4baff0d0a7	1059	FEJV	09-05-2025	901714750	SERVICIOS Y PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES JV SAS	213.782	1.338.953	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	a409676a8	1060	FEJV	09-05-2025	901714750	SERVICIOS Y PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES JV SAS	112.326	703.516	Aprobado con notificación	Recibido
Nota de crédito electrónica	23868017e	2278688		09-05-2025	800251569	INTER RAPIDISIMO S.A	-	42.800	Aprobado con notificación	Recibido
Nota de crédito electrónica	568f2ac543	2277680		09-05-2025	800251569	INTER RAPIDISIMO S.A	-	42.800	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	458c0c102f	26002509186	OC02	09-05-2025	800185306	COLVANES S.A.S	-	15.500	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	d8733c74cd	8832	FEP	09-05-2025	17423540	DIEGO FERNANDO CUADRADO RUGELES	47.660	298.500	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	19d21958a	206088	FV	12-05-2025	830059734	Skynet de Colombia S.A.S	272.243	1.705.103	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	57a266477	26002512812	OC02	13-05-2025	800185306	COLVANES S.A.S	-	15.300	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	65b5aa833	143	BIO	14-05-2025	901450608	BIOINGREDIENTES AMAZONICOS S.A.S. ZOMAC BIC	418.000	2.618.000	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	1ec0eb0c5e	13808	PE	14-05-2025	830092517	DISTRIBUIDORA DE INSUMOS DISTRAGRO SAS	7.185	45.000	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	52d48e720	6203	FE	14-05-2025	900381473	COMERCIALIZADORA ORIENTE AGRICOLA SAS	59.076	5.270.000	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	36daef287e	19739	PME4	14-05-2025	900702496	GRUPO FMC SAS	-	456.048	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	7bad9d272	11	FUNU	15-05-2025	901609625	FUNDACION UNU	-	10.470.000	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	8ac3c77e00	311	FE	15-05-2025	52768160	JENNY PAOLA PEREZ BORDA	44.546	279.000	Aprobado con notificación	Recibido
Nota de crédito electrónica	97ed0034b	40094	NC	15-05-2025	800106404	Ocupar Temporales S.A.	-	2.116.813	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	e78b05584	526	FV1E	15-05-2025	10200729	NADIN DE JESUS GUTIERREZ GALENAO	1.054.500	8.604.500	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	732fac1bc5	26002516032	OC02	16-05-2025	800185306	COLVANES S.A.S	-	7.800	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	5d96d3465	4103	FEV	16-05-2025	900725052	Ingeniería y Soluciones Empresariales Bpo S.A.S.	1.023.340	6.409.340	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	525e38ade	54470	FESF	16-05-2025	75103205	JORGE LUIS RAMIREZ CORREA	1.456.142	9.120.050	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	ba7d8f073d	54469	FESF	16-05-2025	75103205	JORGE LUIS RAMIREZ CORREA	51.460	322.300	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	4e3d3121d	1356	FEL	16-05-2025	901583134	LUBRITORNILLOS Y RODAMIENTOS RGB SAS	-	755.000	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	eb2888fbb	582	FE	16-05-2025	901675211	EMPRESA COLOMBIANA DE PRODUCCION AGROPECUARIA	-	10.000.000	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	d69aaafa20	147222	PRE	16-05-2025	900632226	MU TEAM S.A.S	-	25.608	Aprobado con notificación	Recibido
Factura electrónica	5ea8f95a88	147036	PRE	16-05-2025	900632226	MU TEAM S.A.S	-	15.272	Aprobado con notificación	Recibido

INTERNATIONAL SALES CONTRACT

1. **POWER & LIFE**, located at Calle 24ª N° 49 - 2, Colombia, duly represented by Juan Andres Castaño, in her capacity as the legal representative of Power & Life.
2. **GETRANKE ESSMANN GMBH**, located at Pöttkerdiek 2, DE-49808 Lingen, Germany, duly represented by Malik, in his capacity as CEO of Getranke Essmann GMBH.

Preamble:

THE SELLER and THE BUYER, hereinafter referred to as the "Parties," agree to enter into this international sales contract in accordance with the terms and conditions set forth below.

Clauses:

1. Object of the contract

THE SELLER agrees to sell, and THE BUYER agrees to purchase the following energy drinks:

- **Product description:** Energy drink made from 100% natural ingredients.
- **Unit price:** 3,5 por unidad
- **Total quantity:** 36 CAJAS

2. Price and payment terms

The total price for the sale of the products is [**\$ 1728.00 USD**]

- **Payment method:** [DIREC]
- **Payment date:** [30 DAYS]
- **Seller's bank account for payment:** 745 29023111

3. Delivery and transportation

- THE SELLER will deliver the products at the agreed location and date, under the Incoterms 2020 CIP regime.
- **Delivery location:** LEIWEN.
- **Delivery date:** 02/12/2024.
- The transportation and shipping costs will be borne by Power & Life.

4. Documentation

THE SELLER will provide THE BUYER with the following documents necessary for customs and the transfer of ownership of the products:

- Commercial invoice.
- Certificate of origin (if applicable).
- Transport document: Air waybill.
- Other necessary documents: Packing list, INVIMA certificate, Phytosanitary certificate, technical data sheet, insurance policy, customs mandate.

5. Inspection and acceptance of the products

THE BUYER has the right to inspect the products at the delivery location or port of destination within 5 days from receipt. If the products do not meet the agreed specifications, THE BUYER may:

- Request the replacement of defective products at THE SELLER's expense.
- Reject the products and request a full refund of the purchase price.

6. Warranties

THE SELLER warrants that the products delivered are of satisfactory quality, meet the agreed specifications, and do not infringe any third-party intellectual property rights.

7. Liability and force majeure

- THE SELLER shall not be liable for delays or non-performance caused by force majeure events such as natural disasters, labor strikes, acts of war, etc.
- Both parties agree to notify each other of any force majeure event as soon as possible.

8. Dispute resolution

Any dispute arising out of or in connection with this contract will be resolved through the International Chamber of Commerce, in accordance with the rules of the Ministry of Commerce, Industry, and Tourism in Bogotá, Colombia. The decision will be binding for both parties.

9. Governing law

This contract will be governed by and construed in accordance with the laws of Colombia, subject to customs regulations, without prejudice to international private law.

10. Duration and termination

This contract will come into force on the date of signature and will remain in effect until both parties have fulfilled their obligations. Either party may terminate this contract in the event of a material breach by the other party, with written notice given 50 days in advance.

11. Additional provisions

[Include any other clauses the parties consider relevant, such as confidentiality clauses, insurance, limitations of liability, etc.]

12. Signature of the parties

In witness whereof, the parties hereby sign this contract in two copies, in Cali, Colombia, on the 12th day of November, 2024.

On behalf of the SELLER:

Name: POWER & LIFE

Signature: JUAN ANDRES CASTAÑO

On behalf of the BUYER:

Name: GETRANKE ESSMANN GMBH

Signature: MALIK