



UNIVERSIDAD DE BELGRANO

Las tesinas de Belgrano

**Facultad de Lenguas y Estudios Extranjeros
Traductorado Público, Literario y Científico-
Técnico de Inglés**

**Traducción de un acuerdo de distribución
internacional de vinos**

Nº 233

Paula Sanchez Becker

Tutor: José Sinland d'Espouy

Departamento de Investigaciones
Setiembre 2008

Índice

Introducción	5
Traducción del texto	6-20
• Acuerdo de distribución internacional de vinos	
Fundamentos de la traducción	21-23
Apéndice.....	24-31
• Texto fuente completo	
Bibliografía.....	32

Introducción

El documento que he seleccionado consiste en un acuerdo de distribución internacional de vinos.

El motivo principal por el cual lo he elegido es que dicho acuerdo contiene una serie de particularidades que, por las razones que se describen en la parte denominada fundamentos de la traducción, representan un desafío para la tarea del traductor.

Con respecto al formato utilizado para la preparación de este trabajo, a continuación de esta breve introducción se encuentran parte del texto original del acuerdo y su correspondiente traducción al idioma español, presentadas de manera tal de permitir su fácil lectura y comparación por parte del lector. Así, el texto original se halla en el reverso de las hojas (hojas impares) y su traducción al idioma español se encuentra en el anverso de las hojas (hojas pares). Luego de la traducción, se incluyen los fundamentos de la traducción y, seguidamente, el apéndice con el texto completo del acuerdo de distribución internacional de vinos en su idioma original. Por último, se adjunta la bibliografía utilizada como material de consulta y referencia en la elaboración del presente trabajo.

Traducción inglés-español

DISTRIBUTION AGREEMENT

By and between

Winery S.A.

and

[Name of Distributor]

Table of contents

A. Sections

Definitions.....
Appointment and exclusivity.....
Term.....
Product prices.....
Sales target and marketing plan.....
Representations and warranties.....
Trademarks
Purchase orders
Export/Import licences and shipping procedures.....
Transportation, storage and defective products
Billing and payment
Records and reports.....
Relationship between the parties
Termination.....
Effects of termination.....
Notices.....
Indemnification
Confidentiality.....

Distribution agreement

By and between Winery S.A. (hereinafter referred to as “Winery”), a corporation organized and existing under the laws of Argentina, domiciled at n represented by n in his capacity as n; and n (hereinafter referred to as the “Distributor”), a corporation organized and existing under the laws of n, domiciled at n, represented by n in his capacity as n. (Hereinafter, Winery and the Distributor will be jointly referred to as the “Parties”, and each of them separately as the “Party”).

Whereas

Winery is engaged in the production and sale of fine wines, and desires to have its products distributed in n.

Distributor declares to be an experienced and successful distributor of fine wines in n, possessing qualified personnel and sufficient financial and physical resources to promote and distribute Winery’s products in n.

NOW THEREFORE, the Parties agree to enter into this distribution agreement (hereinafter referred to as the “Agreement”), subject to the following terms and conditions:

SECTION 1

DEFINITIONS

As used in this Agreement, the terms defined in this Section shall have the following meaning, equally applicable to the singular, plural, masculine, feminine and neuter forms:

ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN

entre

Winery S.A.

y

[Nombre del Distribuidor]

Tabla de contenidos

A. Artículos

Definiciones	
Designación y exclusividad	
Período	
Precio de los productos	
Objetivos de venta y plan de comercialización	
Declaraciones y garantías	
Marcas	
Órdenes de compra	
Licencias para exportar/importar y formas de envío	
Transporte, almacenamiento y productos defectuosos	
Facturación y pago	
Registros e informes	
Relación entre las partes	
Extinción	
Efectos de la extinción	
Notificaciones	
Garantía de indemnidad	
Confidencialidad	
Miscelánea	
Ley aplicable y jurisdicción	

Acuerdo de distribución

El presente acuerdo de distribución se celebra entre Winery S.A. (en adelante, "Winery"), una sociedad constituida en conformidad con las leyes de la República Argentina, con domicilio en n, representada por n en su carácter de n; y n (en adelante, el "Distribuidor"), una sociedad constituida en conformidad con las leyes de n, con domicilio en n, representada por n, en su carácter de n. (En adelante, se hará referencia a las "Partes" para identificar en forma conjunta a Winery y al Distribuidor, y se aludirá a la "Parte" para referirse a cada una de ellas por separado).

Por cuanto

Winery se dedica a la producción y venta de vinos finos, y desea hacer distribuir sus productos en n.

El Distribuidor asegura poseer experiencia y tener una trayectoria exitosa en la distribución de vinos finos en n, además de contar con personal capacitado y recursos físicos y financieros suficientes para promocionar y distribuir los productos de Winery en n.

POR CONSIGUIENTE, las Partes convienen en celebrar el presente acuerdo de distribución (en adelante, el "Acuerdo"), con sujeción a las siguientes condiciones:

ARTÍCULO 1**DEFINICIONES**

Según se emplean en el presente Acuerdo, los términos definidos en este Artículo tienen el siguiente significado, que se aplicará indistintamente a las formas singular, plural, masculina, femenina y neutra:

“Commercially Unavailable” means a particular item of the Products that at the time of receipt of the purchase order for such item by Winery or during the process of fulfillment of any purchase order, such item is not in Winery’s inventory, and/or at Winery’s sole commercial discretion, it is no longer produced.

“Customers” means all the clients of the Distributor who shall acquire the Products, including distributors, wholesalers and retailers, among others.

“Effective Date” means the date of execution of this Agreement.

“Marketing Plan” means the plan for expenditures in samples, tasting, advertising, fairs, publicity, brochures, sponsorship of events, and other marketing expenditures provided in Exhibit B, and the subsequent revisions of such Marketing Plan agreed upon the Parties for the successive years of this Agreement.

“Notice Effective Date” means the date of the signed mail receipt, or receipt of the facsimile transmission, whichever is first, as the case may be; provided however, that notices given by facsimile transmission shall not be effective unless a duplicate copy of such notice is promptly sent by first class mail. The effective date of a notice served by means of a facsimile transmission shall not be extended by this duplicate mailing requirement.

“Products” means the products of Winery listed in Exhibit B.

“Sales Targets” means the sales projections of the Products set forth in Exhibit C for the first year of this Agreement, and the subsequent revisions of such Sales Targets agreed upon the Parties for the successive years of this Agreement.

“Territory” means the territory described in Exhibit A, or as it may subsequently be enlarged, reduced or otherwise changed in scope or in area by the Parties from time to time, in which the Distributor shall act as the exclusive distributor of the Products.

“Trademarks” means any and all the trademarks, service marks, brands or trade names of Winery.

Section 2

Appointment and exclusivity

- 2.1. Winery hereby appoints the Distributor to act as the exclusive distributor of the Products within the Territory, granting the Distributor with the exclusive right to advertise, promote, distribute and sell the Products within the Territory, subject to the terms and conditions set forth in this Agreement. Winery commits -as long as this Agreement remains in effect- not to appoint any other person, firm or corporation to sell the Products within the Territory.
- 2.2. The Distributor accepts its appointment as exclusive distributor of the Products within the Territory and the grant of the rights to advertise, promote, distribute and sell the Products within the Territory. The Distributor commits not to sell, directly or indirectly, any of the Products outside the Territory, including any long distance sales method or the Internet; provided however, that the Distributor shall be entitled to make sales through the Internet or any analogous mean as long as the Products sold are delivered to the Customers within the Territory.
- 2.3. The Distributor undertakes -in an efficient and businesslike manner- to locate and communicate diligently with potential purchasers of the Products in the Territory, and to aggressively promote in accordance with the Marketing Plan the sale of Products therein through all available distribution channels, maintaining an adequate and qualified staff necessary to maximize such sale of Products. To that extent, the Distributor commits to serve all of its Customers with appropriate regularity as to maintain them fully supplied with Products at all times, aiming to obtain the most favorable display conditions for the Products, and ensuring that its Customers offer an adequate exhibition of such Products.

SECTION 3

TERM

- 3.1. This Agreement shall have an initial fixed term of n years starting as of the Effective Date, expiring as a consequence on n, unless otherwise terminated in accordance with the provisions of this Agreement.
- 3.2. This Agreement shall automatically be renewed for successive one-year periods, unless otherwise terminated in accordance with its provisions.

SECTION 4

PRODUCT PRICES

- 4.1. The Distributor will pay the price of the Products as established in Exhibit D. Winery reserves the right to modify these prices at any time at its sole discretion; provided however, that such price modifications be notified in writing to the Distributor. As of n days from the respective Notice Effective Date, the new prices informed by Winery shall replace the prices of Exhibit D hereto and shall be applicable to all purchase orders placed therefrom.

“No Disponible para la Venta” se refiere a un artículo de los Productos en particular que, en el momento en que Winery recibe la orden de compra de ese artículo o durante el cumplimiento de cualquier orden de compra, no está en el inventario de Winery y/o, a discreción exclusiva de Winery por motivos comerciales, ya no se produce.

“Clientes” se refiere a todos los compradores del Distribuidor que adquieran los Productos, con la inclusión de distribuidores, mayoristas y minoristas, entre otros.

“Fecha de Vigencia” se refiere a la fecha de celebración del presente Acuerdo.

“Plan de Comercialización” se refiere a la planificación de los gastos en muestras, degustaciones, publicidad, exposiciones, campañas publicitarias, folletos, patrocinio de espectáculos y demás gastos de comercialización que figuran en el Anexo B, y a las modificaciones subsiguientes de dicho Plan de Comercialización que acuerden las Partes en los años sucesivos de vigencia del presente Acuerdo.

“Fecha Cierta de Notificación” se refiere a la fecha de la firma del acuse de recibo de la notificación enviada por correo postal o a la fecha de recepción del facsímile, lo que ocurra primero, según sea el caso. Sin perjuicio de ello, las notificaciones que se efectúen vía facsímile carecerán de validez a menos que se envíe de inmediato un duplicado de dicha notificación por correo postal de entrega rápida. El requisito de envío postal del duplicado no extenderá la fecha cierta de una notificación realizada por medio de un facsímile.

“Productos” se refiere a los productos de Winery que figuran en el Anexo B.

“Objetivos de Venta” se refiere a las proyecciones de venta de los Productos consignadas en el Anexo C para el primer año del presente Acuerdo, y a las modificaciones subsiguientes de dichos Objetivos de Venta que acuerden las Partes en los años sucesivos de vigencia del presente Acuerdo.

“Territorio” se refiere al territorio que se indica en el Anexo A donde el Distribuidor cumpla la función de distribuidor exclusivo de los Productos. Sin perjuicio de ello, las Partes eventualmente podrán ampliar, reducir o modificar de cualquier otra manera el ámbito o área de dicho territorio.

“Marcas” se refiere a todas las marcas (registradas o no), las marcas de servicios, los nombres o las denominaciones comerciales de Winery.

ARTÍCULO 2

DESIGNACIÓN Y EXCLUSIVIDAD

- 2.1. Por el presente, Winery designa al Distribuidor para desempeñar la función de distribuidor exclusivo de los Productos dentro del Territorio y le otorga el derecho exclusivo para hacer publicidad, promocionar, distribuir y vender los Productos dentro del Territorio, con sujeción a las condiciones consignadas en este Acuerdo. Durante la vigencia de este Acuerdo, Winery se compromete a no designar a ninguna otra persona, firma o empresa para vender los Productos dentro del Territorio.
- 2.2. El Distribuidor acepta su designación en carácter de distribuidor exclusivo de los Productos dentro del Territorio y el otorgamiento de los derechos para hacer publicidad, promocionar, distribuir y vender los Productos dentro del Territorio. El Distribuidor se compromete a no vender, directa ni indirectamente, ninguno de los Productos fuera del Territorio, ni a utilizar método alguno de venta a distancia o por Internet. Sin perjuicio de ello, el Distribuidor podrá realizar ventas mediante Internet o cualquier otro medio análogo siempre que los Productos vendidos se entreguen a los Clientes dentro del Territorio.
- 2.3. El Distribuidor asume la responsabilidad, conforme a prácticas comerciales eficientes, de localizar a los compradores potenciales de los Productos dentro del Territorio y de comunicarse con ellos con diligencia. Asimismo, el Distribuidor se compromete a promocionar con empuje y dinamismo conforme al Plan de Comercialización la venta de Productos en el Territorio por medio de todos los canales de distribución disponibles y a disponer siempre de la cantidad suficiente de personal idóneo y capacitado para maximizar la venta de Productos. En tal medida, el Distribuidor se compromete a mantener a todos sus Clientes plenamente abastecidos en todo momento y con la regularidad apropiada; asimismo, deberá procurar obtener las condiciones de exposición más favorables para los Productos y asegurarse de que sus Clientes ofrezcan una exhibición adecuada de esos Productos.

ARTÍCULO 3

PERÍODO

- 3.1. El presente Acuerdo se extenderá durante un período inicial pre-establecido de n años, el que comenzará a partir de la Fecha de Vigencia y terminará el día n, a menos que finalice de otra manera en conformidad con las cláusulas de este Acuerdo.
- 3.2. El presente Acuerdo podrá renovarse automáticamente por períodos sucesivos de un año, a menos que finalice de otra manera en conformidad con las cláusulas de este Acuerdo.

- 4.2. The Distributor will offer the Products to the Customers at the prices described in Exhibit E hereto. The Parties shall be able to modify these prices at any time; provided however, that such price modifications be agreed in writing by both Parties. In such case, the agreement of the Parties shall replace the prices of Exhibit E hereto.

SECTION 5

SALES TARGETS AND MARKETING PLAN

- 5.1. The Distributor undertakes to achieve the Sales Targets, developing energetically and satisfactorily all the required potential for such goals. Additionally, the Distributor commits to use its best efforts in order to eventually exceed such Sales Targets. At the end of the first year of this Agreement, and within a two-week term therefrom, the Sales Targets for the upcoming years will be revised on an annual basis by both Parties in writing, and such agreement will replace the previous Sales Targets for the next year of this Agreement.
- 5.2. The Distributor agrees to fully comply with the Marketing Plan, using its best efforts to promote Winery's name and the Products to its Customers. At the end of the first year of this Agreement, and within a two-week term therefrom, the Marketing Plan for the upcoming years will be revised on an annual basis by both Parties in writing, and such agreement will replace the previous Marketing Plan for the next year of this Agreement.
- 5.3. In the event of renewal of this Agreement, within a two-week term from the renewal date, the Parties commit to agree on the terms of a Sales Targets plan and a Marketing Plan aimed to govern their rights and duties hereunder.
- 5.4. Any and all expenses and costs incurred by the Distributor or any of its personnel in connection with the compliance of the Marketing Plan and the solicitation of sales of the Products will be paid in full by the Distributor.

SECTION 6

REPRESENTATIONS AND WARRANTIES

- 6.1. The Distributor represents and warrants to Winery:
- That it shall not, directly or indirectly, distribute or sell wines from Argentina within the Territory other than the Products without the written consent of Winery.
 - That it has obtained all the required licenses and permits necessary to perform its promotion, advertising, distribution and sales duties under this Agreement, and that will fulfill any and all applicable statutes, rules and regulations in force in the Territory.
 - That its employees are not and may not be construed as employees or agents of Winery, and have no authority to enter into any agreement on behalf of Winery.
 - That it shall perform its duties hereunder as an independent contractor, without having any interest in common with Winery as part of any partnership, joint venture, or any other form of association; therefore having no right or authorization to create any obligation of any kind, or to incur in any liability whatsoever on behalf of Winery.
 - That it shall make its best efforts to ensure that its Customers have all the required licenses and permits in accordance with the laws of the Territory, and the territory in which such Customers sell the Products.
 - That it shall not challenge the validity or ownership of any of the Trademarks; and shall not register, directly or indirectly, in the Territory or elsewhere any of the Trademarks.
- 6.2. Winery represents and warrants to the Distributor:
- That it shall not, directly or indirectly, appoint any third party to distribute or sell the Products within the Territory without the written consent of the Distributor.
 - That it has obtained all the required licenses and permits for the production of wines in Argentina, and that will fulfill any and all applicable statutes, rules and regulations in force in Argentina.

SECTION 7

TRADEMARKS

- 7.1. Winery grants to the Distributor during the term of this Agreement a non transferable right to use the Trademarks for the marketing and promotion of the Products under the Marketing Plan.
- 7.2. The Distributor shall not use Winery name or any of the Trademarks in connection with any business conducted by the Distributor other than dealing with the Products. The Distributor agrees that its use of the Trademarks shall not create in its favor any right, title or interest therein, and acknowledges Winery's exclusive right, title and interest in the Trademarks.

ARTÍCULO 4**PRECIO DE LOS PRODUCTOS**

- 4.1. El Distribuidor pagará el precio de los Productos según se establece en el Anexo D. Winery se reserva el derecho de modificar esos precios en cualquier momento de acuerdo con su exclusivo criterio, siempre que esas modificaciones de precios sean notificadas por escrito al Distribuidor. A partir de n días de la Fecha Cierta de Notificación correspondiente, los precios que decida modificar Winery reemplazarán los precios del Anexo D del presente Acuerdo y se aplicarán a todas las órdenes de compra que se emitan de ahí en adelante.
- 4.2. El Distribuidor ofrecerá los Productos a los Clientes con los precios que figuran en el Anexo E del presente Acuerdo. Las Partes podrán modificar esos precios en cualquier momento, siempre que acuerden por escrito esas modificaciones. En ese caso, el nuevo acuerdo de las Partes reemplazará los precios consignados en el Anexo E del presente Acuerdo.

ARTÍCULO 5**OBJETIVOS DE VENTA Y PLAN DE COMERCIALIZACIÓN**

- 5.1. El Distribuidor se compromete a alcanzar los Objetivos de Venta, desarrollando dinámica y satisfactoriamente todo el potencial necesario para alcanzar esas metas. Además, el Distribuidor asume el compromiso de realizar su mejor esfuerzo con el fin de superar, llegado el caso, esos Objetivos de Venta. Al término del primer año del presente Acuerdo, y dentro de un período de dos semanas a partir de ese momento, ambas Partes llevarán a cabo una revisión anual por escrito de los Objetivos de Venta para los años venideros, y ese nuevo acuerdo de Objetivos de Venta reemplazará el anterior para el año siguiente del presente Acuerdo.
- 5.2. El Distribuidor acepta cumplir en su totalidad con el Plan de Comercialización y realizar su mejor esfuerzo para promocionar el nombre Winery y los Productos a sus Clientes. Al término del primer año del presente Acuerdo, y dentro de un período de dos semanas a partir de ese momento, ambas Partes llevarán a cabo una revisión anual por escrito del Plan de Comercialización para los años venideros, y ese nuevo acuerdo de Plan de Comercialización reemplazará el anterior para el año siguiente del presente Acuerdo.
- 5.3. En el caso de que se decida renovar el presente Acuerdo, dentro de un período de dos semanas a partir de la fecha de renovación, las Partes se obligan a acordar las condiciones de un plan de Objetivos de Venta y un Plan de Comercialización que rijan sus derechos y obligaciones en consonancia con este Acuerdo.
- 5.4. Todos los gastos y costos en que incurra el Distribuidor o algún miembro de su personal en relación con el cumplimiento del Plan de Comercialización y la demanda de venta de los Productos correrán en su totalidad por cuenta del Distribuidor.

ARTÍCULO 6**DECLARACIONES Y GARANTÍAS**

- 6.1. El Distribuidor declara y garantiza a Winery:
 - (a) Que no distribuirá ni venderá, en forma directa ni indirecta, vinos de la República Argentina dentro del Territorio que no sean los Productos sin el consentimiento escrito de Winery.
 - (b) Que ha obtenido todas las licencias y permisos requeridos necesarios para desempeñar tareas de promoción, publicidad, distribución y ventas en conformidad con el presente Acuerdo, y que cumplirá con todas las leyes, normas y reglamentaciones de aplicación vigentes en el Territorio.
 - (c) Que sus empleados no son ni debe interpretarse que son empleados o representantes de Winery, y no están autorizados para celebrar ningún contrato en nombre de Winery.
 - (d) Que desempeñará sus tareas en conformidad con el presente Acuerdo en calidad de contratista independiente, sin que medie interés alguno con Winery como parte de una sociedad, unión transitoria de empresas ni cualquier otra clase de asociación; por consiguiente, no tiene ningún derecho ni está autorizado para crear ninguna obligación de cualquier índole ni incurrir en ningún tipo de responsabilidad en nombre de Winery.
 - (e) Que realizará su mejor esfuerzo para asegurar que sus Clientes posean todas las licencias y permisos requeridos en conformidad con las leyes del Territorio y del territorio en el que esos Clientes vendan los Productos.
 - (f) Que no cuestionará la validez ni la propiedad de ninguna de las Marcas y no registrará, directa ni indirectamente, ninguna de las Marcas ni en el Territorio ni en ningún otro lugar.

- 7.3. The Distributor agrees not to use, without Winery's prior written consent, any mark which is likely to be similar to or confused with any of the Trademarks, and that it shall not remove or cover, partially or totally, the Trademarks on the Products.
- 7.4. The Distributor shall use the Trademarks in compliance with the Marketing Plan and all relevant laws and regulations; and agrees neither to modify any of the Trademarks in any way nor to use any of the Trademarks on any goods or services other than the Products.
- 7.5. The Distributor shall use its best efforts to protect the Trademarks and the Products' reputation; and shall immediately report Winery in the event that it takes notice of any act or attempt by any third party to infringe or use illegally any of the Trademarks.
- 7.6. Winery shall have the right to review and eventually disapprove in advance of its use, any and all advertising and marketing materials prepared by the Distributor that are related to the Trademarks and/or the Products.

SECTION 8

PURCHASE ORDERS

- 8.1. A [quarterly] forecast notice specifying the number of anticipated quantity of Products desired by the Distributor must be submitted by the Distributor to Winery within n days before each [quarter].
- 8.2. The Distributor shall order the Products from Winery via facsimile when and as needed in order to fulfill its responsibilities under this Agreement, and Winery will use its best efforts to make available to the Distributor such quantities as soon as possible within its reasonable capacity; provided however, that Winery shall have no obligation to accept purchase orders for Products that are Commercially Unavailable.
- 8.3. In no event shall Winery be declared in default to its duties hereunder if it fails to make available a quantity of products exceeding the forecasted quantities as set forth in Section 8.1.

SECTION 9

EXPORT/IMPORT LICENCES AND SHIPPING PROCEDURES

- 9.1. The Distributor agrees to arrange for the preparation and submission of import licenses for the import of the Products into the Territory. All expenses incurred by the Distributor in connection with the preparation and submission of the import licenses shall be borne by the Distributor. The Distributor understands that the Products to be purchased may require a validated export license to be obtained by Winery, and therefore agrees to assist Winery in obtaining any such required license by supplying the appropriate documentation requested by Winery.
- 9.2. The Distributor shall indicate with each purchase order the directions and specifications for shipment in sufficient time to allow Winery to make delivery of the Products within the period therein specified. The furnishing of the shipping directions and specifications is an essential condition of this Agreement, and therefore, failure by the Distributor to provide Winery with these directions and specifications shall be considered a breach of this Agreement.
- 9.3. The Products shall be delivered by Winery to the f.o.b. port indicated by the Distributor in accordance with each respective purchase order. To this extent, Winery shall arrange, at its own expense, the delivery of the Products to the carrier indicated by the Distributor.
- 9.4. The legal transfer of title of the Products from Winery to the Distributor shall be operated by means of a signed on-board bill-of-lading. Notwithstanding, the Parties agree that the issuance of each respective on-board bill-of-lading may be sometimes delayed; and therefore, they agree that the Distributor shall assume any and all risks related with the Products after they are actually delivered on board the selected carrier.
- 9.5. The Distributor shall bear any and all expenses of transportation, container rental, insurance, taxes, duties, and fees of any kind, and all other related expenses from the moment in which the Products are actually delivered on board the selected carrier.
- 9.6. Winery shall not be liable to the Distributor or any other third party for any failure to deliver, or delay in delivering, any of the Products in the event that such failure to deliver or delay in delivering has been occasioned by any force majeure event, governmental action, or any other circumstances beyond Winery's control which in any way interferes with its ability to make delivery of the Products in the normal course of business.

SECTION 10

TRANSPORTATION, STORAGE AND DEFECTIVE PRODUCTS

- 10.1. The Distributor will provide for adequate industry standard transportation and storage of the Prod-

6.2. Winery declara y garantiza al Distribuidor:

- (a) Que no designará, directa ni indirectamente, a terceros para distribuir o vender los Productos dentro del Territorio sin el consentimiento escrito del Distribuidor.
- (b) Que ha obtenido todas las licencias y permisos requeridos para la producción de vinos en la República Argentina, y que cumplirá con todas las leyes, normas y regulaciones de aplicación vigentes en la República Argentina.

ARTÍCULO 7

MARCAS

- 7.1. Winery otorga al Distribuidor durante el período de vigencia del presente Acuerdo un derecho intransferible para usar las Marcas para la comercialización y promoción de los Productos de acuerdo con el Plan de Comercialización.
- 7.2. El Distribuidor no utilizará el nombre Winery ni ninguna de las Marcas en relación con ningún negocio que realice excepto cuando comercialice los Productos. El Distribuidor acepta que la utilización de las Marcas no creará en su favor ningún derecho, titularidad ni interés inherentes a ellas, y reconoce el derecho, la titularidad y el interés exclusivos de Winery sobre las Marcas.
- 7.3. El Distribuidor no utilizará, sin previo consentimiento escrito por parte de Winery, ninguna marca que guarde semejanza o que pueda confundirse con alguna de las Marcas, y no quitará ni cubrirá, parcial ni completamente, las Marcas de los Productos.
- 7.4. El Distribuidor utilizará las Marcas en conformidad con el Plan de Comercialización y todas las leyes y regulaciones pertinentes; asimismo, no alterará ninguna de las Marcas en modo alguno ni utilizará las Marcas en ningún bien ni servicio con excepción de los Productos.
- 7.5. El Distribuidor realizará su mejor esfuerzo para proteger la reputación de los Productos y las Marcas, y dará aviso inmediato a Winery en el caso de que tome conocimiento sobre cualquier acción o intento de violación o uso ilegal de alguna de las Marcas por parte de terceros.
- 7.6. Winery se reserva el derecho de revisar y, llegado el caso, desaprobar anticipadamente la utilización de cualquier material de comercialización y publicidad que realice el Distribuidor relacionado con las Marcas y/o los Productos.

ARTÍCULO 8

ÓRDENES DE COMPRA

- 8.1. El Distribuidor deberá presentar [trimestralmente] ante Winery una notificación con la previsión de la cantidad anticipada de Productos que necesitará dentro de los n días antes de cada [trimestre].
- 8.2. El Distribuidor solicitará los Productos a Winery por medio de un facsímil según lo necesite con el objeto de cumplir con sus responsabilidades en conformidad con el presente Acuerdo. Asimismo, Winery realizará su mejor esfuerzo para proveer al Distribuidor dichas cantidades lo más pronto que pueda dentro de un plazo razonable de acuerdo con sus posibilidades; sin perjuicio de lo expuesto, Winery no está obligado a aceptar órdenes de compra de Productos No Disponibles para la Venta.
- 8.3. En ningún caso se considerará que Winery ha incumplido sus obligaciones en conformidad con el presente Acuerdo si no puede proveer una cantidad de productos que exceda las cantidades previstas según lo consignado en el Artículo 8.1.

ARTÍCULO 9

LICENCIAS PARA EXPORTAR/IMPORTAR Y FORMAS DE ENVÍO

- 9.1. El Distribuidor acepta realizar las gestiones concernientes a la confección y presentación de licencias para la importación de los Productos en el Territorio. El Distribuidor correrá con todos los gastos en que incurra en relación con la confección y presentación de las licencias de importación. El Distribuidor comprende que es posible que Winery deba obtener una licencia de exportación validada para poder adquirir los Productos y, por consiguiente, acepta ayudar a Winery en la obtención de esa clase de licencia proporcionándole la documentación adecuada cuando Winery así lo requiera.
- 9.2. El Distribuidor deberá dejar constancia con cada orden de compra de las indicaciones y especificaciones para los envíos con la antelación suficiente para que Winery pueda entregar los Productos dentro del período de tiempo especificado allí. Esa obligación es una condición esencial del presente Acuerdo y, por lo tanto, el incumplimiento por parte del Distribuidor de proporcionar a Winery dichas indicaciones y especificaciones se considerará una violación de este Acuerdo.
- 9.3. Winery hará entrega de los Productos f.o.b. en el puerto que determine el Distribuidor de acuerdo

ucts, which shall be at the exclusive risk of the Distributor. In addition, the Distributor will make its best efforts to ensure that its Customers handle, transport and store the Products in accordance with the industry standards.

- 10.2. At Winery's discretion, and upon notice by the Distributor showing reasonable proof of defect, the defective Products shall be credited to the Distributor by Winery; provided however, that no Products shall be deemed to be defective when such defect arises from transportation, handling or storage conditions that are not those of the industry standards.

SECTION 11

BILLING AND PAYMENT

- 11.1. Winery shall submit the invoices to the Distributor denominated in United States dollars.
- 11.2. The terms of payment for the invoices shall be as follows:
- (i) Air Shipments: n days from the date of invoice.
 - (ii) Sea Shipments: n days from the date of invoice.
- 11.3. Payment shall be made by the Distributor in United States dollars for the total invoiced amount, via bank wire transfer to the bank account indicated by Winery. All exchange, interest, commissions, banking collection or other charges shall be the full responsibility of the Distributor.
- 11.4. Should the Distributor fail to make any payments within the time period provided above, interest on such overdue amounts shall accrue at a monthly rate of n%, or the maximum amount permitted by law if lower than such percentage.

SECTION 12

RECORDS AND REPORTS

- 12.1. The Distributor will keep complete and accurate books and records reflecting all the transactions related to Winery and its Products. These records will, at all times during normal business hours, be available for inspection and examination by Winery or any of its designated agents.
- 12.2. The Distributor shall maintain current sales and information reports and provide them to Winery on a [quarterly] basis.

SECTION 13

RELATIONSHIP BETWEEN THE PARTIES

- 13.1. The Distributor shall at all times be wholly responsible for the conduct of its business, and all arrangements made with third parties shall be exclusively on their own account. However, the Distributor shall have to take into account the commercial interests of Winery in the placement of the Products, particularly with respect to the worldwide well-known reputation of Winery, its Trademarks and the Products, which the Distributor hereby expressly acknowledges.
- 13.2. The Parties hereby expressly state that the legal relationship between them is of a commercial nature, and does not constitute a labor law relationship. As a result of the above, it is hereby understood and agreed that all labor obligations arising out of the hiring of any and all personnel on the part of the Distributor shall be at the Distributor's sole expense and responsibility. The Distributor hereby undertakes to fully comply with all legal and contractual labor obligations, as well as to obtain appropriate insurance for its personnel, comply with social security obligations or of any other kind pursuant to the applicable laws of the Territory in effect from time to time.

SECTION 14

TERMINATION

- 14.1. In case of default of any of the clauses or terms of this Agreement, the complying Party shall give notice to the non-complying Party for the latter to remedy the default within a 30 (thirty) day term counted from the receipt of such notice. The term will be 15 (fifteen) days in case of default of a payment obligation. If the notified non-complying Party does not remedy the default within the stipulated term, the complying Party shall be entitled to immediately terminate this Agreement by written notice to the non-complying Party, and to be indemnified for losses and damages.
- 14.2. Either Party, without incurring in any liability of any kind, shall be able to terminate this Agreement at any time by giving at least six (6) months written notice of termination to the other Party, in which case the termination date shall occur at the end of the notice period.
- 14.3. Either Party, without incurring in any liability of any kind, shall be able to terminate this Agreement at any time upon the occurrence of the following events:
- (a) by the filing by any of the Parties for voluntary corporate reorganization; or in case of involuntary

- con cada orden de compra correspondiente. Con ese propósito, Winery se encargará de entregar los Productos al transporte que indique el Distribuidor y correrá con todos los gastos que ello implique.
- 9.4. La transferencia de la titularidad sobre los Productos de Winery al Distribuidor se realizará por medio de un conocimiento de embarque firmado a bordo. Sin perjuicio de ello, las Partes aceptan que la emisión de cada conocimiento de embarque a bordo puede verse en ocasiones demorada; y, por consiguiente, acuerdan que el Distribuidor asumirá todos los riesgos relacionados con los Productos una vez que se haya hecho efectiva la entrega a bordo del transporte elegido.
- 9.5. El Distribuidor correrá con todos los gastos de transporte, alquiler de contenedores, seguros, impuestos, tasas y aranceles de cualquier índole, y demás gastos relacionados a partir del momento en que se haga efectiva la entrega de los Productos a bordo del transporte elegido.
- 9.6. Winery no será responsable ante el Distribuidor ni ante terceros en caso de incumplimiento en la entrega, o demora en la entrega, de alguno de los Productos en el caso eventual de que ese incumplimiento en la entrega, o demora en la entrega, sea ocasionado por razones de fuerza mayor, decisiones gubernamentales, o cualquier otra circunstancia que exceda el control de Winery y que –como resultado- interfiera de alguna manera con su capacidad para realizar la entrega de los Productos según el curso normal del negocio.

ARTÍCULO 10

TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y PRODUCTOS DEFECTUOSOS

- 10.1. El Distribuidor deberá asegurar que el transporte y almacenamiento de los Productos se realicen según los estándares correspondientes a esta clase de industria y será responsable por todos los riesgos. Asimismo, el Distribuidor realizará su mejor esfuerzo para asegurar que sus Clientes utilicen, transporten y almacenen los Productos en conformidad con los estándares de la industria.
- 10.2. A criterio de Winery, y previa notificación por parte del Distribuidor que demuestre una prueba razonable de la existencia de un defecto, Winery acreditará los productos defectuosos al Distribuidor. Sin perjuicio de ello, ningún producto se considerará defectuoso cuando el defecto sea producto de las condiciones de transporte, manejo o almacenamiento que no sean aquellas correspondientes a los estándares de la industria.

ARTÍCULO 11

FACTURACIÓN Y PAGO

- 11.1. Winery enviará las facturas al Distribuidor con los montos expresados en dólares estadounidenses.
- 11.2. Los plazos para el pago de las facturas serán los siguientes:
- (i) Transporte aéreo: n días a partir de la fecha de la factura.
 - (ii) Transporte marítimo: n días a partir de la fecha de la factura.
- 11.3. El Distribuidor realizará el pago en dólares estadounidenses por la cantidad total facturada, por medio de una transferencia bancaria a la cuenta del banco que indique Winery. Todos los cambios, intereses, comisiones, impuestos bancarios u otros cargos correrán por cuenta exclusiva del Distribuidor.
- 11.4. En caso de que el Distribuidor no cumpla con alguno de los pagos dentro del período de tiempo establecido anteriormente, el interés sobre las cantidades adeudadas se acumulará a una tasa mensual del n%, o la cantidad máxima permitida por la ley en caso de ser menor que dicho porcentaje.

ARTÍCULO 12

REGISTROS E INFORMES

- 12.1. El Distribuidor llevará libros y registros completos y precisos que reflejen todas las transacciones relacionadas con Winery y sus Productos. Esos registros deberán estar disponibles en todo momento durante el horario habitual de trabajo para su inspección y revisión por parte de Winery o cualquiera de sus agentes designados.
- 12.2. El Distribuidor llevará registros con información y últimas ventas, que pondrá a disposición de Winery [trimestralmente].

ARTÍCULO 13

RELACIÓN ENTRE LAS PARTES

- 13.1. El Distribuidor será en todo momento completamente responsable por el modo en que maneja sus negocios, y todos los acuerdos que celebre con terceros correrán exclusivamente por su cuenta. Sin embargo, el Distribuidor deberá tener en consideración los intereses comerciales de Winery en

petition of bankruptcy against any of the Parties if such Party does not revert such petition in the first available procedural opportunity.

- (b) in case that the Parties do not reach an agreement on the revisions of the Sales Targets plan and/or Marketing Plan, as set forth in Sections 5.1. and 5.2.; or in case of renewal of this Agreement, in the event that the Parties do not reach an agreement on the terms of a Sales Targets plan and a Marketing Plan at the end the two-week term from the renewal date as set forth in Section 5.3, in which cases this Agreement shall immediately terminate upon notice to the other Party indicating either of these reasons. In the event that none of the Parties terminate this Agreement under this paragraph 14.3.(b) within three days after the end of the two-week term set forth in Sections 5.1. and/or 5.2, it shall be deemed that the Parties agreed to the terms of the last applicable Sales Targets plan and Marketing Plan increased by n% (n percent).

14.4. Winery, at its sole option and without incurring in any liability whatsoever, shall be able to immediately terminate this Agreement in the following cases:

- (a) If the Distributor fails, by the end of any given year, to fulfill the Sales Targets for the Territory by at least n per cent (n %), and/or fails to comply with its obligations under the Marketing Plan.
- (b) If the Distributor assigns or attempts to assign this Agreement without Winery's written consent.
- (c) If the controlling interest of the Distributor's business passes by virtue of any transaction to a direct or indirect competitor of Winery.
- (d) The Distributor ceases, by any reason, to carry on a material part of its existing business.

14.5 In the event of termination of this Agreement for any reason other than a breach of contract in accordance with Section 14.1, Winery shall not be liable to the Distributor for any compensation, reimbursement, indemnification or damages by reason of the termination of this Agreement on account of, including but not limited to, any loss of prospective profits on anticipated sales or on account of expenditures, investments, leases, labor indemnifications or other commitments relating to the business of the Distributor. Termination of this agreement shall not relieve the Distributor from making payments which may be due to Winery pursuant to the terms of this Agreement.

SECTION 15
EFFECTS OF TERMINATION

15.1. Upon termination or expiration of this Agreement for any reason whatsoever, the Distributor shall be obliged to:

- (a) cease immediately from acting as a distributor of Winery and abstain from making further sales of Products, unless in order to sell any remaining stock of Products.
- (b) cease making use of the Trademarks, and refrain from holding itself out as having been formerly connected in any way with Winery, unless in order to sell any remaining stock of Products.

15.2. Upon termination of this Agreement for any reason whatsoever, Winery or the new designated distributor of the Products for the Territory (or any part thereof) shall have the right to repurchase all un-opened and non-expired Products held in stock by the Distributor (or any part thereof) originally purchased from Winery, at a price not greater than the landed cost less depreciation or the Distributor's book value, whichever is less.

SECTION 16
NOTICES

16.1. All notices required to be served under this Agreement shall be delivered either by first class mail, return receipt requested, or by facsimile transmission to the Parties to the following addresses, and shall be deemed to be served on the Notice Effective Date:

(a) If to Winery:

Fax : _____

la colocación de los Productos, sobre todo con respecto a la reputación internacional de Winery, sus Marcas y los Productos, que el Distribuidor reconoce expresamente en el presente Acuerdo.

- 13.2. Por el presente, las Partes declaran expresamente que la relación legal que las une es de naturaleza comercial y que no constituye una relación de índole laboral. Como consecuencia de lo mencionado, por el presente queda comprendido y se acepta que todas las obligaciones laborales que surjan de la contratación de personal por parte del Distribuidor correrán enteramente por su cuenta y serán de su exclusiva responsabilidad. Por el presente, el Distribuidor se compromete a cumplir en su totalidad con todas las obligaciones laborales contractuales y legales, así como también a contratar un seguro apropiado para su personal, cumplir con las obligaciones concernientes a la seguridad social o de cualquier otra naturaleza con arreglo a la legislación aplicable en el Territorio en vigencia en el momento oportuno.

ARTÍCULO 14

EXTINCIÓN

- 14.1. En caso de incumplimiento de alguna de las cláusulas o condiciones del presente Acuerdo, la Parte cumplidora notificará a la Parte incumplidora con el objeto de que esta última subsane el incumplimiento dentro de un período de 30 (treinta) días contados a partir de la recepción de la notificación. En caso de incumplimiento de una obligación de pago, el plazo será de 15 (quince) días. Si una vez recibida la notificación la Parte incumplidora no subsana el incumplimiento dentro del período consignado, la Parte cumplidora podrá ejercer su derecho a dar por terminado inmediatamente el presente Acuerdo por medio de una notificación escrita a la Parte incumplidora y a recibir una indemnización en concepto de daños y perjuicios.
- 14.2. Cualquiera de las Partes podrá dar por terminado el presente Acuerdo en cualquier momento sin incurrir en responsabilidades de ninguna clase por medio de una notificación escrita a la otra Parte con una antelación de por lo menos seis (6) meses, en cuyo caso la fecha de extinción se producirá al final del período de notificación.
- 14.3. Cualquiera de las Partes, sin incurrir en responsabilidades de ninguna clase, podrá dar por terminado el presente Acuerdo en cualquier momento en caso de que acontezca lo siguiente:
- (a) el concurso preventivo de alguna de las Partes, o el pedido de quiebra contra una de las Partes si esa Parte no revierte dicho pedido en la primera instancia procesal disponible.
 - (b) en caso de que las Partes no lleguen a un acuerdo con respecto a las modificaciones del plan de Objetivos de Venta y/o del Plan de Comercialización, según se establece en los Artículos 5.1 y 5.2; o, en caso de renovación del presente Acuerdo, en el supuesto de que las Partes no lleguen a un acuerdo sobre las condiciones de un plan de Objetivos de Venta o un Plan de Comercialización al finalizar el período de dos semanas desde la fecha de renovación según se establece en el Artículo 5.3; en cualquiera de ambos casos, el presente Acuerdo se extinguirá de inmediato previa notificación a la otra Parte donde se indicará alguna de esas razones. En caso de que ninguna de las Partes dé por terminado el presente Acuerdo por las razones consignadas en este párrafo 14.3.(b) dentro de los tres días luego de finalizado el período de dos semanas establecido en los Artículos 5.1 y/o 5.2, se considerará que las Partes aceptan las condiciones del plan de Objetivos de Venta y Plan de Comercialización en vigencia con un incremento del n% (n por ciento).
- 14.4. Winery, a su entera discreción y sin incurrir en responsabilidades de ninguna naturaleza, podrá dar por terminado el presente Acuerdo en los siguientes casos:
- (a) Si al finalizar un año determinado el Distribuidor no cumple con los Objetivos de Venta correspondientes al Territorio con un porcentaje mínimo de n por ciento (n %), y/o no cumple con sus obligaciones de acuerdo con el Plan de Comercialización.
 - (b) Si el Distribuidor cede o intenta ceder este Acuerdo sin el consentimiento escrito de Winery.
 - (c) Si el control mayoritario sobre las decisiones comerciales del Distribuidor pasa en virtud de alguna transacción a un competidor directo o indirecto de Winery.
 - (d) Si, por algún motivo, el Distribuidor deja de realizar una actividad que involucre una parte significativa de su negocio.
- 14.5 En el caso de extinción del presente Acuerdo por cualquier razón que no sea el incumplimiento del contrato según se establece en el Artículo 14.1, Winery no será responsable ante el Distribuidor por ninguna compensación, reembolso, indemnización ni daños por causa de la terminación de este Acuerdo debido a -incluyendo en forma no taxativa- alguna pérdida de eventuales ganancias por ventas previstas ni como consecuencia de gastos, inversiones, contratos de alquiler, indemnizaciones por despidos u otros compromisos relacionados con el negocio del Distribuidor. La extinción

(b) If to the Distributor

Fax : _____

Attn: _____

16.2. These addresses and names may be changed by written notice given in accordance with the foregoing provisions.

SECTION 17 INDEMNIFICATION

- 17.1. The Distributor shall indemnify and hold harmless Winery, its officers, directors, shareholders, and employees, from and against any and all damages, losses, liabilities, suits, actions, demands, and proceedings of any nature (including reasonable attorneys' fees incurred -whether or not suit is brought-, expenses and transactional costs) claimed by third parties arising out of or caused by (i) a breach of any representation, warranty, and/or covenant contained in this Agreement, (ii) any negligent or tortious act or omission committed by the Distributor in the course of the fulfillment of its obligations under this Agreement.
- 17.2. Winery shall indemnify and hold harmless the Distributor, its officers, directors, shareholders, and employees, from and against any and all damages, losses, liabilities, suits, actions, demands, and proceedings of any nature (including reasonable attorneys' fees incurred -whether or not suit is brought-, expenses and transactional costs) claimed by third parties arising out of or caused by (i) a breach of any representation, warranty, and/or covenant contained in this Agreement, (ii) any negligent or tortious act or omission committed by Winery in the course of the fulfillment of its obligations under this Agreement.
- 17.3. To secure the indemnification duties under this Section, each Party agrees to contract a general liability insurance policy in the amount of US\$ n, in which the other Party shall be named as an additional beneficiary. Each Party shall have to provide the other Party with enough evidence as to the hiring of this insurance policy, and undertakes to keep it in effect at all times while this Agreement is in force.
- 17.4. The Party that is entitled to be indemnified pursuant to this Section must give prompt notice to the other Party in writing of the occurrence of the event for which indemnity is requested. At the option of the indemnifying Party, the indemnifying Party may assume the handling, settlement and defense, in which event the indemnified Party will cooperate in all reasonable respects with the indemnifying Party at the indemnifying Party's expense. The indemnifying Party shall reimburse the indemnified Party on demand for any payment made by the indemnified Party in respect of any event to which the indemnity obligation set forth in this Section relates, which either (i) has resulted in an adverse judgment against the indemnified Party or (ii) has been settled with the written consent of the indemnifying Party.
- 17.5. The right of indemnification provided by this Section shall survive any termination of this Agreement, and shall be in addition to any rights to which the Parties may otherwise be entitled.

SECTION 18 CONFIDENTIALITY

The Parties agree that certain information supplied by each Party to the other during the course of this Agreement may be confidential. All such information shall be marked as "confidential" and shall be held in confidence by the receiving Party for a period of five (5) years following the date of disclosure and shall be used only for the purposes of this Agreement.

del presente Acuerdo no exime al Distribuidor de realizar pagos que se le adeuden a Winery en conformidad con las condiciones de este Acuerdo.

ARTÍCULO 15

EFFECTOS DE LA EXTINCIÓN

15.1. Independientemente de las razones de extinción o terminación del presente Acuerdo, el Distribuidor estará obligado a:

- (a) cesar inmediatamente de actuar como distribuidor de Winery y abstenerse de realizar ventas adicionales de los Productos, a menos que sea para vender algún remanente de los Productos.
- (b) dejar de hacer uso de las Marcas, y abstenerse de revelar la existencia de cualquier tipo de relación que haya mantenido con Winery, a menos que sea para vender algún remanente de los Productos.

15.2. En caso de extinción del presente Acuerdo, independientemente de la causa, Winery o el nuevo distribuidor designado para la distribución de los Productos en el Territorio (o cualquier parte de éste) tendrá derecho a adquirir nuevamente todos los Productos aún cerrados y cuya fecha de vencimiento no haya expirado que el Distribuidor tenga en stock (o algunos de éstos) adquiridos originalmente a Winery, a un precio no mayor que el costo final menos la depreciación o el valor que figure en los libros del Distribuidor, el que sea menor.

ARTÍCULO 16

NOTIFICACIONES

16.1. Todas las notificaciones que deban entregarse en conformidad con el presente Acuerdo se enviarán a las Partes ya sea por correo postal de entrega rápida, con aviso de retorno, o por medio de un facsímil a las siguientes direcciones, y se considerará que se han recibido en la Fecha Cierta de Notificación:

(a) Si Winery es el destinatario:

Fax: _____

Attn: _____

Atención: _____

(b) Si el Distribuidor es el destinatario:

Fax: _____

Atención: _____

16.2. Esas direcciones y nombres pueden sufrir modificaciones, las que deberán notificarse por escrito de acuerdo con las disposiciones precedentes.

ARTÍCULO 17**GARANTÍA DE INDEMNIDAD**

- 17.1. El Distribuidor deberá indemnizar y mantener indemne a Winery, sus funcionarios, directores, accionistas y empleados por todo tipo de daños y perjuicios, pérdidas, responsabilidades, demandas, acciones legales, reclamos y medidas de cualquier naturaleza (incluyendo honorarios razonables de abogados -se haya o no entablado una demanda- gastos y costos por operaciones comerciales) que reclamen terceros que surjan o sean consecuencia de (i) el incumplimiento de alguna declaración, garantía y/o promesa incluida en el presente Acuerdo, (ii) cualquier acción u omisión negligente o ilícita del Distribuidor durante el cumplimiento de sus obligaciones conforme al presente Acuerdo.
- 17.2. Winery deberá indemnizar y mantener indemne al Distribuidor, sus funcionarios, directores, accionistas y empleados por todo tipo de daños y perjuicios, pérdidas, responsabilidades, demandas, acciones legales, reclamos y medidas de cualquier naturaleza (incluyendo honorarios razonables de abogados -se haya o no entablado una demanda- gastos y costos por operaciones comerciales) que reclamen terceros que surjan o sean consecuencia de (i) el incumplimiento de alguna declaración, garantía y/o promesa incluida en el presente Acuerdo, (ii) cualquier acción u omisión negligente o ilícita por parte de Winery durante el cumplimiento de sus obligaciones conforme al presente Acuerdo.
- 17.3. Con el fin de asegurar el cumplimiento de la garantía de indemnidad en conformidad con el presente Artículo, cada Parte acepta contratar una póliza de seguros de responsabilidad general por la suma de US\$ n, en la que la otra Parte figure como beneficiaria adicional. Cada Parte deberá ofrecer a la otra pruebas suficientes de que ha contratado esa póliza de seguros, y se compromete a mantenerla durante todo el período de vigencia del presente Acuerdo.
- 17.4. La Parte con derecho a ser indemnizada en conformidad con este Artículo deberá notificar inmediatamente por escrito a la otra Parte sobre el motivo por el que se reclama la indemnización. La Parte con obligación de indemnizar podrá a su sola elección hacerse cargo del manejo, el acuerdo y la defensa, en cuyo caso la Parte con derecho a ser indemnizada colaborará en todos los aspectos razonables con la Parte obligada, y los gastos correrán por cuenta de esta última. La Parte con obligación de indemnizar reembolsará a la Parte con derecho a ser indemnizada por reclamos de algún pago que realice esta última en lo que respecta a cualquier circunstancia que guarde relación con la obligación de indemnización establecida en este Artículo, ya sea (i) como resultado de una sentencia adversa contra la Parte con derecho a ser indemnizada o (ii) que se haya llegado a un acuerdo con el consentimiento escrito de la Parte con obligación de indemnizar.
- 17.5. El derecho de indemnización que establece este Artículo perdurará aun después de la extinción del presente Acuerdo y es independiente de otros derechos de los que puedan gozar las Partes.

ARTÍCULO 18**CONFIDENCIALIDAD**

Las Partes acuerdan que cierta información que cada Parte le proporcione a la otra durante la vigencia del presente Acuerdo puede ser confidencial. Esa clase de información será designada con la palabra "confidencial", y la Parte receptora de la información la mantendrá en reserva durante un período de cinco (5) años a partir de la fecha en que se reveló la información y solo se la utilizará cuando guarde relación con el presente Acuerdo.

Fundamentos de la traducción

Tal como lo he adelantado en la introducción del presente trabajo, el texto seleccionado contiene una serie de particularidades que han representado ciertos retos al momento de su traducción.

Cierto es que el oficio de la traducción implica por su propia naturaleza un desafío para el traductor, ya que todos los textos que requieran su intervención contienen particularidades inherentes a las materias que tratan.

En el caso particular de la traducción de un texto jurídico, como lo es este acuerdo internacional de distribución de productos, no solo se debe lidiar con la terminología propia del mundo del Derecho y contar para ello con el conocimiento suficiente de dicha terminología –o, cuanto menos, contar con el debido asesoramiento profesional respecto de ella– sino que también resulta imperativo para el traductor estar atento a las circunstancias puntuales que cada acuerdo o contrato en particular pueden presentar.

En tal sentido, cabe destacar que no se trata de un “texto de laboratorio” sino de un acuerdo negociado, discutido y consensuado, celebrado durante el año 2005 por una bodega argentina y un distribuidor de vinos ubicado en los Estados Unidos de América, empresas ambas que, por cuestiones de confidencialidad, mantienen sus nombres en reserva.

La distinta nacionalidad de las partes contratantes es un dato de importancia ya que hace que el acuerdo esté estructurado en base a premisas y requerimientos aportados por partes provenientes de legislaciones y culturas diferentes, circunstancia ésta que a la postre convierte el acuerdo en un compendio no homogéneo de voluntades.

Es por ello que el rango “internacional” del acuerdo ha constituido el primero y quizás el más importante de los desafíos al momento de la traducción, dado que en mi tarea he procurado no perder de vista el objetivo primordial de plasmar y mantener en el texto final todas aquellas características y circunstancias que definen este acuerdo como un documento mixto, híbrido de dos idiosincrasias, culturas y regímenes legales diferentes como lo son el argentino y el norteamericano.

Esas circunstancias convierten este acuerdo en un documento sui generis, diferente de aquellos acuerdos “de adhesión” (que en el universo jurídico conforman una gran mayoría) preparados en forma exclusiva por una de las partes contratantes según un único sistema y modalidad y posteriormente impuestos a la otra parte contratante sin mayor margen para la negociación.

Además, es importante no perder de vista que se trata de un contrato internacional con puntos de conexión extraterritoriales y erigido bajo la esfera genérica de los “contratos internacionales de distribución”. El hecho de que la lengua madre de una de las partes contratantes sea el idioma español y de que dicha parte haya intervenido activamente en la redacción del texto final son también factores que deben tenerse en consideración al momento de la traducción.

Conforme lo señalado hasta aquí, las circunstancias que afectan de manera directa la forma y el modo en que el documento se encuentra redactado son:

- la distinta nacionalidad de las partes contratantes y las consecuentes diferencias entre ambas, no solo de carácter social o cultural, sino también en cuanto a los sistemas legales que las rigen;
- el carácter consensuado del acuerdo, en contraposición con aquellos acuerdos o contratos “de adhesión”, redactados en forma unilateral y homogénea por alguna de las partes; y
- el idioma en el cual el documento está redactado, y el hecho particular de que dicho idioma no constituye la lengua madre de al menos una de las partes contratantes.

Las tres cuestiones planteadas hacen que en el documento existan ciertos términos que han requerido de mi parte una especial atención y un análisis minucioso de ellos, ya sea para procurar lograr una correcta interpretación del espíritu del texto y de la intención que las partes tuvieron al momento de escribirlo, como para seleccionar las palabras adecuadas a fin de obtener una traducción fiel y coherente con el texto base.

Aun cuando muchas de las particularidades presentadas por el documento en cuestión no son privativas de éste sino que por el contrario constituyen moneda corriente en la profesión que he elegido, resulta oportuno mencionar algunas de ellas encontradas a lo largo del texto:

Un primer comentario, si bien menor, lo merece la cuestión relativa a las definiciones dadas en el Artículo 1 del acuerdo. Allí la disyuntiva estuvo planteada entre optar por ubicar los términos traducidos en orden alfabético o mantener el orden en que los términos se encuentran definidos en el texto fuente en desmedro de su ordenamiento alfabético. En la convicción de que ambas opciones resultan igualmente viables, mi elección de la segunda alternativa se basó exclusivamente en fines prácticos, ya que, como parte del texto original del acuerdo y su traducción al idioma español se presentan en este trabajo en el reverso y anverso de cada hoja respectivamente, el mantenimiento de las definiciones en su orden original permite su rápida comparación por parte del lector.

En otro orden de ideas, un término que deparó mi atención especial es la palabra “revisions”, utilizada

en los Artículos 1 y 14 del texto fuente. En los diccionarios consultados, el concepto “revision” aparece definido como análisis o revisión minuciosa para corregir o mejorar algo. Dada esa definición, traducir dicho término como “revisiones” hubiera sido un error, ya que en este caso en particular se trata de un falso cognado. Ahora bien, el problema pasa por el hecho de que no existe en el idioma español, a diferencia del inglés, una única palabra que englobe el concepto de “revisión para su posterior modificación”. Esta circunstancia me obligó a tener que echar mano al término “modificaciones”, palabra que, si bien no es exactamente un sinónimo de la palabra “revisions”, resulta la mejor opción en el contexto del documento analizado, dado que cualquier modificación dentro de un vínculo comercial presupone la existencia de una revisión previa por parte de los interesados.

Otro punto que presentó cierta complejidad es la definición de “Marketing Plan” dada en el Artículo 1 del acuerdo, la cual opté por traducir como “Plan de Comercialización”. Aquí la dificultad no está dada por el concepto “Marketing Plan” en sí mismo sino por su contenido. En el texto fuente, la definición señalada incluye, entre otros, los términos “advertising” y “publicity”. Ambos términos en el idioma inglés hacen referencia a cosas distintas, aunque la diferencia entre ellos es realmente sutil. Así, de acuerdo con las fuentes consultadas, “advertising” es la “actividad de hacer que el público conozca ciertos productos y lograr que quieran adquirirlos”; mientras que “publicity” tiene que ver con “información que se le brinda al público con la intención de atraer su atención hacia alguien o algo”. La presencia de ambos términos en el texto fuente generó la disyuntiva entre intentar traducirlos con una palabra en español para cada uno de ellos, a sabiendas de que el idioma español no cuenta con palabras que tengan a la vez la similitud y sutil diferencia que tienen esos términos en inglés, o bien generalizar ambos términos y englobarlos bajo un único concepto. Finalmente me volqué por la primera opción y traduje “advertising” como “publicidad” y “publicity” como “campañas publicitarias”, con el propósito de respetar la intención de las partes redactoras del acuerdo, quienes expresamente incluyeron ambos términos.

La definición de “Trademarks” dada en el Artículo 1 y traducida en este trabajo como “Marcas” también demandó cierto análisis a la hora de su traducción. La dificultad aquí está dada tanto por la palabra en sí como por algunos de los conceptos que incluye la definición. Por un lado, si se tiene en cuenta que la palabra “trademarks” se utiliza para identificar tanto a las marcas registradas como a las marcas no registradas, un primer dilema consistió en elegir el término español más propicio en función del contexto en el cual la palabra “Trademarks” está utilizada en el texto fuente y de la finalidad tenida en miras por las partes al momento de su inclusión. El análisis de estas dos circunstancias me llevó a optar por traducir “trademarks” como “marcas” y no como “marcas registradas”, en el entendimiento de que la intención de las partes fue considerar este concepto en su acepción más amplia y no limitarlo solo a una categoría de marcas (registradas o no registradas). Con respecto a los términos incluidos en la definición de “Trademarks”, la traducción de uno de ellos en particular resultó de compleja resolución. Hago referencia a la palabra “brands”, la cual conceptualmente en una de sus acepciones es sinónimo de “trademarks”. Conformarme con tal sinonimia sin indagar más allá habría sido un error porque resulta evidente que ese término fue expresamente incluido en el acuerdo por alguna razón en particular. Así las cosas, opté por investigar el tema de la producción y distribución de bebidas en general y consultar a la fuente redactora del acuerdo: la palabra “brands” fue incluida en la definición para proteger todos los nombres con los cuales los productos distribuidos son o puedan llegar a ser conocidos comercialmente en los distintos mercados en los que se los comercialice. Por las razones expuestas decidí traducir “brands” como “nombres”.

Otro aspecto interesante del acuerdo lo constituye el término mercantil F.O.B. (free on board), con el cual se presentó la disyuntiva entre traducirlo al idioma español (“libre a bordo” o “franco a bordo”) o mantenerlo en su idioma original. Si bien el primer impulso del traductor es buscar los términos equivalentes de todas las palabras que se encuentran en el texto fuente, en este caso no puede soslayarse el hecho de que se trata de un término mercantil internacional (incoterm) reconocido y utilizado prácticamente siempre en su idioma original (inglés) con independencia del idioma del texto en el que se encuentre inserto. Mi decisión de mantener el término en su idioma original terminó de sustentarse al consultar la guía de la ICC (Cámara de Comercio Internacional) de Incoterms (International Commercial Terms) que establece que la utilización de dichos incoterms en un contrato asegura a las partes contratantes que sus respectivas responsabilidades quedan definidas en forma simple y clara ya que se elimina cualquier posibilidad de malentendidos y se evitan eventuales disputas en cuanto a la interpretación de sus voluntades.

Por su parte, destaco aquí la particularidad que presenta el término “joint venture”. Si bien dicho término puede traducirse como “unión transitoria de empresas”, está también aceptado su préstamo al idioma español. Al no surgir del documento ninguna razón por la cual debiera optarse por alguna de las dos alternativas en particular, la elección de mantener el término en su idioma original o traducirlo al español queda, en definitiva, librada al criterio del traductor.

Finalmente, el Artículo 14.3 (a) del texto fuente resultó ser una clara muestra del problema que se presenta al momento de tener que traducir términos que corresponden a figuras jurídicas típicas de legislaciones foráneas. Allí, el texto establece en su parte pertinente lo siguiente: "Either Party...shall be able to terminate this Agreement... (a) by the filing by any of the Parties for voluntary corporate reorganization; or in case of involuntary petition of bankruptcy against any of the Parties... ". Ambas expresiones resaltadas son características del ordenamiento legal de los Estados Unidos de América que en materia de concursos y quiebras es diferente del sistema legal argentino. Sin entrar en detalles que exceden el objeto de este trabajo, solamente señalo que el sistema legal norteamericano en materia de concursos y quiebras distingue los procesos según exista o no voluntad de la parte involucrada. Por el contrario, esa característica en la legislación argentina sobre la materia no es tenida en cuenta en forma expresa, ya que la voluntariedad o involuntariedad son presumidas por el legislador. Una alternativa al momento de traducir "voluntary corporate reorganization" podría haber sido "reorganización societaria voluntaria". Pero el problema de traducirlo de esa manera radica en que esa expresión en el idioma español no implica necesariamente la existencia de un estado falencial sino que, por el contrario, se utiliza para cualquier proceso de reorganización con independencia de la causa que lo motive. Por esa razón, resulta necesario que en lugar de hacer una traducción literal deba buscarse la figura jurídica del derecho argentino equivalente a su par extranjera. Esa figura es la del "concurso preventivo", herramienta que en el ordenamiento local puede ser utilizada solo por quien se encuentra en estado de insolvencia y por lo tanto la ley da por supuesto su carácter voluntario. Por otra parte, la expresión "involuntary petition of bankruptcy" no representa un problema para su traducción por cuanto la figura del "pedido de quiebra" es similar en ambos ordenamientos jurídicos. Ahora bien, como la legislación argentina establece que el pedido de quiebra puede ser efectuado tanto por la propia parte como por terceros, si el pedido es formulado por un tercero -tal es la situación prevista en este acuerdo- resulta innecesario traducir el término "involuntary" porque la mención de tal circunstancia resulta redundante.

Ya efectuadas las consideraciones precedentes, solo resta señalar que una de las metas que me propuse alcanzar al encarar la realización del presente trabajo fue la de intentar demostrar en la forma más acabada y fundada posible que la profesión de traductor debe necesariamente trascender el mero conocimiento que a éste se le pueda exigir de los idiomas español e inglés, conocimiento que -por más acabado que sea- no deja de ser solo la base o punto de partida desde donde el traductor debe desarrollar su actividad.

En tal sentido, es innegable que la profesión requiere de una constante actualización y adaptación por parte del traductor, quien se encuentra obligado a realizar su tarea con una visión amplia y dinámica y a encarar los textos que se le presentan para su traducción con la capacidad, el ánimo y la voluntad de realizar en todos los casos un concienzudo análisis e interpretación de cada uno de esos textos. El principal desafío para el traductor pasa entonces por estar dispuesto en todo momento a realizar un serio y constante trabajo de investigación y a aceptar la necesidad y la importancia de la consulta -no solo de bibliografía y textos especializados sino también con profesionales y expertos en la materia de que se trate- y, por sobre todas las cosas, encontrarse siempre en condiciones de afrontar la difícil tarea de interpretar y comprender todo aquello que el autor de un texto determinado haya tenido en mente y querido plasmar al momento de su redacción.

En conclusión, si se pretende ejercer la profesión con niveles de excelencia y si se busca la realización de traducciones fieles y precisas, el desempeño del traductor bajo las premisas señaladas resulta imperativo.

Apéndice

Texto fuente completo

DISTRIBUTION AGREEMENT

By and between

Winery S.A.

and

[Name of Distributor]

Table of contents

A. SECTIONS	
DEFINITIONS.....	3
APPOINTMENT AND EXCLUSIVITY.....	4
TERM.....	5
PRODUCT PRICES.....	5
SALES TARGETS AND MARKETING PLAN.....	6
REPRESENTATIONS AND WARRANTIES.....	6
TRADEMARKS.....	7
PURCHASE ORDERS.....	8
EXPORT/IMPORT LICENCES AND SHIPPING PROCEDURES.....	8
TRANSPORTATION, STORAGE AND DEFECTIVE PRODUCTS.....	9
BILLING AND PAYMENT.....	10
RECORDS AND REPORTS.....	10
RELATIONSHIP BETWEEN THE PARTIES.....	1
TERMINATION.....	11
EFFECTS OF TERMINATION.....	13
NOTICES.....	13
INDEMNIFICATION.....	14
CONFIDENTIALITY.....	15
MISCELLANEOUS.....	15
GOVERNING LAW AND JURISDICTION.....	16

Distribution agreement

By and between Winery S.A. (hereinafter referred to as “Winery”), a corporation organized and existing under the laws of Argentina, domiciled at n represented by n in his capacity as n; and n (hereinafter referred to as the “Distributor”), a corporation organized and existing under the laws of n, domiciled at n, represented by n in his capacity as n. (Hereinafter, Winery and the Distributor will be jointly referred to as the “Parties”, and each of them separately as the “Party”).

Whereas

Winery is engaged in the production and sale of fine wines, and desires to have its products distributed in n.

Distributor declares to be an experienced and successful distributor of fine wines in n, possessing qualified personnel and sufficient financial and physical resources to promote and distribute Winery’s products in n.

NOW THEREFORE, the Parties agree to enter into this distribution agreement (hereinafter referred to as the “Agreement”), subject to the following terms and conditions:

SECTION 1

DEFINITIONS

As used in this Agreement, the terms defined in this Section shall have the following meaning, equally applicable to the singular, plural, masculine, feminine and neuter forms:

“Commercially Unavailable” means a particular item of the Products that at the time of receipt of the purchase order for such item by Winery or during the process of fulfillment of any purchase order, such item is not in Winery’s inventory, and/or at Winery’s sole commercial discretion, it is no longer produced.

“Customers” means all the clients of the Distributor who shall acquire the Products, including distributors, wholesalers and retailers, among others.

“Effective Date” means the date of execution of this Agreement.

“Marketing Plan” means the plan for expenditures in samples, tasting, advertising, fairs, publicity, brochures, sponsorship of events, and other marketing expenditures provided in Exhibit B, and the subsequent revisions of such Marketing Plan agreed upon the Parties for the successive years of this Agreement.

“Notice Effective Date” means the date of the signed mail receipt, or receipt of the facsimile transmission, whichever is first, as the case may be; provided however, that notices given by facsimile transmission shall not be effective unless a duplicate copy of such notice is promptly sent by first class mail. The effective date of a notice served by means of a facsimile transmission shall not be extended by this duplicate mailing requirement.

“Products” means the products of Winery listed in Exhibit B.

“Sales Targets” means the sales projections of the Products set forth in Exhibit C for the first year of this Agreement, and the subsequent revisions of such Sales Targets agreed upon the Parties for the successive years of this Agreement.

“Territory” means the territory described in Exhibit A, or as it may subsequently be enlarged, reduced or otherwise changed in scope or in area by the Parties from time to time, in which the Distributor shall act as the exclusive distributor of the Products.

“Trademarks” means any and all the trademarks, service marks, brands or trade names of Winery.

SECTION 2

APPOINTMENT AND EXCLUSIVITY

- 2.1. Winery hereby appoints the Distributor to act as the exclusive distributor of the Products within the Territory, granting the Distributor with the exclusive right to advertise, promote, distribute and sell the Products within the Territory, subject to the terms and conditions set forth in this Agreement. Winery commits -as long as this Agreement remains in effect- not to appoint any other person, firm or corporation to sell the Products within the Territory.
- 2.2. The Distributor accepts its appointment as exclusive distributor of the Products within the Territory and the grant of the rights to advertise, promote, distribute and sell the Products within the Territory. The Distributor commits not to sell, directly or indirectly, any of the Products outside the Territory, including any long distance sales method or the Internet; provided however, that the Distributor shall be entitled to make sales through the Internet or any analogous mean as long as the Products sold are delivered to the Customers within the Territory.
- 2.3. The Distributor undertakes -in an efficient and businesslike manner- to locate and communicate diligently with potential purchasers of the Products in the Territory, and to aggressively promote in accordance with the Marketing Plan the sale of Products therein through all available distribution channels, maintaining an adequate and qualified staff necessary to maximize such sale of Products. To that extent, the Distributor commits to serve all of its Customers with appropriate regularity as to maintain them fully supplied with Products at all times, aiming to obtain the most favorable display conditions for the Products, and ensuring that its Customers offer an adequate exhibition of such Products.

SECTION 3

TERM

- 3.1. This Agreement shall have an initial fixed term of n years starting as of the Effective Date, expiring as a consequence on n, unless otherwise terminated in accordance with the provisions of this Agreement.
- 3.2. This Agreement shall automatically be renewed for successive one-year periods, unless otherwise terminated in accordance with its provisions.

SECTION 4

PRODUCT PRICES

- 4.1. The Distributor will pay the price of the Products as established in Exhibit D. Winery reserves the right to modify these prices at any time at its sole discretion; provided however, that such price modifications be notified in writing to the Distributor. As of n days from the respective Notice Effective Date, the new prices informed by Winery shall replace the prices of Exhibit D hereto and shall be applicable to all purchase orders placed therefrom.
- 4.2. The Distributor will offer the Products to the Customers at the prices described in Exhibit E hereto. The Parties shall be able to modify these prices at any time; provided however, that such price modifica-

tions be agreed in writing by both Parties. In such case, the agreement of the Parties shall replace the prices of Exhibit E hereto.

SECTION 5

SALES TARGETS AND MARKETING PLAN

- 5.1. The Distributor undertakes to achieve the Sales Targets, developing energetically and satisfactorily all the required potential for such goals. Additionally, the Distributor commits to use its best efforts in order to eventually exceed such Sales Targets. At the end of the first year of this Agreement, and within a two-week term therefrom, the Sales Targets for the upcoming years will be revised on an annual basis by both Parties in writing, and such agreement will replace the previous Sales Targets for the next year of this Agreement.
- 5.2. The Distributor agrees to fully comply with the Marketing Plan, using its best efforts to promote Winery's name and the Products to its Customers. At the end of the first year of this Agreement, and within a two-week term therefrom, the Marketing Plan for the upcoming years will be revised on an annual basis by both Parties in writing, and such agreement will replace the previous Marketing Plan for the next year of this Agreement.
- 5.3. In the event of renewal of this Agreement, within a two-week term from the renewal date, the Parties commit to agree on the terms of a Sales Targets plan and a Marketing Plan aimed to govern their rights and duties hereunder.
- 5.4. Any and all expenses and costs incurred by the Distributor or any of its personnel in connection with the compliance of the Marketing Plan and the solicitation of sales of the Products will be paid in full by the Distributor.

SECTION 6

REPRESENTATIONS AND WARRANTIES

- 6.1. The Distributor represents and warrants to Winery:
 - (a) That it shall not, directly or indirectly, distribute or sell wines from Argentina within the Territory other than the Products without the written consent of Winery.
 - (b) That it has obtained all the required licenses and permits necessary to perform its promotion, advertising, distribution and sales duties under this Agreement, and that will fulfill any and all applicable statutes, rules and regulations in force in the Territory.
 - (c) That its employees are not and may not be construed as employees or agents of Winery, and have no authority to enter into any agreement on behalf of Winery.
 - (d) That it shall perform its duties hereunder as an independent contractor, without having any interest in common with Winery as part of any partnership, joint venture, or any other form of association; therefore having no right or authorization to create any obligation of any kind, or to incur in any liability whatsoever on behalf of Winery.
 - (e) That it shall make its best efforts to ensure that its Customers have all the required licenses and permits in accordance with the laws of the Territory, and the territory in which such Customers sell the Products.
 - (f) That it shall not challenge the validity or ownership of any of the Trademarks; and shall not register, directly or indirectly, in the Territory or elsewhere any of the Trademarks.
- 6.2. Winery represents and warrants to the Distributor:
 - (a) That it shall not, directly or indirectly, appoint any third party to distribute or sell the Products within the Territory without the written consent of the Distributor.
 - (b) That it has obtained all the required licenses and permits for the production of wines in Argentina, and that will fulfill any and all applicable statutes, rules and regulations in force in Argentina.

SECTION 7

TRADEMARKS

- 7.1. Winery grants to the Distributor during the term of this Agreement a non transferable right to use the Trademarks for the marketing and promotion of the Products under the Marketing Plan.
- 7.2. The Distributor shall not use Winery name or any of the Trademarks in connection with any business conducted by the Distributor other than dealing with the Products. The Distributor agrees that its use of the Trademarks shall not create in its favor any right, title or interest therein, and acknowledges Winery's exclusive right, title and interest in the Trademarks.
- 7.3. The Distributor agrees not to use, without Winery's prior written consent, any mark which is likely to be similar to or confused with any of the Trademarks, and that it shall not remove or cover, partially or totally, the Trademarks on the Products.

- 7.4. The Distributor shall use the Trademarks in compliance with the Marketing Plan and all relevant laws and regulations; and agrees neither to modify any of the Trademarks in any way nor to use any of the Trademarks on any goods or services other than the Products.
- 7.5. The Distributor shall use its best efforts to protect the Trademarks and the Products' reputation; and shall immediately report Winery in the event that it takes notice of any act or attempt by any third party to infringe or use illegally any of the Trademarks.
- 7.6. Winery shall have the right to review and eventually disapprove in advance of its use, any and all advertising and marketing materials prepared by the Distributor that are related to the Trademarks and/or the Products.

SECTION 8

PURCHASE ORDERS

- 8.1. A [quarterly] forecast notice specifying the number of anticipated quantity of Products desired by the Distributor must be submitted by the Distributor to Winery within n days before each [quarter].
- 8.2. The Distributor shall order the Products from Winery via facsimile when and as needed in order to fulfill its responsibilities under this Agreement, and Winery will use its best efforts to make available to the Distributor such quantities as soon as possible within its reasonable capacity; provided however, that Winery shall have no obligation to accept purchase orders for Products that are Commercially Unavailable.
- 8.3. In no event shall Winery be declared in default to its duties hereunder if it fails to make available a quantity of products exceeding the forecasted quantities as set forth in Section 8.1.

SECTION 9

EXPORT/IMPORT LICENCES AND SHIPPING PROCEDURES

- 9.1. The Distributor agrees to arrange for the preparation and submission of import licenses for the import of the Products into the Territory. All expenses incurred by the Distributor in connection with the preparation and submission of the import licenses shall be borne by the Distributor. The Distributor understands that the Products to be purchased may require a validated export license to be obtained by Winery, and therefore agrees to assist Winery in obtaining any such required license by supplying the appropriate documentation requested by Winery.
- 9.2. The Distributor shall indicate with each purchase order the directions and specifications for shipment in sufficient time to allow Winery to make delivery of the Products within the period therein specified. The furnishing of the shipping directions and specifications is an essential condition of this Agreement, and therefore, failure by the Distributor to provide Winery with these directions and specifications shall be considered a breach of this Agreement.
- 9.3. The Products shall be delivered by Winery to the f.o.b. port indicated by the Distributor in accordance with each respective purchase order. To this extent, Winery shall arrange, at its own expense, the delivery of the Products to the carrier indicated by the Distributor.
- 9.4. The legal transfer of title of the Products from Winery to the Distributor shall be operated by means of a signed on-board bill-of-lading. Notwithstanding, the Parties agree that the issuance of each respective on-board bill-of-lading may be sometimes delayed; and therefore, they agree that the Distributor shall assume any and all risks related with the Products after they are actually delivered on board the selected carrier.
- 9.5. The Distributor shall bear any and all expenses of transportation, container rental, insurance, taxes, duties, and fees of any kind, and all other related expenses from the moment in which the Products are actually delivered on board the selected carrier.
- 9.6. Winery shall not be liable to the Distributor or any other third party for any failure to deliver, or delay in delivering, any of the Products in the event that such failure to deliver or delay in delivering has been occasioned by any force majeure event, governmental action, or any other circumstances beyond Winery's control which in any way interferes with its ability to make delivery of the Products in the normal course of business.

SECTION 10

TRANSPORTATION, STORAGE AND DEFECTIVE PRODUCTS

- 10.1. The Distributor will provide for adequate industry standard transportation and storage of the Products, which shall be at the exclusive risk of the Distributor. In addition, the Distributor will make its best efforts to ensure that its Customers handle, transport and store the Products in accordance with the industry standards.

- 10.2. At Winery's discretion, and upon notice by the Distributor showing reasonable proof of defect, the defective Products shall be credited to the Distributor by Winery; provided however, that no Products shall be deemed to be defective when such defect arises from transportation, handling or storage conditions that are not those of the industry standards.

SECTION 11

BILLING AND PAYMENT

- 11.1. Winery shall submit the invoices to the Distributor denominated in United States dollars.
- 11.2. The terms of payment for the invoices shall be as follows:
- (i) Air Shipments: n days from the date of invoice.
 - (ii) Sea Shipments: n days from the date of invoice.
- 11.3. Payment shall be made by the Distributor in United States dollars for the total invoiced amount, via bank wire transfer to the bank account indicated by Winery. All exchange, interest, commissions, banking collection or other charges shall be the full responsibility of the Distributor.
- 11.4. Should the Distributor fail to make any payments within the time period provided above, interest on such overdue amounts shall accrue at a monthly rate of n%, or the maximum amount permitted by law if lower than such percentage.

SECTION 12

RECORDS AND REPORTS

- 12.1. The Distributor will keep complete and accurate books and records reflecting all the transactions related to Winery and its Products. These records will, at all times during normal business hours, be available for inspection and examination by Winery or any of its designated agents.
- 12.2. The Distributor shall maintain current sales and information reports and provide them to Winery on a [quarterly] basis.

SECTION 13

RELATIONSHIP BETWEEN THE PARTIES

- 13.1. The Distributor shall at all times be wholly responsible for the conduct of its business, and all arrangements made with third parties shall be exclusively on their own account. However, the Distributor shall have to take into account the commercial interests of Winery in the placement of the Products, particularly with respect to the worldwide well-known reputation of Winery, its Trademarks and the Products, which the Distributor hereby expressly acknowledges.
- 13.2. The Parties hereby expressly state that the legal relationship between them is of a commercial nature, and does not constitute a labor law relationship. As a result of the above, it is hereby understood and agreed that all labor obligations arising out of the hiring of any and all personnel on the part of the Distributor shall be at the Distributor's sole expense and responsibility. The Distributor hereby undertakes to fully comply with all legal and contractual labor obligations, as well as to obtain appropriate insurance for its personnel, comply with social security obligations or of any other kind pursuant to the applicable laws of the Territory in effect from time to time.

SECTION 14

TERMINATION

- 14.1. In case of default of any of the clauses or terms of this Agreement, the complying Party shall give notice to the non-complying Party for the latter to remedy the default within a 30 (thirty) day term counted from the receipt of such notice. The term will be 15 (fifteen) days in case of default of a payment obligation. If the notified non-complying Party does not remedy the default within the stipulated term, the complying Party shall be entitled to immediately terminate this Agreement by written notice to the non-complying Party, and to be indemnified for losses and damages.
- 14.2. Either Party, without incurring in any liability of any kind, shall be able to terminate this Agreement at any time by giving at least six (6) months written notice of termination to the other Party, in which case the termination date shall occur at the end of the notice period.
- 14.3. Either Party, without incurring in any liability of any kind, shall be able to terminate this Agreement at any time upon the occurrence of the following events:
- (a) by the filing by any of the Parties for voluntary corporate reorganization; or in case of involuntary petition of bankruptcy against any of the Parties if such Party does not revert such petition in the first available procedural opportunity.
 - (b) in case that the Parties do not reach an agreement on the revisions of the Sales Targets plan

and/or Marketing Plan, as set forth in Sections 5.1. and 5.2.; or in case of renewal of this Agreement, in the event that the Parties do not reach an agreement on the terms of a Sales Targets plan and a Marketing Plan at the end of the two-week term from the renewal date as set forth in Section 5.3, in which cases this Agreement shall immediately terminate upon notice to the other Party indicating either of these reasons. In the event that none of the Parties terminate this Agreement under this paragraph 14.3.(b) within three days after the end of the two-week term set forth in Sections 5.1. and/or 5.2, it shall be deemed that the Parties agreed to the terms of the last applicable Sales Targets plan and Marketing Plan increased by n% (n percent).

14.4. Winery, at its sole option and without incurring in any liability whatsoever, shall be able to immediately terminate this Agreement in the following cases:

- (a) If the Distributor fails, by the end of any given year, to fulfill the Sales Targets for the Territory by at least n per cent (n %), and/or fails to comply with its obligations under the Marketing Plan.
- (b) If the Distributor assigns or attempts to assign this Agreement without Winery’s written consent.
- (c) If the controlling interest of the Distributor’s business passes by virtue of any transaction to a direct or indirect competitor of Winery.
- (d) The Distributor ceases, by any reason, to carry on a material part of its existing business.

14.5 In the event of termination of this Agreement for any reason other than a breach of contract in accordance with Section 14.1, Winery shall not be liable to the Distributor for any compensation, reimbursement, indemnification or damages by reason of the termination of this Agreement on account of, including but not limited to, any loss of prospective profits on anticipated sales or on account of expenditures, investments, leases, labor indemnifications or other commitments relating to the business of the Distributor. Termination of this agreement shall not relieve the Distributor from making payments which may be due to Winery pursuant to the terms of this Agreement.

SECTION 15
EFFECTS OF TERMINATION

15.1. Upon termination or expiration of this Agreement for any reason whatsoever, the Distributor shall be obliged to:

- (a) cease immediately from acting as a distributor of Winery and abstain from making further sales of Products, unless in order to sell any remaining stock of Products.
- (b) cease making use of the Trademarks, and refrain from holding itself out as having been formerly connected in any way with Winery, unless in order to sell any remaining stock of Products.

15.2. Upon termination of this Agreement for any reason whatsoever, Winery or the new designated distributor of the Products for the Territory (or any part thereof) shall have the right to repurchase all unopened and non-expired Products held in stock by the Distributor (or any part thereof) originally purchased from Winery, at a price not greater than the landed cost less depreciation or the Distributor’s book value, whichever is less.

SECTION 16
NOTICES

16.1. All notices required to be served under this Agreement shall be delivered either by first class mail, return receipt requested, or by facsimile transmission to the Parties to the following addresses, and shall be deemed to be served on the Notice Effective Date:

(a) If to Winery:

Fax : _____

Attn: _____

(b) If to the Distributor

Fax : _____

Attn: _____

16.2. These addresses and names may be changed by written notice given in accordance with the foregoing provisions.

SECTION 17 INDEMNIFICATION

- 17.1. The Distributor shall indemnify and hold harmless Winery, its officers, directors, shareholders, and employees, from and against any and all damages, losses, liabilities, suits, actions, demands, and proceedings of any nature (including reasonable attorneys' fees incurred -whether or not suit is brought-, expenses and transactional costs) claimed by third parties arising out of or caused by (i) a breach of any representation, warranty, and/or covenant contained in this Agreement, (ii) any negligent or tortious act or omission committed by the Distributor in the course of the fulfillment of its obligations under this Agreement.
- 17.2. Winery shall indemnify and hold harmless the Distributor, its officers, directors, shareholders, and employees, from and against any and all damages, losses, liabilities, suits, actions, demands, and proceedings of any nature (including reasonable attorneys' fees incurred -whether or not suit is brought-, expenses and transactional costs) claimed by third parties arising out of or caused by (i) a breach of any representation, warranty, and/or covenant contained in this Agreement, (ii) any negligent or tortious act or omission committed by Winery in the course of the fulfillment of its obligations under this Agreement.
- 17.3. To secure the indemnification duties under this Section, each Party agrees to contract a general liability insurance policy in the amount of US\$ n, in which the other Party shall be named as an additional beneficiary. Each Party shall have to provide the other Party with enough evidence as to the hiring of this insurance policy, and undertakes to keep it in effect at all times while this Agreement is in force.
- 17.4. The Party that is entitled to be indemnified pursuant to this Section must give prompt notice to the other Party in writing of the occurrence of the event for which indemnity is requested. At the option of the indemnifying Party, the indemnifying Party may assume the handling, settlement and defense, in which event the indemnified Party will cooperate in all reasonable respects with the indemnifying Party at the indemnifying Party's expense. The indemnifying Party shall reimburse the indemnified Party on demand for any payment made by the indemnified Party in respect of any event to which the indemnity obligation set forth in this Section relates, which either (i) has resulted in an adverse judgment against the indemnified Party or (ii) has been settled with the written consent of the indemnifying Party.
- 17.5. The right of indemnification provided by this Section shall survive any termination of this Agreement, and shall be in addition to any rights to which the Parties may otherwise be entitled.

SECTION 18 CONFIDENTIALITY

The Parties agree that certain information supplied by each Party to the other during the course of this Agreement may be confidential. All such information shall be marked as "confidential" and shall be held in confidence by the receiving Party for a period of five (5) years following the date of disclosure and shall be used only for the purposes of this Agreement.

SECTION 19 MISCELLANEOUS

19.1. This Agreement and the Exhibits hereto contain the sole and entire agreement of the Parties and

- supersede any prior oral or written agreements, statements or representations. The attached Exhibits are incorporated by reference into this Agreement, and are deemed part of it.
- 19.2. Both Parties agree that they have participated equally in the negotiation and preparation of this Agreement, and have had an opportunity to have this Agreement reviewed by the legal counsel of their choice; accordingly, the Parties agree that the rule of contract interpretation construing ambiguities against the drafting Party will not apply to this Agreement.
- 19.3. Unless otherwise specifically established, all the periods of time referred to in this Agreement shall be counted in continuous days.
- 19.4. All references to money, amounts of money and payments in this Agreement shall be deemed to refer to United States dollars. All charges and payments under this Agreement shall be in United States dollars.
- 19.5. The failure of any of the Parties to comply with or enforce, at any time, any of the provisions of this Agreement shall not be construed to be a waiver of such provisions or of the right to enforce them subsequently.
- 19.6. If any provision of this Agreement is held invalid for any reason whatsoever, this invalidity shall not affect the remaining provisions of this Agreement, which would remain in full force and effect.
- 19.7. Winery expressly reserves the right at any time, without incurring in any liability with the Distributor, to change the design of any of the Products, to discontinue the production of any of the Products, or to take any other step or measure with respect to the Products and/or business.
- 19.8. In the event that either Party has any business relations with the other Party after termination of this Agreement, such relations shall not be construed as a renewal of this Agreement.
- 19.9. This Agreement may be modified or amended only by a written document signed by each Party hereto.
- 19.10. The Distributor shall not be entitled to assign this Agreement nor to delegate the performance of its duties hereunder to any other person or entity without the express written consent of Winery.

SECTION 20 GOVERNING LAW AND JURISDICTION

This Agreement shall be governed by the laws of the Republic of Argentina, exclusive of its conflict of law principles. The Parties agree that any controversy regarding the execution, performance or interpretation of this Agreement shall be brought before the National Commercial Courts of the City of Buenos Aires, and waive hereby any other venue or jurisdiction.

IN WITNESS WHEREOF, the Parties hereto have executed two (2) copies of this Agreement as of the n day of n of n.

_____ Mr. nBy Winery S.A. _____ Mr. nBy n.

EXHIBIT A
Territory

EXHIBIT B
Marketing Plan

EXHIBIT C
Sales Targets

EXHIBIT D
Distributor's Prices

EXHIBIT E
Customer's Prices

Bibliografía

- ACRONYM FINDER. <http://www.acronymfinder.com/>
- BARRON'S BUSINESS GUIDES. DICTIONARY OF INSURANCE TERMS (2000). Fourth Edition. Harvey W. Rubin. Barron's Educational Series, Inc. New York.
- BARRON'S DICTIONARY OF LEGAL TERMS. Third Edition. Steven H. Gifis. Barron's Educational Series, Inc. New York.
- BLACK'S Law Dictionary. Seventh Edition. GARNER. WEST GROUP.
- CABANELLAS DE LAS CUEVAS, Guillermo; HOAGUE, Eleanor (2001). Diccionario Jurídico inglés-español, español-inglés, Editorial Heliasta, Buenos Aires.
- CHIESA, RICARDO (1996). "Rigurosidad del léxico jurídico". Revista Voces N° 25, Buenos Aires.
- COLLINS COBUILD ENGLISH DICTIONARY. HarperCollins Publishers Ltd. 1995
- DICCIONARIO DE LOS USOS CORRECTOS DEL ESPAÑOL. María Luisa Olsen de Serrano Redonet; Alicia María Zorrilla de Rodríguez. Editorial Estrada. 1996
- DICCIONARIO DEL ESPAÑOL ACTUAL. Manuel Seco Reymundo, Olimpia Andrés Puente, Gabino Ramos González. 1999, Grupo Santillana de Ediciones, S.A. AGUILAR lexicografía.
- DICCIONARIO DE TÉRMINOS LEGALES (1998). Serie Técnica EL CRONISTA. Marisa Lega, Mariana I. Oriolo.
- FRANZONI DE MOLDAVSKY, Ada (1996). "La equivalencia funcional en traducción jurídica". Revista Voces N° 20, Buenos Aires.
- GUIDE TO INCOTERMS (1990). ICC PUBLISHING S.A. International Chamber of Commerce, Paris, France.
- HORACIO PABLO GARUSO – ANGEL ALBERTO MARIONDO. "El Proceso Concursal – El Concurso como Proceso". Editorial AD-HOC. Primera Edición Mayo 1999.
- LONGMAN LANGUAGE ACTIVATOR. Pearson Education Limited. Longman Group UK Limited 1993.
- MAZZUCO, Patricia Olga; MARANGHELLO, Alejandra Hebe (2004). Diccionario bilingüe de terminología jurídica, inglés-español, español-inglés. Cuarta edición. Ediciones Del Candil, Buenos Aires.
- MERRIAM-WEBSTER'S DICTIONARY OF LAW. 1996
- ORELLANA, MARINA (2000). Glosario internacional para el traductor. Tercera Edición. Editorial Universitaria, Santiago de Chile.
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. Diccionario de la lengua española. <http://www.rae.es/>
- THE OXFORD SPANISH DICTIONARY. New Second Edition (1998). Oxford University Press, New York.
- WEBSTER'S ENCYCLOPEDIA UNABRIDGED DICTIONARY OF THE ENGLISH LANGUAGE. GRAMERCY BOOKS. Random House Value Publishing, Inc.