

This is the **published version** of the bachelor thesis:

Weidner, Sibylle; Español Realp, Isabel Maria del Carmen, dir. Importación de vino a Europa y Rusia desde Chile. : Posibles dificultades de tipo normativo. 2015. (869 Traducció i Interpretació)

This version is available at <https://ddd.uab.cat/record/147046>

under the terms of the  **IN**
COPYRIGHT license

Importación de vino a Europa y Rusia desde Chile

Posibles dificultades de tipo normativo

101486: Trabajo de Fin de Grado

Grado en Traducción e Interpretación

Curso académico 2014-15

Estudiante: Sibylle Weidner

Tutora: Dra. Isabel Español

2 de junio de 2015

Facultad de Traducción y de Interpretación

Universidad Autónoma de Barcelona

Datos del TFG

Título:	Importación de vino a Europa y Rusia desde Chile: posibles dificultades de tipo normativo
Autor:	Sibylle Weidner
Tutora:	Dra. Isabel Español
Centro:	Facultat de Traducció i d'Interpretació
Estudios:	Grado en Traducción e Interpretación
Curso académico:	2014-15

Palabras clave

Importación y exportación de vino, legislación aduanera, acuerdo bilateral, sector vitivinícola, denominación de origen, traducción técnica, aromas de vino, variedades de vino, traducción financiera, contrato

Resumen TFG

Este trabajo consiste en contextualizar el tema "importación y exportación de vino" en el país de origen y destino del producto, destacando todo el proceso comercial que implica. El punto clave reside en que compondré una recopilación de dificultades legales comunes que se representan con la importación de vinos chilenos a Europa, Rusia y Ucrania. Realizaré una entrevista a la persona responsable del departamento de importación de Rusia, a la del departamento de servicios de exportación de la viña en Chile y al distribuidor en Europa y para mostrar algunas dificultades legales desde diferentes puntos de vista. Más adelante proporcionaré el modelo de un contrato internacional de suministro en inglés (véase anexos) y su traducción al alemán, al ruso y al español, además la traducción de un balance financiero y el estado de resultados correspondiente al español, desde el ruso. En el último apartado confeccionaré un listado de vocabulario técnico del sector vitivinícola, enfocado en la traducción, con diferentes criterios de selección.

Aviso legal

© Sibylle Weidner, Bellaterra, 2015. Todos los derechos reservados.

Ningún contenido de este trabajo puede ser objeto de reproducción, comunicación pública, difusión y/o transformación, de forma parcial o total, sin el permiso o la autorización de su autor/a.

Índice

1. Introducción.....	5
1.1 Introducción al sector vitivinícola y a algunos aspectos históricos	5
1.2 Vinos del Viejo Mundo y del Nuevo Mundo	6
1.3 Similitudes y divergencias del sector vitivinícola entre Europa, Rusia y Chile	6
2. Proceso comercial en la venta de vino exportado a Europa y Rusia desde Chile ..	7
2.1 Esquema	7
2.2 Instituciones y ferias internacionales.....	8
2.3 Envío de muestras	9
2.4 Logística	10
2.5 Facturación	11
2.6 Atención al cliente y posventa	12
3. Puntos clave y dificultades relacionadas con la importación de vinos chilenos en la Unión Europea, Rusia y Ucrania	13
3.1 Gráfico explicativo	13
3.1.1 <i>Análisis del gráfico</i>	<i>14</i>
3.2 Dificultades comunes en la exportación de vino desde Chile	14
3.3 Dificultades comunes en la importación de vino en Rusia, en Ucrania y en la UE.....	16
3.4 Análisis de la entrevista al ejecutivo del Departamento Exportaciones de la Viña Ventisquero	17
3.5 Análisis de la entrevista a la responsable del Departamento Importaciones de un importador ruso de la Viña Ventisquero	17
3.6 Análisis de la entrevista al distribuidor de la Viña Ventisquero en Europa .	18
3.7 Legislación relacionada con la exportación de vinos a la UE desde Chile	19
3.7.1 <i>SAG.....</i>	<i>19</i>
3.7.2 <i>SOFOFA.....</i>	<i>19</i>
3.7.3 <i>Acuerdo bilateral</i>	<i>20</i>
3.8 Legislación relacionada con la importación de vinos en la UE.....	20
3.8.1 <i>Trámites y requisitos necesarios para la exportación de vino de Chile y la importación en la UE:</i>	<i>21</i>
3.9 Legislación relacionada con la importación de vinos en Rusia	22
3.9.1 <i>Trámites y requisitos necesarios para la exportación de vinos de Chile y la importación en Rusia:</i>	<i>22</i>

3.10 Legislación relacionada con la importación de vinos en Ucrania	23
3.10.1 <i>Trámites y requisitos necesarios para la exportación de vinos de Chile y la importación en Ucrania:..</i>	<i>24</i>
4. Traducción de un Contrato Internacional de Suministro del inglés al alemán, al ruso y al español	24
4.1 Traducción al alemán	24
4.2 Traducción al ruso	29
4.3 Traducción al español	34
4.4 Divergencias y semejanzas	38
5. Elaboración de un listado de vocabulario técnico.....	39
5.1 Traducción multilingüe de los aromas de vino.....	39
5.2 Traducción multilingüe de los diferentes tipos de vinos chilenos	42
5.3 Traducción de una ficha técnica del español al ruso y al inglés.....	44
5.4 Traducción de un balance financiero y del estado de resultados correspondiente del ruso al español	47
6. Conclusiones.....	51
7. Bibliografía consultada.....	53
8. Anexo.....	58
8.1 Entrevista al ejecutivo del Departamento Exportaciones de la Viña Ventisquero	58
8.2 Entrevista a la responsable del Departamento Importaciones de un importador ruso de la Viña Ventisquero.....	60
8.3 Entrevista al distribuidor de la Viña Ventisquero en Europa	61
8.4 Modelo de un Contrato Internacional de Suministro en inglés	65
8.5 Modelo de una ficha técnica de un vino chileno en español.....	69
8.6 Modelo de un balance financiero y del estado de resultados en ruso.....	71

1. Introducción

1.1 Introducción al sector vitivinícola y a algunos aspectos históricos

Se puede considerar el vino como un reflejo del *terroir* en que fue producido, sintetizando sus orígenes geográficos, culturales e históricos. El sabor del vino cambia según la cosecha, la cual a su vez está sujeta a aspectos climáticos y humanos. Por esta razón se puede decir que ningún vino es igual a otro. Puede ser simple como un vino de mesa o muy complejo, causando un placer sensorial inmediato. Simple o complejo, todo depende de a quién va dirigido el vino. El sector vitivinícola es un buen ejemplo para mostrar que la agricultura se ha ido diversificando con el tiempo, dado que la uva, que al principio era el producto final, ahora ya no lo es, sino que se ha utilizado esta materia prima agraria para transformarla en vino, añadiendo a la uva de esta manera un nuevo valor económico. La crisis financiera a comienzos de 2008 afectó también al sector vitivinícola y como consecuencia disminuyó la producción del vino. A pesar de esta nueva situación, fue este sector el que mejor resistió a la crisis económica. Los constantes cambios en el mercado global hacen que el cultivo de la vid y la producción del vino en sí sean cada vez más sofisticados.

La primera evidencia del cultivo de la uva que se ha encontrado fue en 7000 a. C. en las montañas caucásicas de Georgia y ha formado parte de nuestra cultura desde entonces. En las antiguas Grecia y Roma Dionisio, el Dios del vino, invitaba a la celebración con el vino. Este hábito se extendió por todo el mundo. Más adelante, el vino ganó gran importancia en la religión cristiana. En el S. XVI los europeos viajaban al Nuevo Mundo para llevar consigo su religión y sus vinos. En aquel momento el vino era más limpio que el agua, por lo que se convirtió en un remedio contra la sed. Con el tiempo empezó a florecer el comercio de la viticultura en Europa y evolucionaron las técnicas vinculadas a la producción, las cuales fueron cada vez más sofisticadas. Los vinos de Burdeos, Borgoña, Portugal y Alemania tuvieron cada vez más prestigio. Más adelante, ya en el S. XX el planeta estaba cubierto por ocho millones de hectáreas de viñedos, con una producción de 300 millones de hectolitros de vino, expandiéndose el cultivo paulatinamente. La Europa mediterránea forma el núcleo de la viticultura, con temperaturas estables y el *terroir* adecuado. Con el objetivo de experimentar con un nuevo suelo, los viticultores exploraron otras partes de Europa y del Nuevo Mundo. Ocurría a menudo que en las nuevas tierras la producción del vino era más eficaz que en los sitios convencionales. Además, los productores se dieron cuenta de que factores como la cultura y la cercanía del viñedo a un río, lago o mar influían en la producción del vino y proporcionaban un mejor resultado.

1.2 Vinos del Viejo Mundo y del Nuevo Mundo

Si un vino proviene de un país de la viticultura tradicional como Francia, Italia y España, se habla de un vino procedente del Viejo Mundo, ya que estos países se consideran tradicionalmente como el corazón de la viticultura. Si, en cambio, un vino procede de un país en el que se empezó a ejercer la viticultura en los últimos 20 a 30 años, se habla de un vino del Nuevo Mundo. Estos países son Chile, Argentina, California, Sudáfrica, Australia y Nueva Zelanda. Hace 20 años se les llamaba todavía países emergentes, pero desde entonces hasta hoy en día han ido mejorando su producción notablemente y a nivel comercial suponen una verdadera competencia para los vinos de Europa.

1.3 Similitudes y divergencias del sector vitivinícola entre Europa, Rusia y Chile

Desde 1997 a 2007 Europa, considerada como la gran productora de vino a escala mundial, destacando países como España, Francia e Italia, ha perdido peso, por una parte, debido a una disminución de la superficie de los viñedos y, por otra, por las diversas políticas de ajuste en este sector. A esto se suma que el consumo de vino dentro de Europa en los últimos años está descendiendo. Rusia es el país que representa uno de los mayores índices de consumo de alcohol en el mundo, desde hace años con un consumo estable de cinco a siete litros de vino per cápita anualmente. Cuando los precios en Francia, España e Italia subieron, el pueblo ruso no los pudo asumir, ya que aumentó proporcionalmente el pago de aranceles y el IVA en aduanas. Como consecuencia, tanto Rusia como la mayoría de los países europeos se orientaron a la importación de vinos del Nuevo Mundo como es el caso de Chile. Gracias a su ubicación geográfica, es decir, rodeado de montañas por un lado y del mar por el otro, Chile es el único país que no se vio afectado por la plaga filoxera. Su situación particular, con un clima mediterráneo sano, ha favorecido sobre todo a la viticultura orgánica y es la razón por la que Chile exporta actualmente a 109 países del mundo. A esto hay que añadir la estabilidad económica, reflejada en una inflación prácticamente inexistente, y unos tratados de libre comercio, firmados con la Unión Europea, Estados Unidos y varios otros países. Chile ha sabido adaptarse a cada uno de los mercados del mundo, ofreciendo un vino de excelente calidad a un buen precio.

2. Proceso comercial en la venta de vino exportado a Europa y Rusia desde Chile

2.1 Esquema



Cuando uno quiere dedicarse a exportar vino desde Chile a Europa y a Rusia, hacen falta una serie de pasos previos antes de ejercer este tipo de negocio. Para empezar, existen varias instituciones que se ocupan de ayudar a estimular la exportación de vino desde Chile, facilitando los contactos necesarios.

2.2 Instituciones y ferias internacionales

Prochile, la institución del Ministerio de Relaciones Exteriores, se encarga de promocionar la oferta de productos y servicios para exportar y contribuye a la difusión de la inversión extranjera. Tiene una red nacional con 15 centros exportadores, ubicados en las diferentes regiones de Chile, y ayuda a la descentralización, además puede suministrar a los exportadores con la información especializada necesaria para la internacionalización de bienes o productos. De la misma manera cuenta con más de 50 oficinas comerciales ubicadas en la cercanía de los mercados más importantes del mundo. Posibles herramientas que adicionalmente ofrece son Sabores de Chile, una herramienta que sirve como apoyo para exportar productos alimenticios y bebidas del país al extranjero, por ejemplo, por medio de viajes a diversos mercados internacionales, visitas técnicas con el objetivo de acercarse poco a poco a los compradores potenciales. Otra herramienta que ofrece Prochile es la denominada *Chilean Wine Tour*, una ruta de seminarios especializados, combinados con degustaciones, destinados a promover el vino chileno en el extranjero.

OFECOMOS (Oficinas Comerciales de España en el exterior)

A menudo disponen de listas de importadores en varios sectores y pueden incluso facilitar una lista de contactos y direcciones que se ajusten a los requerimientos específicos del solicitante.

ICEX (España Exportación e Inversiones, Ministerio de Economía y Competitividad, Gobierno de España)

Gracias a la información proporcionada por el apartado de Oportunidades Comerciales de ICEX existe la posibilidad de llegar gracias a la información proporcionada por ellos a más importadores.

Camacos (Cámaras de Comercio Españoles en el Exterior)

Ayudan a las empresas a localizar importadores, aunque su servicio suele ser de pago.

Ferias internacionales

Las ferias internacionales de vino más importantes son: Vinexpo, New York Wine Experience, London Wine Fair, Vinitaly, Prodexpo y sobre todo la feria Prowein la cual se ha ido expandiendo con el paso de los años para ganarse un nombre. La asistencia a ferias internacionales ofrece la oportunidad de encontrarse cara a cara con los diferentes importadores. Con la asistencia a estas ferias, además, pueden ahorrarse gastos de viaje que se hubiesen generado si se visitara uno por uno de los clientes potenciales.

2.3 Envío de muestras

Una vez encontrado un contacto que muestre interés en el vino chileno, hemos de procesar el envío de unas muestras. Aquí existen dos posibilidades: solicitar el envío del vino a través de un FCOM (formulario específico electrónico) a la bodega en Chile, indicando allí la variedad, la añada, el formato y la cantidad de botellas requeridas. Dependiendo de que si el cliente potencial tiene un número de registro de su empresa, el vino será enviado directamente a su dirección, y en el caso que no lo tuviera, las muestras serán enviadas primero a la bodega en Bélgica, la cual en efecto tiene un número de registro y el permiso para poder recibir el vino extracomunitario, y de allí se envían dichas muestras al cliente potencial, esquivando de esta manera la barrera legislativa, es decir, los problemas con Aduanas en el país de destino. La otra posibilidad es enviar las muestras directamente desde la bodega en Bélgica, donde se mantiene un stock considerable de vino de la viña en Chile, al cliente potencial. La ventaja es que el vino llegará más rápido al país dentro de Europa donde se ubica la empresa del cliente potencial y, como previamente ya he mencionado, ya no tiene que pasar por Aduanas, dado que ya fue registrado por la bodega en Bélgica, la que tiene el permiso para importar vino desde fuera de Europa. Cuando las muestras hayan sido recibidas finalmente por el cliente potencial, éste las degustará con su equipo especializado, por ejemplo, con unos enólogos o *sommeliers*.

Habiendo transcurrido un tiempo determinado, el distribuidor de la viña chilena, vuelve a contactar con el cliente potencial para informarse sobre el resultado de la degustación de las muestras enviadas. Dirá si la calidad del vino y el precio ofrecido corresponden a las necesidades requeridas. Si es el caso y el cliente está satisfecho con las muestras, se decidirá empezar una relación de negocios con dicho cliente potencial. En un siguiente paso se le enviará un contrato en el que están fijadas todas las condiciones que se establecerán entre la viña y el futuro importador. Ambas partes efectuarán unas modificaciones dentro del contrato hasta que se redacte una versión definitiva con la que el distribuidor y el importador estén de acuerdo. Este nuevo contrato será firmado por el nuevo importador y por el representante de la viña en Chile.

A continuación, se solicita a través de un FCOM la creación del cliente nuevo de la oficina en Chile indicando el nombre fiscal del importador, su número de registro y el de los impuestos, además el número EORI (número de registro e identificación de operadores económicos) y la dirección postal a la cual serán enviadas las futuras facturas y toda la documentación de los pedidos. Además, se determinan los plazos de pago, "0", "60" o "90" días. El departamento de finanzas de la oficina de la viña en Chile verifica la solvencia del importador a través de una compañía de seguros in situ. Si el resultado es positivo, se le pueden otorgar al importador 60 o 90 días de crédito. Los 90 días se suelen dar sólo a los clientes que procesen sus pedidos desde Chile; se llega a los tres meses porque hay que calcular que desde el momento del embarque en Chile, es decir, desde la fecha de la facturación, hasta que la mercancía llega al puerto del destino, pasan aproximadamente 30 días, más alrededor de una semana adicional hasta que el vino realmente puede ser recibido en la puerta del almacén del importador. Todo este tiempo significa un tiempo muerto, dicho de otra manera, en este periodo no se puede vender el vino. Se necesitará más o menos un mes y medio para vender el nuevo stock a sus propios clientes. Por

esta razón se les da a los importadores que piden desde Chile 90 días de crédito. A los clientes que compren el vino desde la bodega en Bélgica se les otorga no más de 60 días de crédito, dado que la bodega se ubica en Europa y desde que el pedido llega por camión al almacén del importador no pasan más de 3 días aproximadamente. Además, la cantidad de cajas de vino que compren es considerablemente menor que las que compran procedentes de Chile, eso quiere decir que el cliente puede vender más rápidamente su stock.

2.4 Logística

Pedidos desde Chile (Off-Trade en la mayoría)

Se da el caso de que uno de los importadores envía su orden de compra a la oficina del distribuidor de la viña chilena de la cual cada SKU (Unidad de mantenimiento de existencias) debe cumplir con unas cantidades mínimas requeridas. El cliente pedirá lo suficiente para llenar un contenedor de 20' (aproximadamente 800 cajas del formato 12/750) o bien un contenedor de 40' (aprox. 1590 cajas del mismo formato). Después de haber asignado al pedido nuevo un número de referencia, se prepara en formato Excel, indicando asimismo la fecha en que el pedido debe estar listo para embarcar y las condiciones de pago. Una vez preparado el pedido, se envía al departamento de Atención al cliente de la oficina de la viña en Chile. Allí se ingresa en el sistema informático SAP y se envía posteriormente a la oficina del distribuidor el número de referencia correspondiente para poder verificar que todo se haya ingresado correctamente. Al cabo de un día se envía la factura pro forma donde aparecen las añadas asignadas y la fecha de la producción terminada a partir de la cual el pedido puede ser embarcado. Se reenvía al cliente, recordándole que ha de coordinarse con su agente intermediario de transportes para organizar la reserva del transporte. Para ello el agente local de dicho agente intermediario entrará en contacto con la persona responsable del departamento de Servicio exportaciones en Chile para confirmar fecha y nave del embarque del pedido. Las condiciones del embarque del pedido entre la viña y el cliente son FOB, lo que significa que la viña organiza el transporte de la mercancía hasta el puerto del embarque acordado, asumiendo los gastos para ello. El cliente, en cambio, asumirá los gastos del flete y del posterior transporte por camión desde el puerto del país del destino hasta el almacén de dicho cliente.

Pedidos desde Bélgica (On-Trade en la mayoría)

Los clientes *On-Trade*, que se ocupan de la venta directa al público (restaurantes, vinotecas), envían sus órdenes de compra, sin el requerimiento especial de cantidades mínimas. Estos importadores suelen pedir entre 100 y 300 cajas del formato 6/750. Después de la preparación del pedido, este se envía a la oficina de la bodega en Bélgica donde, como anteriormente ya he mencionado, también existe un stock almacenado, el cual se renueva una vez al mes con el vino de la viña en Chile. Desde el departamento de Logística de la bodega en Bélgica se envían los datos de referencia para la recogida del pedido a la oficina del distribuidor y al cliente: fecha de

recogida, peso y cantidad de palé del pedido, además del lugar de recogida. Por lo general, el importador puede recoger el vino aproximadamente unos tres días más tarde. En este caso los *Incoterms* (términos internacionales de comercio) son *EXW* (en fábrica, por sus siglas en inglés). Según este convenio, el cliente asume todos los gastos del transporte, organizado por él, desde la bodega al almacén del cliente.

2.5 Facturación

La fecha en que se embarca un pedido en Chile o en que sale desde la bodega en Bélgica por camión es la fecha de facturación. En el caso de un pedido FOB, la factura se envía junto con los demás documentos como *Bill of Lading* (carta de porte), VI1, EUR1, *Packinglist* (lista de contenido), los certificados de origen de la mercancía y los análisis certificados de todos los vinos al cliente. Si se trata, en cambio, de un pedido *Ex Works* Bélgica, se ha de liberar en el sistema SAP una vez que haya sido recogido por el cliente. Después de haberlo liberado, pueden en la oficina en Chile rebajar las cajas de vino del stock que tienen registradas en el sistema y que se ubica físicamente en la bodega en Bélgica. Hay que destacar lo imprescindible que es efectuar una vez al mes una conciliación entre el stock procedente de la viña chilena que se almacena en la bodega en Bélgica y el stock registrado por la oficina del distribuidor en formato Excel, donde aparecen todas las entradas y salidas detalladas de los vinos y que deben coincidir con lo registrado en el sistema en Chile. A partir del momento en que se hayan enviado las facturas, empieza un proceso de seguimiento de ellas.

Es de mayor importancia recordarle a cada uno de los clientes unos días antes del vencimiento de las facturas respectivas, que ha de enviar a tiempo la confirmación del pago. Este seguimiento se efectúa una vez por semana y se concilia con el informe pertinente que se envía desde el departamento de finanzas de la oficina en Chile a la oficina del distribuidor y donde aparece la deuda, vencida o no vencida todavía, de todos los clientes. En algunos casos los clientes reciben un descuento para una promoción temporal. Este descuento se refleja como una nota de crédito que se solicita a la oficina en Chile, o los clientes envían al distribuidor una factura de marketing para el importe descontado. Sin embargo, en la mayoría de los casos los clientes prefieren acumular el importe de marketing generado durante todo el año para transmitir al final del año una factura de *marketing* final cuyo importe se descontará de las facturas que ellos tienen pendiente de pagar en Chile. Volviendo al tema del seguimiento de facturas pendientes y vencidas: si el cliente, después de haberle sido reclamado durante de uno a dos meses el impago de sus facturas vencidas, no muestra ninguna reacción, habrá que enviarle una factura de interés para obligarle de esta manera a que pague. Si esto tampoco no da ningún fruto, habrá que traspasar este asunto a la compañía de seguro la que se ocupará de tomar las medidas pertinentes para recuperar el dinero moroso.

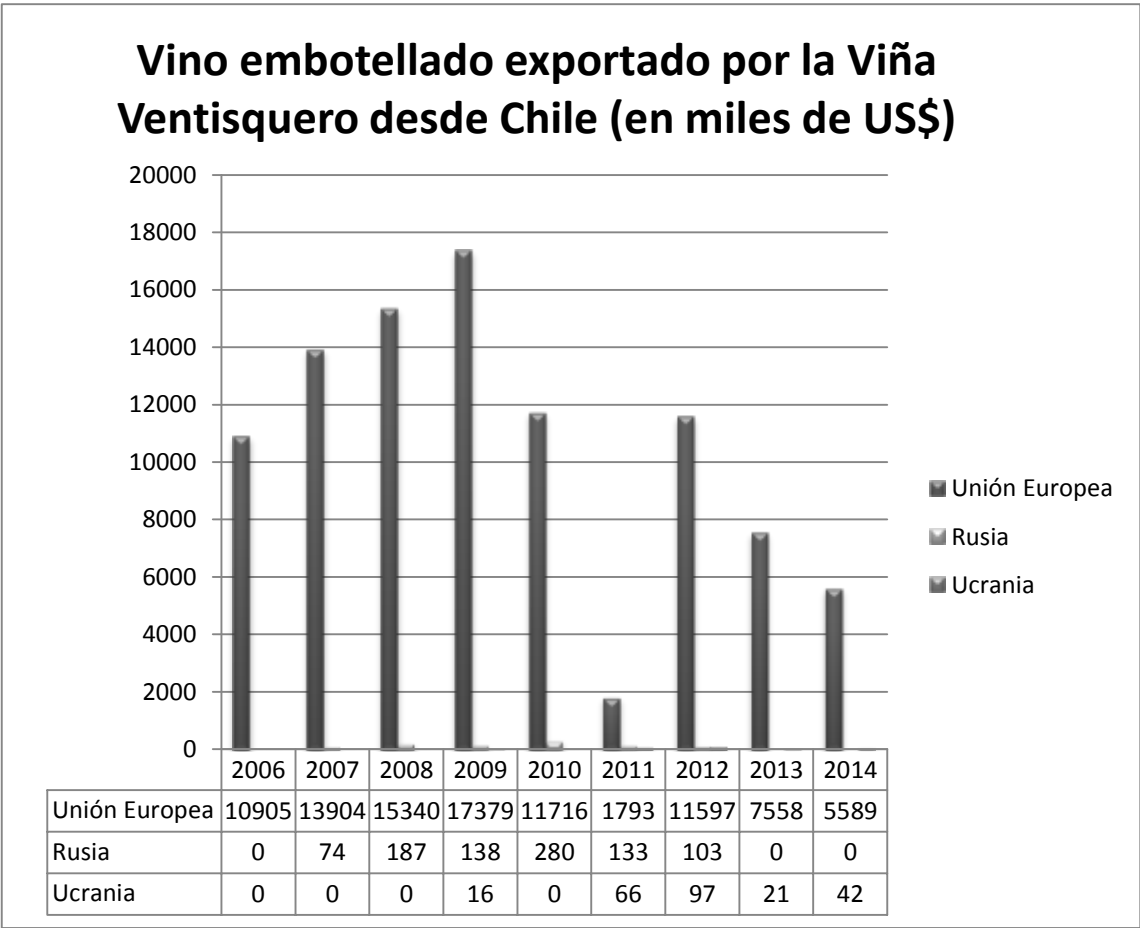
2.6 Atención al cliente y posventa

La relación comercial entre el distribuidor y el importador, es decir, el contacto con el cliente, se mantiene prácticamente a diario. Los temas a tratar suelen ser: el cliente pide que se reserve para él unas determinadas cajas de vino en el stock durante un periodo; más adelante el cliente pasará su orden de compra oficial con las cantidades exactas de cajas requeridas. En otras ocasiones se ha de verificar y confirmar los grados alcohólicos que aparecen en la etiqueta de la botella de algún vino que pide un cliente, dado que países como Lituania, Rusia, Ucrania y Polonia tienen una legislación más estricta y en ellos el gobierno vigila que no se superen los grados alcohólicos permitidos, sobre todo en vinos tintos. Los importadores de estos tres últimos países solicitan a la oficina de la viña, cada vez que realizan un pedido desde Chile, que se les mande el informe de la aplicación de las banderolas las cuales ellos han enviado anteriormente a la bodega en Chile para que allí se apliquen a las botellas de su pedido. Asimismo puede ocurrir que un cliente pida la ficha técnica de algún vino en particular o la presentación en formato PowerPoint de la viña o de la marca que ellos venden para mostrársela a algunos de sus clientes o en un evento como puede ser una feria.

Después de la venta siempre hay que hacer un seguimiento con el cliente para saber cuántas cajas ha vendido y cuánto stock le queda; para ello envía al distribuidor, en el caso ideal, cerca de una vez al mes sus *depletions* (volumen de ventas) donde se muestran las entradas y salidas de los vinos que ha comprado previamente de la viña en Chile o de la bodega en Bélgica. Gracias a esta información se puede realizar una proyección de ventas. Esto forma parte del servicio que se le ofrece al cliente, de la misma manera sirve como táctica para estimular la venta o, mejor dicho, para recordarle al importador cuándo sería conveniente realizar el próximo pedido. Ocasionalmente los clientes piden muestras de vino, por ejemplo, cuando cambia la cosecha. De este modo pueden comprobar la calidad del vino. Como ya se ha señalado en la primera parte sobre el sector vitivinícola, la calidad de un vino puede diferir cuando se libera una nueva añada. Esto, según el punto de vista del importador, puede suponer un riesgo ya que sus clientes prefieren que la calidad de un vino siempre sea la misma.

3. Puntos clave y dificultades relacionadas con la importación de vinos chilenos en la Unión Europea, Rusia y Ucrania

3.1 Gráfico explicativo



El gráfico muestra el vino que se exportó desde la Viña Ventisquero de Chile a la Unión Europea, a Ucrania y a Rusia durante los años 2006 hasta 2014¹. Cabe señalar que los datos de este último año no son completos, es decir, que se calcularon sólo los primeros diez meses.

¹ Información interna facilitada por el Departamento de Exportaciones de la Viña Ventisquero.

3.1.1 Análisis del gráfico

Como se puede ver por un lado, la exportación a la Unión Europeo se ha ido incrementando considerablemente en el transcurso de los años 2006 hasta 2009, con una caída brusca en el año 2010, la cual se atribuye por una parte a la crisis económica, cuyas secuelas se ven con un año aproximado de retraso, y, por otra, a la pérdida de uno de los importadores más importantes del Reino Unido. El sector experimentó un *boom* en el año subsiguiente, aunque las cifras cayeron en 2012 por debajo de los valores de 2010 para irse disminuyendo drásticamente hasta la actualidad. Por otro lado, la exportación a Ucrania, inexistente en los primeros años, se ha ido formando con los años, aunque con una participación precavida. En 2012 tuvo la cifra más alta, pero experimentó una caída un año más tarde, de la que se ha recuperado ligeramente. En el caso del otro país oriental, se ve que a partir del año 2007, la exportación a este país ha ido aumentándose poco a poco, con una mayor participación que la de Ucrania. Hay que tener en cuenta que, a pesar del tamaño superior de Rusia, los únicos sitios clave, en lo que se refiere a la comercialización, constituyen las ciudades Moscú y San Petersburgo. Como ilustra el gráfico, el momento auge en la exportación a Rusia fue en 2010, aunque con una caída significativa en los años siguientes y sin participación alguna en los últimos dos años.

El gráfico evidencia que la exportación desde la viña a la Unión Europea, a Rusia y a Ucrania por lo general ha decrecido en los últimos años. Las razones para este descenso son diferentes para cada uno de los tres casos. A continuación se mostrarán algunas dificultades comunes, relacionadas con la importación y exportación de vino, enfocándolas desde el punto de vista del país exportador, de la Unión Europea y de los dos países orientales.

3.2 Dificultades comunes en la exportación de vino desde Chile

Las barreras comerciales que dificultan la exportación de vino desde Chile a la Unión Europa y a países como Rusia y Ucrania son varias. Unas conciernen al precio/caja, otras a determinados objetivos planteados, otras a la distribución y otras a la documentación necesaria para la exportación.

Para empezar, el precio del vino ha aumentado en los últimos años a causa de la subida del coste de la energía, que representa alrededor de un 20 % del costo total del producto¹. A esto se suma que la asociación Vinos de Chile² se planteó en 2010 duplicar el valor anual de 1.400 millones de

¹ F. Romo, A. Sáez, San Martín, “Los 10 desafíos que enfrenta la industria del vino en Chile”.

² Ximena Bravo Pou, “Las dificultades que enfrenta Chile para exportar sus vinos”.

USD de vino exportado hasta 2020, un objetivo ambicioso a cumplir, sobre todo teniendo en cuenta que el principal objetivo es promocionar la venta de los vinos Premium. Promocionar vinos de este nivel en tiempos de una crisis que todavía persiste en Europa, supone un riesgo y dificulta la exportación, dado que los países de Europa se suelen inclinar por comprar vinos Clásicos o de un nivel más bajo aún. A esto, según el director de investigaciones de Wine Intelligence en Londres John Park, se une que «Chile entra a precios bajos y luego le es más difícil subir»¹, lo que quiere decir que Chile desde el principio tuvo la imagen de vinos de buena calidad a precio bajo y que ahora le resulta difícil cambiar esta imagen.

Otra barrera comercial que se presenta en la exportación de vino es la ubicación alejada de Chile respecto a los países importadores, lo que entorpece algo la distribución del producto. Por esta razón es primordial establecer oficinas propias cerca de los mercados más importantes a los que se pretende exportar y que se genere su propio canal de distribución.

Por último, como ya he señalado en el apartado sobre el proceso comercial, otro punto que puede dificultar la exportación de vino es el tema de la documentación necesaria para ello. Volveré a este punto más en detalle en el apartado sobre la legislación relacionada con la exportación de vino desde Chile y la importación en la Unión Europea, Rusia y Ucrania. Lo que sí cabe destacar en este punto es que algunos documentos, dado que han de ser aprobados y sellados por el SAG² -a saber: el documento VI1 (Documento para la importación de vinos, zumos y mostos de uva en la Comunidad Europea), el documento EUR1 (Certificado de circulación EUR-1) y los boletines de análisis de los vinos-, pueden ser la causa de que se demore la entrega de éstos al exportador. La razón es que la Asociación de Funcionarios del SAG convoca de vez en cuando huelgas con el fin de defender sus intereses y para que se respeten demandas tales como la de, «potenciar las capacidades técnicas y de fiscalización del SAG, la aprobación por parte del gobierno del Anteproyecto de Estímulo a la Función SAG, la incorporación de los Honorarios a la Contrata y un buen trato laboral.», así lo expresaron algunos empleados de este organismo estatal.³ Esto supone un inconveniente para el cliente ya que existe el peligro de que la mercancía llegue antes al puerto de destino que la documentación y, dado que la mercancía no puede ser liberada sin que haya sido entregada antes toda la documentación correspondiente, se pueden generar gastos adicionales de sobrestadía en el puerto de destino.

¹ John Park, “Las dificultades que enfrenta Chile para exportar sus vinos”.

² Servicio Agrícola y Ganadero de Chile.

³ Datos extraídos de la página web de BioBioChile.

3.3 Dificultades comunes en la importación de vino en Rusia, en Ucrania y en la UE

A la hora de importar vinos en Rusia se presentan algunas dificultades que tienen que ver con aspectos lingüísticos, con el coste del vino y, sobre todo, con la documentación rigurosamente necesaria.

En primer lugar, hay que poner de relieve la importancia que tiene traducir todo el material (presentación de la empresa exportadora, contratos y etiquetas) que se entregará al importador al ruso. En parte por la falta de conocimientos de idiomas extranjeras en este país y en parte porque la legislación de la Federación de Rusia requiere que las etiquetas estén traducidas al ruso.

En segundo lugar, hay que mencionar que existen algunos factores que encarecen el vino después de haberlo importado en Rusia; mientras los intermediarios suben un 50% del precio inicial del producto, los restaurantes rusos aumentan en algunos casos incluso un 500%, es decir, el consumidor es quien lleva los costos indirectos, relacionados con aspectos normativos y burocráticos. Es por eso que algunos se lo pensarán dos veces antes de pedir una botella de vino importado en un restaurante, dado que esto significa un lujo en este país oriental.

En tercer lugar, hay que destacar como otra barrera comercial el tema documentación. Según David Feijoo Escudero, hay que «Ser estricto y riguroso con la documentación a suministrar a su cliente ruso porque cualquier fallo o inexactitud puede suponerle a éste un problema a la hora de desaduanar la mercancía que podría acabar con la pérdida de la misma.»¹ En el país vecino las dificultades para importar vinos suelen ser las mismas como en el caso de Rusia, con la única diferencia de que la documentación requerida necesaria es todavía más exhaustiva.² En el apartado sobre la legislación relacionada con la importación se detallarán todos los requisitos específicos.

Con respecto a la importación de vino en la Unión Europea desde países extracomunitarios hay que poner énfasis en que existe mucha competencia por países productores europeos considerablemente importantes como son Francia, Italia, España y, con distancia, Alemania y Portugal. Esto quiere decir que importar y exportar vino dentro de la Unión Europea resulta menos complicado, ya que los trámites necesarios para la importación son más unitarios. Este hecho lleva al siguiente punto: para poder competir con los países de la UE arriba mencionados

¹ David Feijoo Escudero, “El mercado del vino en Rusia,” 34.

² ProChile, “Estudio de Mercado Vino en Ucrania,” 10 – 16.

se ha de proponer una oferta extraordinariamente atractiva. Sin embargo, existe en el caso de Chile como ventaja un Acuerdo Bilateral entre este país y la UE que entró en vigor en marzo de 2005 y que debe favorecer la cooperación económica, además de que contiene un acuerdo de libre comercio; este último se ha aplicado de manera provisional desde el año 2003.¹

3.4 Análisis de la entrevista al ejecutivo del Departamento Exportaciones de la Viña Ventisquero

Después de haber analizado la entrevista a Alex Larraín, la cual aparece en el Anexo de este trabajo, se puede decir que por una parte, se expresa, contra lo esperado, optimista en cuanto a los objetivos fijados por Vinos de Chile y en lo que se refiere a la calidad y al precio de los vinos chilenos, los que, en su opinión, son competitivos. Por otra, el entrevistado confirma con sus comentarios sobre el establecimiento de oficinas propias cerca de los mercados más importantes, y sobre lo que concierne la documentación, los puntos expuestos en el apartado que trata las dificultades relacionadas con la importación de vinos de Chile. Por lo que se refiere al tema del idioma, el ejecutivo de la Viña Ventisquero subraya la importancia que tiene hacer uso de un traductor o de una traductora en la primera reunión con un cliente potencial. En los últimos dos puntos, conforme a lo esperado, afirma que el ingreso de muestras en Rusia y Ucrania efectivamente es prohibido, con la única diferencia de que, en algunos casos especiales, se les pueden ingresar a través de la Embajada de Chile en Rusia.

3.5 Análisis de la entrevista a la responsable del Departamento Importaciones de un importador ruso de la Viña Ventisquero

A grandes rasgos las respuestas se ajustan a los puntos indicados en el apartado sobre las dificultades comunes en la importación de vino en Rusia, con la única diferencia de que, según la responsable del departamento de importación de la empresa de Rusia, la barrera lingüística no es tanto un problema, ya que en la mayoría de las empresas de importación hablan más de un idioma, entre ellos, el inglés.

¹ “El comercio entre la UE y Chile”.

3.6 Análisis de la entrevista al distribuidor de la Viña Ventisquero en Europa

Para empezar, tanto el ejecutivo del departamento de Exportación de la Viña en Chile, como el distribuidor de la Viña Ventisquero en Europa, están de acuerdo con que efectivamente es un objetivo realístico duplicar las ventas hasta 2020, dado que Chile ha crecido considerablemente en los últimos años. Prueba para ello es que ahora es el exportador más grande del Nuevo Mundo.

Tal como era de esperar existen, según el entrevistado, sólo algunos mercados que compran vinos Premium, con diferencia a los países del norte y del este de Europa los cuales suelen importar sólo vinos Clásicos. La razón para ello es que, por una parte, son países ahorradores y, por otra, porque prefieren comprar los vinos de países competitivos del sur de Europa. Así pone también énfasis en que la crisis en Europa ha influido en las importaciones de vinos costosos. Asimismo, el distribuidor pone de relieve la importancia primordial que tiene el servicio que se ofrece al importador para poder competir con otros exportadores de Chile. Con respecto a las dificultades principales en la venta de vino chileno en Europa, el entrevistado destaca el problema de la distancia hacia los importadores (recientemente la Viña Ventisquero cerró su almacén en Europa) y del precio del producto, el que ha encarecido en la última década.

En los casos de Rusia y de Ucrania, el distribuidor confirma que las restricciones legislativas y la riguridad con la burocracia dificultan ejercer un negocio con estos países. Como diferencia en los trámites de la documentación entre el envío desde Chile y desde Europa, el entrevistado menciona que desde Europa se han de utilizar los documentos AAD, en cambio, para Rusia y Ucrania los documentos T1, otra dificultad, dado que los aranceles han de ser pagados antes del envío. Además, el distribuidor confirma con sus palabras lo comentado en el punto 3.2, esto es que los documentos a menudo llegan demasiado tarde al destino por lo que los clientes se ven obligados enviar reclamos por este asunto a la Viña. Aquí hay que poner nuevamente énfasis en la importancia de garantizar al cliente un servicio completo. Finalmente, el distribuidor comenta que las razones por las que no se pueden ingresar muestras a países como Rusia o Ucrania tienen que ver con el control del gobierno en estos países sobre el alcoholismo, el terrorismo y la corrupción.

3.7 Legislación relacionada con la exportación de vinos a la UE desde Chile

La Junta de Gobierno de la República de Chile aprobó la ley **Nº 18.455**, la cual regula las normas sobre la producción, elaboración y comercialización, exportación e importación de alcoholes etílicos, bebidas alcohólicas y vinagres¹. Según el Ministerio de Agricultura en Chile, el SAG es el organismo responsable de aplicar y fiscalizar el cumplimiento de dichas normas.

3.7.1 SAG

El Servicio Agrícola y Ganadero es el organismo oficial del Estado de Chile, encargado entre otras cosas de dar un apoyo en el desarrollo de la agricultura, de la ganadería y de los bosques. Además, protege y mejora la salud de los vegetales y animales. Con respecto a la exportación de estos últimos mencionados, el SAG participa en la certificación sanitaria, reconocida mundialmente, dado que se adapta a las normas y a los estándares que regulan el comercio internacional.² Adicionalmente, el SAG certifica y acredita la «potabilidad, genuinidad y la denominación de origen de los vinos y piscos que se exportan.»³

3.7.2 SOFOFA

Se trata de una Federación Gremial no lucrativa que tiene como objetivo reunir a gremios y empresas del sector industrial chileno. En lo que se refiere al comercio exterior,

«participa en las negociaciones internacionales de Chile, asesora a las empresas socias en el aprovechamiento de los mercados, en la representación de problemas de los asociados ante los organismos públicos competentes y realiza una labor de promoción, apertura y/o ampliación de mercados.»⁴

¹ “Ley número 18.455, decreto Nº 78”.

² “¿Qué es y qué hace el SAG?”.

³ “¿Qué es y qué hace el SAG?”.

⁴ “¿Qué es SOFOFA?”.

3.7.3 Acuerdo bilateral

En 2002 la Unión Europea y la República de Chile firmaron un **Acuerdo de Asociación** el cual entró en vigor en 2005. Según la decisión tomada **2002/979/CE**, se estableció

*«...una asociación política y económica que abarca el sector comercial, financiero, científico, técnico, social y cultural, así como la cooperación. Así pues, contempla la intensificación del diálogo político, la consolidación de la cooperación, una mayor participación en los programas marco y el desarrollo y la diversificación de las relaciones comerciales bilaterales.»*¹

La página web **EUR-LEX**, la cual proporciona todos los textos legislativos, relacionados con la Unión Europea, destacó en la IV parte de este Acuerdo los objetivos siguientes sobre el comercio y las cuestiones comerciales afines:

- la liberalización progresiva y recíproca del comercio de mercancías
- la facilitación del comercio de mercancías
- la liberalización recíproca del comercio de servicios
- la mejora del entorno relativo a la inversión
- la liberalización de los pagos por cuenta corriente y de la circulación de capitales
- la apertura efectiva y recíproca de los mercados de contratos públicos
- la protección de los derechos de propiedad intelectual
- la implantación de un mecanismo de cooperación en materia de competencia
- la implantación de un mecanismo de cooperación eficaz de solución de diferencias²

3.8 Legislación relacionada con la importación de vinos en la UE

Según el reglamento **CE Nº 1234/2007** del Consejo Europeo, se ha establecido una organización común del mercado vitivinícola (OCM), cuyos objetivos son entre otras cosas lograr el mejor equilibrio posible entre la oferta y demanda en el mercado comunitario, alcanzar una competitividad a largo plazo y simplificar la normativa en este ámbito.³ Según el artículo 118, se deben indicar el volumen nominal y el número de lote para todos los productos.⁴ Además, este reglamento proporciona información sobre el requerimiento del etiquetado de

¹ “Acuerdo de asociación entre la CE y Chile”.

² “Acuerdo de asociación”.

³ Información extraída del portal de la página web de Europa.

⁴ Art. 118 del reglamento CE nº 1234/2007.

productos alimenticios en la Unión Europea, según el cual el etiquetado debe indicar la categoría del producto vitícola, el grado alcohólico¹, el productor, el embotellador, la procedencia y el importador.² Asimismo, indica que el etiquetado debe aparecer en una o más lenguas oficiales de la UE.

De acuerdo con el reglamento **CE N° 607/2009** de la Comisión Europea, es aconsejable indicar, por un lado, el año de la cosecha así como al menos una de las variedades de uva; por otro, es obligatorio indicar la procedencia del vino (D.O.). En cuanto a la comercialización e importación, dicho reglamento menciona que cualquier incumplimiento del requisito sobre el etiquetado tiene como consecuencia la no comercialización del producto en la UE.

3.8.1 Trámites y requisitos necesarios para la exportación de vino de Chile y la importación en la UE:

1. Registrarse como productor y exportador de vinos, acreditado por el SAG³
2. Registrar las variedades comerciales de vino que se exportarán a la UE a través del SAG
3. Solicitar el documento para la importación de vinos en la Comunidad Europea VI-1, el cual acredita que la mercancía es de origen chileno y apta para el consumo humano; este documento consta de dos partes: un análisis del vino, que cumplimenta y firma el laboratorio que lo efectuó, además la Certificación Oficial, firmados por el SAG y el Certificado de aptitud y libre venta, otorgado y visado por el mismo organismo.
4. Presentar el Certificado de Circulación de Mercancía EUR-1, un documento que, desde que entrara en vigor el Acuerdo de Asociación entre Chile y la UE, reemplaza el anterior Certificado de Origen. Este documento lo firma SOFOFA.
5. Entregar copia de la factura, firmada y sellada por el exportador.
6. Facilitar la lista de contenido, que se emite ya en la bodega, una vez la carga se encuentra dentro del contenedor.
7. Tomando como base esta lista de contenido, el embarcador emite el conocimiento de embarque cuyo objetivo es certificar que la carga se encuentra en el buque.
8. Según el reglamento **CE N° 753/2002**⁴ de la Comisión de las comunidades europeas, el etiquetado tiene que indicar características como los grados alcohólicos y la presencia de sulfitos en uno o dos de las lenguas oficiales de la Unión Europea, dependiendo sobre todo de lo que exija el importador.
9. De acuerdo con el reglamento **CE N° 312/2009** de la Comisión Europea, se ha de establecer un código aduanero comunitario, denominado EORI, el cual se asigna a los

¹ Los grados alcohólicos no pueden ser 0,5 % superior o inferior de los valores indicados en los boletines de análisis de los vinos.

² Reglamento CE n° 1234/2007.

³ “Comunicación inicio de actividades Ley de alcoholes”.

⁴ “Etiquetado del vino”.

operadores con personalidad jurídica propia y que está compuesto por un código ISO de dos dígitos relativos al país del importador, además por el número de identificación fiscal, asignado por la Agencia Tributaria del país correspondiente.¹

3.9 Legislación relacionada con la importación de vinos en Rusia

En el año 2007 entró en vigor el decreto **Nº29** en Chile, «un Convenio sobre Cooperación y Asistencia Mutua en Materia Aduanera con la Federación de Rusia»². Este convenio debe, entre otras, cosas garantizar una uniformidad de los cálculos de los derechos arancelarios, de las tasas y de los gravámenes relacionados con la importación y exportación entre las Autoridades de Aduanas respectivas y evitar que se infrinja la legislación Aduanera establecida entre ambos países. Además, se ha acordado facilitar todo el proceso de trámites vinculado a la importación y exportación, es decir, con relación a las formalidades aduaneras.³

En 2012 se aprobó la Ley Federal **171 FZ**, la cual tiene como objetivo regular el sector de bebidas alcohólicas en Rusia y, según la cual se estableció una nueva clasificación de bebidas alcohólicas. Referente al contenido alcohólico de vino, este no puede superar los 16,5 grados. En cuanto a la comercialización, se exige al importador ruso que tenga una licencia para almacenar y vender bebidas alcohólicas, que tramite una licencia de importación con unas características específicas y que efectúe un registro estatal de la bebida alcohólica que venderá. Cabe mencionar que a todas las bebidas alcohólicas como es el caso de vino, se añade un arancel, el IVA y unos impuestos especiales⁴. Estos factores, teniendo en cuenta que además se aprobó en el mismo año una ley que permite la publicidad de bebidas alcohólicas sólo en espacios que tienen una licencia para vender alcohol, ponen al descubierto la complejidad de los trámites que ha de realizar sobre todo el importador ruso.

3.9.1 Trámites y requisitos necesarios para la exportación de vinos de Chile y la importación en Rusia:

1. Solicitar el Certificado de Origen del Formato A para acreditar el origen del vino de SOFOFA⁵ (habiendo presentado antes los boletines de análisis y el Certificado de Denominación de Origen (D.O.).

¹ “Reglamento (CE) Nº 312/2009”.

² “Decreto Nº 29 sobre Cooperación y Asistencia Mutua”.

³ “Decreto Nº 29 sobre Cooperación y Asistencia Mutua”.

⁴ “Regulación del sector de bebidas alcohólicas”.

⁵ Sociedad de Fomento Fabril.

2. Presentar la Declaración de Exportación.
3. Solicitar el Certificado de análisis.
4. Solicitar el Certificado Sanitario.
5. Solicitar el Certificado de correspondencia.
6. Efectuar un Registro Público¹.
7. El producto debe ajustarse a los Estándares del Gobierno de Rusia (GOST)².

Cabe señalar que la identidad Fiscalizadora correspondiente en Rusia es:

- Rosalcoholregulirovanie, Servicio Federal de Regulación de Alkoholes
- Rosstandart, Servicio de Regulación de Estándares
- Rospotrebnadzor, Servicio en el Ámbito de los Derechos del Consumidor y Bien Estar Humano
- Aduana³

3.10 Legislación relacionada con la importación de vinos en Ucrania

Conforme a la ley **Nº 481/95** de Ucrania, «la regulación estatal de la producción y circulación de alcohol etílico, Cognac y Alkoholes de fruta, bebidas alcohólicas y tabaco, 19 de diciembre de 1995»⁴ debe ser garantizada; además, esta ley regula, entre otras cosas, la aplicación del etiquetado y el envasado.

La ley **Nº 2662-IV** sobre la uva y el vino de uva, aprobada en 2005 por el gobierno de Ucrania, regula la producción, la venta, la exportación y la importación de productos procedentes del sector vitícola y vitivinícola.⁵

A pesar de las dos leyes arriba indicadas, existe una inestabilidad legislativa y un alto grado de corrupción en el ámbito de importación de bebidas alcohólicas en Ucrania. Este hecho debe ser remediado con la ayuda de un Acuerdo de Libre Comercio Bilateral entre Ucrania y la Unión

¹ Entregado por Rosalcoholregulirovanie al importador, el cual debe asimismo entregar el Certificado Sanitario, la copia de la declaración de Aduana y tener en cuenta las Regulaciones Técnicas.

² Información extraída de la página web Agregaduría Agrícola Rusia del Ministerio de Agricultura en Chile.

³ Información extraída de la página web Agregaduría Agrícola Rusia del Ministerio de Agricultura en Chile.

⁴ “Ley de Ucrania Nº 481/95 (con enmiendas)”.

⁵ “ЗАКОН УКРАИНЫ № 2662-IV”.

Europea, como parte del Acuerdo de Asociación con Chile, el cual se está programando desde el momento en que Ucrania entró en 2008 en la Organización Mundial del Comercio (OMC).¹

3.10.1 Trámites y requisitos necesarios para la exportación de vinos de Chile y la importación en Ucrania:

1. Tener una licencia de importación de acuerdo con la ley **481/95-BP**.
2. Entregar factura comercial y conocimiento de embarque al importador.
3. Presentar Declaración Aduanera de Exportación.
4. Presentar Declaración Aduanera de Importación.
5. Presentación de la Declaración de Valor a partir de la cual se calculan los aranceles.
6. Solicitar Certificado de Origen del Formato A, emitido por SOFOFA y visado por el SAG (habiendo presentado antes los boletines de análisis y el Certificado de Denominación de Origen (D.O.).
7. Solicitar Documento Único Administrativo (DUA) para la aduana de salida.

Además, es necesaria la documentación siguiente:

- Declaración de conformidad²
- Licencia para vender alcohol etílico y bebidas alcohólicas
- Certificado Sanitario y Epidemiológico
- Certificación Radiológica Fronteriza³
- Certificación Sanitaria Fronteriza⁴
- Declaración de Importación Preliminar

4. Traducción de un Contrato Internacional de Suministro del inglés al alemán, al ruso y al español

4.1 Traducción al alemán

INTERNATIONALER LIEFERVERTRAG NR. 1

¹ “Requisitos para la importación de vinos en Ucrania”.

² Solicitada por el importador y acreditada por cualquier institución autorizada por el NAAU.

³ Solicitada por el importador a la aduana ucraniana.

⁴ Solicitada por el importador a la aduana ucraniana.

DATUM: 21. Februar 2015

ORT: Santiago de Chile

ZWISCHEN:

der Viña xxxxx Ltda, mit Firmensitz in Xxxx, Xxxxx Xxxx, vertreten durch den Geschäftsführer Xxxx Xxxxxxx, nachstehend „Lieferant“ genannt, auf der einen Seite

UND:

der Firma Xxxx LLC, mit Firmensitz in Xxxx, Xxxxx Xxxx, vertreten durch Xxxxx Xxxxxxxx, nachstehend „Käufer“ genannt, auf der anderen Seite.

(Der Lieferant und der Käufer werden nachstehend zusammen „Vertragsparteien“ oder getrennt „Vertragspartei“ und dieser Vertrag nachstehend „Vertrag“ genannt)

ES IST FOLGENDES VEREINBART WORDEN:

1. VERTRAGSGEGENSTAND

- 1.1 Entsprechend der in diesem Vertrag festgelegten Bedingungen und Verfahren, verpflichtet sich der Lieferant zum Verkauf und der Käufer zur Abnahme und Bezahlung der in Anlage 1 diesen Vertrages aufgelisteten Weine, nachstehend „Ware“ genannt, auf FOB-Basis (Incoterms 2010) oder auf anderer Basis (Incoterms 2010), gemäß der zwischen den beiden Vertragsparteien vereinbarten und diesem Vertrag als untrennbarer Bestandteil beigefügten Angaben.
- 1.2 Die Bezeichnung, die Menge und der Preis der Ware sind von den Vertragsparteien in den Spezifikationen (Rechnungen) zu diesem Vertrag vereinbart worden und untrennbarer Bestandteil hiervon. FAX-Kopien der Spezifikationen sind als Originale anzusehen.
- 1.3 Im Fall von Änderungen der Bezeichnung, Menge, des Preises, der Versanddetails und Lieferbedingungen bezüglich der Lieferung der Ware, sind zusätzliche Vereinbarungen zu diesem Vertrag von den Vertragsparteien zu unterzeichnen und als untrennbarer Bestandteil davon anzusehen.

2. WARENQUALITÄT UND –MENGE

- 2.1 Der Käufer sendet dem Lieferanten den Auftrag, wo die Warenmenge und -beschreibung, der Betrag des Auftrags und ein gewünschtes Verladedatum angegeben sind.
- 2.2 Die Qualität der zu liefernden Ware sollte den Anforderungen des Landes des Herstellers oder Exporteurs und denen des Käufers entsprechen und hat durch die entsprechenden Herkunfts- und Qualitätszertifikate, ausgestellt durch die Industrie- und Handelskammer des Herkunftslandes, bestätigt zu werden.

3. PREISE UND GESAMTKOSTEN DES VERTRAGES

- 3.1 Die Preise sind in Euro anzugeben.
- 3.2 Es gelten FOB-Preise, in der Standardverpackung und Kennzeichnungskosten (Incoterms 2010) inbegriffen sind und die durch Proforma-Rechnung festgelegt werden und.
- 3.3 Die Gesamtsumme des Vertrages beläuft sich auf 1.000.000,00 (eine Million) Euros.
- 3.4 Die Zahlungswährung ist Euro.

4. LIEFER- UND ABNAHMEBEDINGUNGEN

- 4.1 Die Verschiffung der Ware erfolgt durch die Xxxx LLC.
- 4.2 Zusammen mit der Ware hat der Lieferant dem Käufer folgende Unterlagen zu übergeben:
 - Rechnung (drei Originale);
 - Versandpapiere (drei Originale);
 - Qualitätszertifikat(Kopien);
 - Herkunftszertifikat (Original);
 - Versandliste (drei Originalkopien);
 - Kopie der Ausfuhranmeldung;
 - Erläuterung zur Banderolen-Nutzung;
 - SGS-Zertifikat von der in den Container zu verladenden Ware (Kopie)

5. LIEFERTERMINE

5.1 Der Lieferant ist dazu verpflichtet, die bestellte Ware dem vom Käufer ausgewählten Frachtführer oder Spediteur innerhalb von 45 (fünf und vierzig) Tagen spätestens, nach Erfüllung der folgenden Bedingungen, zuzustellen:

- i) Einverständnis zum jeweiligen vom Käufer aufgegebenen Auftrags der Ware;
- ii) Bestätigung der für die Transportpapiere auszufüllenden Information.
- iii) Zustimmung zur Information der Rückenetiketten oder Aufkleber und zu deren Ausdruck;
- iv) Empfang der bezüglichen Steuerbanderolen.

6. VERPACKUNG UND KENNZEICHNUNG

6.1 Die Ware ist in der entsprechenden für die Ware typischen Verpackung zu verschiffen. Der Lieferant übernimmt die Verantwortung für etwaige Schäden der Ware bis zur Lieferung zu der vom Käufer oder zu der von der entsprechenden Schifffahrtsgesellschaft (d.h. Spediteur) angeführten Stelle im Wunschhafen des Lieferanten (FOB Valparaiso, Chile, oder San Antonio, Chile)

7. ZAHLUNGSBEDINGUNGEN

7.1 Die Zahlungsbedingungen sind für jeden Auftrag in den Spezifikationen (Rechnungen) anzugeben, welche als Bestandteil des vorliegenden Vertrags anzusehen sind.

8. VERANTWORTUNG UND ANSPRÜCHE DER VERTRAGSPARTEIEN

8.1 Die Vertragspartei, welche gegen die Bedingungen des vorliegenden Vertrages verstößt, ist dazu verpflichtet, der anderen Vertragspartei Schadenersatz für den verursachten Verstoß zu gewähren. Im Falle von gegenüber dem Käufer entstandenen Schäden, sind diese ausschließlich gemäß des folgenden aufgeführten Absatzes festzulegen.

9. VERTRAGSGÜLTIGKEIT

9.1 Der Vertrag tritt ab dem Zeitpunkt des Unterzeichnens in Kraft und ist bis zum 31. Januar 2015 gültig oder bis er vorzeitig durch Vereinbarung der Vertragsparteien und bei

vollständiger Erfüllung der diesem Vertrag obliegenden Pflichten seitens der Vertragsparteien beendet wird.

10. SCHIEDSGERICHT

- 10.1 Die Vertragsparteien werden sich bemühen, die aus diesem Vertrag resultierenden oder damit in Verbindung stehenden Streitigkeiten und Differenzen durch Beratungen und Verhandlungen beizulegen.

11. FORCE-MAJEURE

- 11.1 Umstände höherer Gewalt, die durch Ereignisse außerordentlichen Charakters entstehen und außerhalb des Einflussbereiches der Vertragsparteien liegen (Brände, Überschwemmungen, Erdbeben, Seuchen, Streiks, Militäreinsätze, Beschränkungen oder Sanktionen der Länder, Import- oder Exportverbote und andere Umstände) und welche die Vertragsparteien an der Erfüllung ihrer jeweiligen vertraglichen Pflichten (ganz oder teilweise) hindern, erlauben den Vertragsparteien, die vereinbarte Zeit für die Erfüllung der vertraglichen Pflichten zu verlängern.

12. BESONDERE VERTRAGSBEDINGUNGEN

- 12.1 Alle Ergänzungen und Änderungen an diesem Vertrag werden nur dann wirksam, wenn sie in schriftlicher Form erfolgen und von den jeweiligen bevollmächtigten Vertretern der Vertragsparteien unterschrieben werden.
- 12.2 Alle Nachträge, Festlegungen, Änderungen, Ergänzungen und Abnahmebescheinigungen sind Bestandteil des Vertrages.

13. ANSCHRIFT UND BANKDATEN DER VERTRAGSPARTEIEN

Der KÄUFER:

Firmenname:

Firmenanschrift:

Bankdaten:

IBAN:

BIC:

Bankkonto in Euro:

Korrespondenzbank:

Der LIEFERANT:

Firmenname:

Firmenanschrift:

Bankdaten:

Empfängerbank:

IBAN:

Bankkonto in Euro:

LIEFERANT

KÄUFER

4.2 Traducción al ruso

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ДОГОВОР ПОСТАВКИ № 1

ДАТА: 21 Февраля 2015 г.

МЕСТО: Сантьяго-де-Чили

МЕЖДУ:

Компания Viña Hxxxxxxx Ltda, расположенная в xxxx, Ранкагуа, Чили, в лице директора Hxxx Hxxxxxxx, действующего на основании Устава, именуемая в дальнейшем «Поставщик», с одной стороны

И:

Компания Hxxx LLC, расположенная в Hxxx, Hxxxx Hxxx, в лице Hxxxx Hxxxxxxx действующего на основании Устава, именуемая в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны.

(Поставщик и Покупатель, совместно именуемые в дальнейшем «Стороны» или каждая по отдельности «Сторона», а этот договор, далее именуемый «Договор»)

ОБЕ СТОРОНЫ ДОГОВОРИЛИСЬ, О НИЖЕСЛЕДУЮЩЕМ:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА:

- 1.1 В соответствии с условиями и порядками, охваченными настоящим договором, Поставщик обязуется продать, а покупатель купить вина, перечисленные в приложении 1 данного договора, далее именуемые «Товар», на основании FOB (Инкотермс – 2010) или на другом основании (Инкотермс – 2010), по согласованию Сторон, в соответствии со Спецификациями, прилагаемыми к настоящему Договору и являющимися его неотъемлемой частью.
- 1.2 Номенклатура, количество, цена Товара, согласовываются Сторонами в Спецификациях (в накладных) настоящего Договора, которые являются его неотъемлемой частью. Факсовые копии Спецификации считаются оригинальными.
- 1.3 В случае изменения номенклатуры, количества, цены, деталей отгрузки, даты сроков поставки партий Товара, будут подписаны дополнительные соглашения к настоящему Договору Сторонами, которые являются его неотъемлемой частью.

2. КАЧЕСТВО И КОЛИЧЕСТВА ТОВАРА

- 2.1 Покупатель посылает Поставщику заказ на поставку, указывая наименование и количество Товара, сумму заказа и желаемую дату погрузки.
- 2.2. Качество Товара, подлежащего поставке, согласно с настоящим Договором, должно соответствовать требованиям страны производителя или экспортёра, страны покупателя и должно быть одобрено соответствующими сертификатами происхождения и сертификатами качества, выданными Торгово-Промышленной Палатой страны происхождения Товара.

3. ЦЕНА И ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ДОГОВОРА

- 3.1 Цены должны быть указаны в евро.
- 3.2 Цены должны быть FOB, согласованы счётом-проформой и включают стоимость стандартной упаковки и маркировки (Инкотермс-2010).
- 3.3 Общая сумма Договора составляет: 1.000 000,00 (один миллион) евро.
- 3.4 Валюта оплаты – евро.

4. УСЛОВИЯ И СРОКИ ПОСТАВКИ И ПРИЁМА

4.1 Отгрузка Товара осуществляется фирмой Хххх LLC.

4.2 Вместе с Товаром Поставщик должен предоставить Покупателю следующие документы:

- Счёт- фактуру (3 подлинных экземпляра);
- Транспортные документы (на поставку) (в 3-х подлинных экземплярах);
- Сертификат качества (копии);
- Сертификат происхождения (оригинал);
- Упаковочный лист (3 копии оригинала);
- Копия экспортной декларации;
- Справка об использовании акцизных марок;
- SGS сертификат на погрузку Товара в контейнер (копия)

5. СРОК ПОСТАВКИ

5.1 Поставщик обязан поставить заказанный товар через перевозчика или экспедитора, выбранного покупателем в течение 45 (сорока пяти) дней максимум и после выполнения следующих условий:

- i) Утверждение соответствующего заказа на покупку Товара, заказанного покупателем;
- ii) Подтверждение заполненной информации в транспортных документах;
- iii) Договоренность по информации на контрэтикетках или наклейках и их напечатке;
- iv) Получение соответствующих акцизных марок (бандероли).

6. УПАКОВКА И МАРКИРОВКА

6.1 Товар должен быть отправлен в упаковке, соответствующей характеристике данного Товара. Поставщик возьмёт на себя ответственность за повреждения Товара до его доставки в организацию, указанной покупателем, или соответствующей транспортной компании (то есть, экспедитор) к выбранному порту Поставщика (ФОВ Вальпараизо, Чили или ФОВ Сан Антонио, Чили).

7. УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ

- 7.1 Условия оплаты каждого заказа должны быть определены в Спецификации (в накладных), которые должны рассматриваться в рамках настоящего Договора.

8. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН И ПРЕТЕНЗИИ

- 8.1 Сторона, нарушившая условия настоящего Договора, обязуется возместить любой ущерб, причиненный другой Стороне. В случае ущерба, причиненного Покупателю, он должен рассматриваться исключительно согласно изложенному в следующем пункте.

9. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

- 9.1 Договор вступает в силу с момента его подписания и будет действителен до 31 января 2015 г. или пока Договор не будет расторгнут досрочно по соглашению Сторон или в случае полного исполнения обязательств Сторон по настоящему Договору.

10. АРБИТРАЖ

- 10.1 Стороны будут стремиться урегулировать споры и разногласия, которые могут возникнуть в связи с этим Договором, путем переговоров или консультаций.

11. ФОРС-МАЖОР

- 11.1 Форс-мажорные обстоятельства возникшие из-за действия силы непреодолимого характера, не зависящие от Сторон (пожары, наводнения, землетрясения, эпидемии, забастовки, военные действия, ограничения или санкции государств, запрещения на экспорт или импорт и др.) и препятствующие Сторонам выполнить взятые на себя обязательства по данному Договору (полностью или частично), позволяют Сторонам расширить оговорённый период для выполнения обязательств по настоящему Договору.

12. ОСОБЕННЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА

- 12.1 Все изменения и дополнения к настоящему Договору будут действительны, только в письменной форме и с подписью соответствующих уполномоченных представителей Сторон.
- 12.2 Все приложения, спецификации, изменения, дополнения и акты приемки должны быть неотъемлемой частью данного Договора.

13. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

ПОКУПАТЕЛЬ:

Название компании:

Адрес:

Банковские реквизиты:

IBAN:

BIC:

расчётный счёт в евро:

Банк корреспондент:

ПОСТАВЩИК:

Название компании:

Адрес:

Банковские реквизиты:

Банк поставщика:

IBAN:

BIC:

валютный счёт:

ПОСТАВЩИК

ПОКУПАТЕЛЬ

4.3 Traducción al español

CONTRATO INTERNACIONAL DE SUMINISTRO N°1

FECHA: 21 de febrero de 2015

LUGAR: Santiago de Chile

DE UNA PARTE,

Viña XXXXXX Ltda, con domicilio en XXXX, XXXXX XXXX, representada por el gerente XXXX XXXXXXXX, actuando de conformidad con la Carta, en adelante, “el Suministrador”,

Y DE OTRA,

la empresa XXXX LLC, con domicilio en XXXX, XXXXX XXXX, representada por XXXXX XXXXXXXX actuando de conformidad con la Carta, en adelante, “el Comprador”.

(El Suministrador y el Comprador, en adelante, se denominarán conjuntamente “las Partes” e, individualmente “la Parte” y este contrato, en adelante, será denominado “el Contrato”)

AMBAS PARTES EXPONEN LO SIGUIENTE:

1. OBJETO DEL CONTRATO

- 1.1 De acuerdo con los procedimientos y condiciones, regulados por el presente Contrato, el Suministrador se compromete a vender y el Comprador a comprar los vinos indicados en el anexo I de este Contrato, (los cuales se denominarán) en adelante, “la Mercancía”, sobre la base FOB (Incoterms – 2010) o sobre otra base (Incoterms – 2010), como acordado por las Partes, según las especificaciones adjuntadas al presente Contrato y siendo parte integrante de él.
- 1.2 Las Partes acuerdan la nomenclatura, cantidad y precio de la Mercancía en las (facturas) del presente Contrato el cual es parte integrante del mismo. Las copias de fax de las Especificaciones se considerarán como original.
- 1.3 En caso de cambios de la nomenclatura, de la cantidad, del precio, de los detalles de embarque, de las fechas y condiciones de entrega de expedición de la Mercancía, las Partes firmarán cláusulas complementarias a este Contrato, las cuales serán partes integrantes del mismo.

2. CALIDAD Y CANTIDAD DE LA MERCANCÍA

- 2.1 El Comprador enviará al Suministrador la orden de compra en la cual se indicarán la cantidad y la descripción de la Mercancía, el total del pedido y la fecha deseable de embarque.
- 2.2 La calidad de la Mercancía que se suministrará debe cumplir, de conformidad con el presente Contrato, con los requisitos del país del productor o del exportador y con los del comprador, además ha de ser aprobada con los certificados de origen y de calidad adecuados, emitidos por la Cámara de Comercio e Industria del país de origen.

3. PRECIO Y COSTE TOTAL DEL CONTRATO

- 3.1 Los precios se indicarán en euros.
- 3.2 Los precios serán FOB, acordados por factura proforma e incluyen el costo del embalaje estándar y etiquetado (Incoterms – 2010).
- 3.3 El coste total del Contrato asciende a 1 000 000,00 (un millón) de euros.
- 3.4 El pago se efectuará en euros.

4. CONDICIONES Y FECHAS DE ENTREGA Y SU ACEPTACIÓN

- 4.1 Xxxx LLC organizará el embarque de la mercancía.
- 4.2 Junto con la mercancía el Suministrador debe entregar al Comprador los documentos siguientes:
 - Factura – 3 originales;
 - Documentos de transporte (de embarque) – 3 originales;
 - Certificado de calidad – copias;
 - Certificado de origen – original;
 - Lista de contenido – 3 copias (originales);
 - Copia de la declaración de exportación;
 - Nota para el uso de las precintas fiscales;
 - Certificado de SGS para la mercancía que se cargará en el contenedor (copia)

5. FECHAS DE ENTREGA

- 5.1 El Suministrador está obligado a entregar la Mercancía pedida al transportista o al agente de transporte, elegido por el Comprador, en un plazo de 45 (cuarenta y cinco) días como máximo, habiendo completado los requisitos siguientes:
- i) Haber aprobado la orden de compra respectiva para la Mercancía que pidió el Comprador;
 - ii) Haber confirmado la información a rellenar de los documentos de transporte;
 - iii) Estar de acuerdo con la información de las contraetiquetas o pegatinas y con la impresión de las mismas;
 - iv) Haber recibido las precintas fiscales respectivas (banderolas).

6. EMBALAJE Y ETIQUETADO

- 6.1 La Mercancía se despachará en el embalaje correspondiente a las características de la Mercancía. El Suministrador asume la responsabilidad de posibles daños de la Mercancía hasta que ésta sea entregada a la entidad designada por el Comprador o por la compañía naviera correspondiente, o sea el transportista, al puerto elegido por el Suministrador (FOB Valparaíso, Chile o FOB San Antonio, Chile).

7. CONDICIONES DE PAGO

- 7.1 Las condiciones de pago para cada uno de los pedidos se definirán en las Especificaciones (facturas), que deberán considerarse parte del presente Contrato.

8. RESPONSABILIDAD DE LAS PARTES Y RECLAMACIONES

- 8.1 La Parte que incumpla las condiciones del presente Contrato está obligada a conceder una indemnización a la Parte a la que causó este incumplimiento. En caso de daños causados al Comprador, éstos deberán ser determinados exclusivamente según lo establecido en el párrafo siguiente.

9. DURACIÓN DEL CONTRATO

- 9.1 El Contrato entrará en vigor a partir del momento de su firma y será válido hasta el 31 de enero de 2015 o antes de dicha fecha por acuerdo de ambas Partes y en caso de que las Partes cumplan completamente con sus obligaciones en virtud del presente Contrato.

10. ARBITRAJE

- 10.1 Las Partes se esforzarán por resolver las controversias y litigios que pudieran surgir de este Contrato y en relación con él mediante consultas y negociaciones.

11. FUERZA MAYOR

- 11.1 Los casos de fuerza mayor surgidos por acciones de carácter extraordinario que están fuera del control de las Partes (incendios, inundaciones, terremotos, epidemias, huelgas, operaciones militares, limitaciones o sanciones de los Estados, prohibiciones para la exportación e importación y otras circunstancias) y los que impiden a las Partes cumplir con sus obligaciones respectivas en virtud del Contrato (total o parcialmente), permitirán a las Partes prolongar el tiempo estipulado para poder cumplir con las obligaciones con arreglo a este Contrato.

12. CONDICIONES ESPECIALES DEL CONTRATO

- 12.1 Todas las modificaciones y enmiendas del presente Contrato serán válidas sólo si se realizan por escrito y si los respectivos representantes autorizados de las Partes las firman.
- 12.2 Todas las especificaciones, enmiendas, modificaciones y todos los complementos y certificados de recepción serán parte integrante del Contrato.

13. DIRECCIONES Y DATOS BANCARIOS DE LAS PARTES

El COMPRADOR:

Nombre de la empresa:

Dirección:

Datos bancarios:

IBAN:

BIC:

Cuenta en euros:

Banco corresponsal:

El SUMINISTRADOR:

Nombre de la empresa:

Dirección:

Datos bancarios:

Banco beneficiario:

IBAN:

BIC:

Cuenta en euros:

SUMINISTRADOR

COMPRADOR

4.4 Divergencias y semejanzas

Habiendo traducido el modelo de un contrato de suministro del inglés al ruso, al alemán y al español, he llegado a la conclusión de que, a pesar de que las lenguas respectivas muestran algunas divergencias en cuanto a la estructura, al tratarse de un contrato aplicable a nivel internacional, era preferible utilizar un formato único para todas traducciones. En lo que se refiere a la sintaxis, existen ciertas diferencias entre los idiomas arriba mencionados: en ruso y en alemán predomina el estilo nominal, mientras que en español las frases son verbales y activas y en inglés se prefiere el uso de las pasivas. Hay que destacar que para los contratos en España se suele utilizar el futuro, mientras que para los de Alemania, por ejemplo, se emplea el presente, utilizando frecuentemente el infinitivo con “zu”.

5. Elaboración de un listado de vocabulario técnico

5.1 Traducción multilingüe de los aromas de vino

ESPAÑOL	INGLÉS	ALEMÁN	RUSO
<u>AROMAS</u>	<u>AROMAS</u>	<u>AROMEN¹</u>	<u>АРОМАТЫ²</u>
Frutas - vino blanco:	Fruits - white wine:	Weißwein - Früchte:	Белое вино - Фрукты:
Cítricos: Pomelo	Citrus: Grapefruit	Zitrus: Pampelmuse	Цитрусовые: Грейпфрут
Limón	Lemon	Zitrone	Лимон
Lima	Lime	Limette	Лайм
Mandarina	Mandarin	Mandarine	Мандарин
Frutas de árbol: manzana	Tree fruits: Apple	Baumfrüchte: Apfel	Плоды дерева: Яблоко
Manzana verde	Green apple	Grüner Apfel	Зелёное яблоко
Pera	Pear	Birne	Груша
Melocotón	Peach	Pfirsich	Персик
Frutas tropicales:	Tropical fruits:	Tropische Früchte:	Тропические фрукты:
Melón	Melon	Melone	Дыня
Guayaba	Guava	Guave	Гуава
Piña	Pineapple	Ananas	Ананас
Maracuyá	Passion fruit	Passionsfrucht	Маракуйя
Lichi	Lychee	Litschi	Личи
Frutas - vino tinto:	Fruits - red wine:	Rotwein - Früchte:	Красное вино - фрукты:
Bayas rojas:	Red berries:	Rote Beeren:	Красные ягоды:
Grosella	Redcurrant	Rote Johannisbeere	Красная смородина
Grosella negra	Blackcurrant	Schwarze Johannisbeere	Чёрная смородина
Fresa	Strawberry	Erdbeere	Земляника
Mora	Blackberry	Brombeere	Ежевика
Frutas de árbol: Cereza	Tree berries: Cherry	Baumfrüchte: Kirsche	Плоды дерева: Вишня
Ciruela	Plum	Pflaume	Слива
Floral: Madreselva	Floral: Honeysuckle	Blumen: Geißblatt	Цветочные: Жимолость

¹ “Alemán del Vino Aroma”

² “Колесо Ароматов Вина”

<p>Majuelo Flor de naranja Tilo Jazmín Acacia Violeta Lavanda Rosa</p> <p>Vegetal: Verduras: Pimiento verde Tomate Hierbas frescas: Hierba cortada Eneldo Tomillo Menta Hierbas secas: Tabaco Heno Hojas: Hoja de grosella negra Eucalipto</p>	<p>Hawthorn Orange blossom Linden Jasmine Acacia Violet Lavender Rose</p> <p>Vegetal: Vegetables: Green pepper Tomato Fresh herbs: Cut grass Dill Thyme Mint Dried herbs: Tabacco Hay Leaves: Blackcurrant leaf Eucalyptus</p>	<p>Hagedorn Orangenblüte Linde Jasmin Akazie Veilchen Lavendel Rose</p> <p>Pflanze: Gemüse: Grüner Pfeffer Tomate Frische Kräuter: Geschnittenen Gras Dill Thymian Minze Getrocknete Kräuter: Tabak Heu Blätter: Johannesbeerblatt Eukalyptus</p>	<p>Боярышник Флёрдоранж Липа Жасмин Акация Фиалка Лаванда Роза</p> <p>Растительные: Овощи: Зелёный перец Помидор Свежие травы: Срезанная трава¹ Укроп Тимьян Мята Засушенные растения: Табак Сено Листья: Чёрной смородины лист Эвкалипт</p>
<p><u>BOUQUET</u> Mineral: Vino blanco joven: Sílex Vino blanco añejo: Queroseno Vino tinto añejo: Alquitrán Fermentación maloláctica:</p>	<p><u>BOUQUET</u> Mineral: Young white wine: Flint Aged white wine: Kerosene Aged red wine: Tar Malolactic fermentation:</p>	<p><u>BOUQUET</u> Mineral: Junger Weißwein: Feuerstein Gealteter Weißwein: Kerosin Gealteter Rotwein: Teer Malolaktische Gärung:</p>	<p><u>Букет</u> Минерал: Молодой белое вино: Кремень Выдержанное белое вино: Керосин Выдержанное красное вино: Дёготь Малолактическая ферментация:</p>

¹ Wikia U. s.v. "срезанная трава," Consultada 17 marzo, 2015, ru.dont-starve.wikia.com/wiki/Срезанная_трава.

Yogur	Yoghurt	Joghurt	Йогурт
Mantequilla	Butter	Butter	Масло
Levaduras: Pan	Yeasts: Bread	Hefen: Brot	Дрожжи: Хлеб
Envejecidos en barricas de Roble:	Oak aging:	Reifung in Eichenfässern:	Выдержка в дубовых бочках:
Ahumado	Smoked	Geräuchert	дымчатый
Café	Coffee	Kaffee	Кофе
Tostada	Toast	Toastbrot	Тост
Maderas: Pino	Woods: Pine	Holz: Kiefer	Дерево: Сосна
Cedro	Cedar	Zeder	Кедр
Sándalo	Sandalwood	Sandelholz	Сандаловое дерево
Roble	Oak	Eiche	Дуб
Nueces: Almendra	Nuts: Almond	Nüsse: Mandel	Ореховые: Миндаль
Avellana	Hazelnut	Haselnuss	Лесной орех
Coco	Coconut	Kokosnuss	Кокос
Espicias: Clavel	Spices: Clove	Gewürze: Nelke	Пряности: Гвоздика
Nuez moscada	Nutmeg	Muskatnuss	Мускат
Regaliz	Liquorice	Lakritz	Лакрица
Canela	Cinnamon	Zimt	Корица
Pimienta	Pepper	Pfeffer	Перец
Vainilla	Vanilla	Vanille	Ваниль
Vino tinto añejo:	Aged red wine:	Gealteter Rotwein:	Выдержанное красное вино:
Chocolate	Chocolate	Schokolade	Шоколад
Matorral: Musgo de árbol	Undergrowth: Tree moss	Unterholz: Moos	Подлесок: Мох
Trufa	Truffle	Trüffel	Трюфель
Seta	Mushroom	Pilz	Гриб
Animal: Cuero	Animal: Leather	Tierisch: Leder	Животный: Кожа
Almizcle	Musk	Moschus	Мускус
Vino blanco añejo:	Aged white wine:	Gealteter Weißwein:	Выдержанное белое вино:
Miel	Honey	Honig	Мёд
Vino tinto fortificado:	Fortified red wine:	Verstärkter Rotwein:	Креплёное красное вино:
Pasa	Prune	Backpflaume	Чернослив
Cosecha tardía /	Late harvest /	Späte Weinlese /	Поздний сбор /

Botrytis: Albaricoque seco Cáscara de naranja	Botrytis: Dry apricot Orange peel	Botrytis: Getrocknete Aprikose Apfelsinenschale	Серая гниль: ¹ Курага Кожица апельсина
<u>DEFECTOS</u> Establo: Etilfenol: Piel de caballo Fósforo: Sulfuro de dimetilo: Maíz Mercaptano etílico: Cebolla Sulfuro de hidrógeno: Huevo putrefacto Dióxido de azufre: Caucho Acidez volátil: Acetato de etilo: Esmalte de uñas Ácido acético: Vinagre Calor: Madera Oxígeno: Oxidado Humedad: Corcho	<u>FAULTS</u> Brett: Ethyl-Phenol: Old band-aid Sulphide: Dimethyl sulphide: Sweet corn Ethyl mercaptan: Onion Hydrogen sulphide: Rotten egg Sulphur dioxide: Rubber Volatile Acidity: Ethyl acetate: Nail polish remover Acetic acid: Vinegar Heat: Madeira Oxygen: Sherry Trichloroanisole: Corked	<u>FEHLER</u> Brett: Äthylphenol: Alter Verband Sulfide: Dimethylsulfid: Mais Äthylmercaptan: Zwiebel Wasserstoffsulfid: Faules Ei Schwefeldioxid: Gummi Flüchtiger Säuregehalt: Äthylazetat: Nagellackentferner Essigsäure: Essig Hitze: Madeira Sauerstoff: Sherry Trichloroanisol: Korkig	<u>ОШИБКИ</u> Бретт: Этилфенол: Старый бинт Сульфиды: Диметилсульфид: Кукуруза Этилмеркаптан ² : Лук Сероводород: Тухлое яйцо Оксид серы: Резина Летучая кислотность: Этилацетат: Жидкость для снятия лака Уксусная кислота: Уксус Жара: Мадейра Кислород: Шерри Трихлоранизол: Пробковый ³

5.2 Traducción multilingüe de los diferentes tipos de vinos chilenos

	ESPAÑOL	INGLÉS	ALEMÁN	RUSO
Tipos de vino:	Vino blanco	White wine	Weißwein	Белое вино
	Vino rosado	Rosé	Rosé	Розе ¹

¹ “Серая гниль.”

² Академик, s.v. “этилмеркаптан,” consultada 17 marzo, 2015, mostitsky_universal.academic.ru/6363/этилмеркаптан.

³ “Как определить испорченное пробкой вино.”

	Vino tinto	Red wine	Rotwein	Красное вино
Clasificación según la edad del vino²:	Varietal	Varietal	Varietal ³	Вариеталь ⁴
	Reserva	Reserve	Reserva	Резерва
	Gran Reserva	Grand Reserve	Gran Reserva	Гран Резерва
	Premium	Premium	Premium	Премиум
	Super Premium	Super Premium	Superpremium ⁵	Супер-Премиум
	Ultra Premium ⁶	Ultra premium	Ultra Premium	Ультра-Премиум
Cepas:	Sauvignon Blanc	Sauvignon blanc	Sauvignon Blanc	Совиньон Блан
	Chardonnay	Chardonnay	Chardonnay	Шардоне
	Gewürztraminer	Gewürztraminer	Gewürztraminer	Гевюрцтраминер
	Viognier	Viognier	Viognier	Вионье
	Riesling	Riesling	Riesling	Рислинг
	Moscatel	Muscat	Muskateller	Мускаты
	Semillón	Sémillon	Sémillon	Семильон
	Merlot Rosé	Merlot Rosé	Merlot Rosé	Мерло Розе

¹ “Мерло Розе”

² Dado que la Viña Ventisquero tiene su propia clasificación de los diferentes niveles de vino, que no concuerdan exactamente con la clasificación de otros países, he optado por mantener los mismos términos de la Viña, adaptándolos a la lengua de llegada.

³ *Wein Plus Glossar*, s.v. “Varietal,” consultada 17 marzo, 2015, http://www.wein-plus.eu/de/Varietal_3.0.1216.html.

⁴ “Дон Паскуаль Вариеталь, Шардоне”

⁵ “Weißweine Superpremium”

⁶ Vladimir Véliz, “Como se Clasifica el Vino Chileno,” *Vinos Chilenos Wordpress*, 10 de diciembre de 2010, consultada 17 marzo, 2015, <https://vinoschilenos.wordpress.com/2010/12/10/como-se-clasifica-el-vino-chileno/>.

	Carménère	Carménère	Carménère	Карменер
	Cabernet Sauvignon	Cabernet Sauvignon	Cabernet Sauvignon	Каберне-Совиньон
	Syrah	Syrah	Syrah (también: Shiraz; Balsamia)	Сира
	Merlot	Merlot	Merlot	Мерло
	Pinot Noir	Pinot noir	Spätburgunder	Пино-Нуар
	Malbec	Malbec	Malbec	Мальбек
	Petit Verdot	Petit Verdot	Petit Verdot	Петит Вердот

5.3 Traducción de una ficha técnica del español al ruso y al inglés

<p style="text-align: center;">CARMÉNÈRE 2011 -Резерва-</p>	
Виноградник	<p>Сортовой состав: 85% Карменер – 15% Сира.</p> <p>Наименование по происхождению: Центральная долина, Кольчагуа.</p> <p>Тип почвы: Суглинка и глина. Глубина корней достигает от 0,6 до 2 м.</p> <p>Сбор урожая: Сбор был произведён с 10 по 15 мая, когда виноград достиг своей полной зрелости и ярко выражал свои ароматические характеристики. Сбор винограда осуществлялся вручную, затем был перевезён для последующей сортировки.</p>
Вино	<p>Способ производства: Яблочно-молочное брожение в ескостях из нержавеющей стали при низких температурах, затем ферментация при постоянном контроле температуры.</p>

Выдержк	<p>В течение 10 месяцев 70% вина выдерживали в бочках¹ (70% бочек из французского дуба и 30% из американского дуба), а затем – ещё 6 месяцев непосредственно в бутылке.</p> <p>Технические данные: Алк./Об.: 14% GL; pH: 3,6; Остаточный сахар: 2,33 г/л; Кислотность: 5,4 г/л (Винная кислота).</p> <p>Потенциал выдержки: При правильных условиях хранения потенциал до 7 лет.</p>
Примечания по Цвет	Вишнево-красный с фиолетовым оттенком.
Дегустации	<p>Аромат: Интенсивный, с сильным характером, ярко выражены чёрных ягод, таких как черника и ежевика, а также пряные ноты, которые гармонично сочетаются с оттенками шоколада и ванили.</p> <p>Вкус: Свежее, элегантное, хорошо сбалансированное, структурированное вино с приятными танинами. Длительное послевкусие.</p>
Гастрономия	Рекомендуемая температура подачи 16 - 18 °C. Вино прекрасно сочетается с мягкими сырами, блюдами в сливочном соусе, пастой, а также со свининой и бараниной.

<p>CARMÉNÈRE 2011</p> <p>-Reserve-</p>	
Vineyard	<p>Variety: 85% Carménère – 15% Syrah.</p> <p>Denomination of Origin: Central Valley, Colchagua.</p> <p>Soil: Loam and clay with high permeability. Depth from 0,6 to 2 m.</p>

¹ “Вино и бочка: сильная пара”

Harvest	The harvest took place between 10 and 15 of May when the grapes presented their higher organoleptic potential in terms of aroma and tannins. Bunches were handpicked to be transported and selected at the winery.
Wine	<p>Vinification: The grapes underwent a pre-fermentative low-temperature maceration to bring out the maximum colour and aromas. Then the must was fermented in stainless steel tanks.</p> <p>Ageing: 70% of this wine was barrel-aged for 10 months (70% in French oak, 30% in American oak) in order to rest in bottle for 6 months.</p> <p>Technical Data: Alc/Vol: 14%GL; pH: 3,6; Residual sugar: 2,33 g/L; Acidity: 5,4 g/L (Tartaric Acid).</p> <p>Ageing potencial: This Wine can be stored in optimum conditions for up to 7 years.</p>
Tasting notes	<p>Colour: Cherry red with purple hues.</p> <p>Aromas: Intense, with a strong character and highlights of black fruit aromas like blueberries and blackberries, as well as spicy notes that blend harmoniously, with hints of chocolate and vanilla.</p> <p>Palate: This Wine is notable for its delicious, well-balanced structure, with ripe and velvety tannins that contribute to a great volume. The aftertaste is fresh and elegant.</p>
Gastronomy	Recommended a drinking temperature between 16 and 18°C. Ideal to match with medium cheeses, cream based dishes, pastas, as well as with pork and lamb meat.

5.4 Traducción de un balance financiero y del estado de resultados correspondiente del ruso al español

BALANCE GENERAL FINANCIERO 30 de septiembre de 2014

Organización

Sociedad de responsabilidad limitada “XXXXX”

Número de identificación fiscal

Tipo de actividad económica

Comercio al por Mayor de todo tipo de bebidas alcohólicas

Forma de organización legal / propiedad

Sociedad de Responsabilidad Limitada / Propiedad privada

Unidad:

en miles de rublos

Dirección:

XXXXX XXXXXXXXXX XX XXXX XXXXX Moscú

Forma según OKUD

Fecha (día, mes, año)

Según OKPO

CIF

Según OKDP

Según OKOPF/OKFS

Según OKEI

0710001

30 | 09 | 2014

30187177

XXXXXXXXXX

51,34

65 | 16

384

COMENTARIOS	DESCRIPCIÓN INDICADOR	CÓDIGO	A 30 DE SEPTIEMBRE 2014	A 31 DE DICIEMBRE 2013	A 31 DE DICIEMBRE 2012
	ACTIVO	1110	-	-	-
	I. ACTIVOS NO CORRIENTES¹				
	Activos inmateriales				
	Resultados de investigación y desarrollo	1120	-	-	-
	Activos intangibles	1130			
	Activos tangibles	1140			
	Activos fijos	1150	8225	9774	-
	Inversiones rentables en Activos tangibles	1160	-	-	-
	Inversiones financieras	1170	5000	5000	5000
	Activos por impuesto diferido	1180	-	-	-
	Otros Activos no corrientes	1190	-	-	-
	TOTAL SECCIÓN I	1100	13225	14774	5000

¹ “Contabilizar las operaciones.”

	II. ACTIVOS CORRIENTES Inventarios	1210	202 266	532 272	2 223
	IVA sobre los bienes adquiridos	1220	11 631	52 928	230
	Cuentas por cobrar	1230	302 371	21 249	795
	Inversiones financieras (excepto efectivo y equivalentes de efectivo)	1240	392 938	5 486	5 236
	Efectivos y equivalentes	1250	30 366	836	11
	Otros Activos corrientes	1260	5 337	42 643	13
	TOTAL SECCIÓN II	1200	944 908	655 414	8 508
	BALANCE	1600	958 133	670 188	13 508

COMENTARIO	DESCRIPCIÓN ÍNDICE	CÓDIGO	A 30 DE SEPTIEMBRE 2014	A 31 DE DICIEMBRE 2013	A 31 DE DICIEMBRE 2012
	PASIVO III PATRIMONIO Capital estatutario (capital común, capital autorizado, contribuciones de los miembros)	1310	10 010	10 010	10 010
	Acciones propias, adquiridos por los accionistas	1320	-	-	-
	Revalorización de los activos no corrientes	1340	-	-	-
	Capital adicional (sin revalorización)	1350	-	-	-
	Capital de reserva	1360	-	-	-
	Ganancias acumuladas (pérdida no cubierta)	1370	4 347	883	-
	TOTAL SECCIÓN III	1300	14 357	10 893	10 010
	IV. PASIVOS FIJOS Fondos prestados	1410	119 729	-	-
	Pasivos por impuesto diferido	1420	-	-	-
	Pasivos estimados	1430	-	-	-
	Otros Pasivos	1450	-	-	-
	TOTAL	1400	119 729	-	-

	SECCIÓN IV				
	V. PASIVO CORRIENTE	1510	47 785	23 491	3 498
	Fondos prestados				
	Cuentas por pagar	1520	776 262	635 804	-
	Ingresos diferidos	1530	-	-	-
	Pasivos estimados	1540	-	-	-
	Otros Pasivos	1550	-	-	-
	TOTAL SECCIÓN V	1500	824 047	659 295	3 498
	BALANCE	1700	958 133	670 188	13 508

Director _____
 Firma _____ Nombre completo _____

30 de octubre de 2014

ESTADO DE RESULTADOS

De enero a septiembre de 2014

				Códigos
			Forma según OKUD	0710001
			Fecha (día, mes, año)	30 09 2014
			Según OKPO	30187177
Organización	<u>Sociedad de responsabilidad limitada "XXXXX"</u>		CIF	XXXXXXXXXX
Número de identificación fiscal			Según OKDP	51,34
Tipo de actividad económica	<u>Comercio al por Mayor de todo tipo de bebidas alcohólicas</u>		Según OKOPF/OKFS	65 16
Forma de organización legal / propiedad			Según OKEI	384
<u>Sociedad de Responsabilidad Limitada / Propiedad privada</u>				
Unidad:	en miles de rublos			

COMENTARIOS	INDICADOR	CÓDIGO	De enero a septiembre 2014	De enero a septiembre 2013
	Ingresos	2110	1 191 330	97 691
	Costo de ventas	2120	(1 031 689)	(91 886)
	Ganancia bruta (pérdidas)	2100	159 641	5 805
	Gastos de administración	2210	(97 153)	(4 739)

	y venta			
	Gastos de explotación	2220	-	-
	Ganancia sobre ventas (pérdidas)	2200	62 488	1 066
	Ingresos por participaciones en otras organizaciones	2310	-	-
	Intereses por cobrar	2320	3 788	124
	Intereses a pagar	2330	(2 581)	(1 261)
	Otros ingresos	2340	37 583	307
	Otros gastos	2350	(96 894)	(169)
	Ganancias (pérdidas) por el impuesto sobre la renta	2300	4 384	67
	Impuestos sobre la renta	2410	(921)	(13)
	Incluyendo Pasivos por impuestos diferidos	2421	-	-
	Variación en los Pasivos por impuestos diferidos	2430	-	-
	Variación en los Activos por impuestos diferidos	2450	-	-
	Otros	2460	-	-
	Ganancias (pérdidas) netas	2400	3 463	54
	REFERENCIA Resultados de la revalorización de los Activos fuera de la utilidad (pérdida) neta del período	2510	-	-
	Resultado de otras operaciones que no están incluidas en la utilidad (pérdida) neta	2520	-	-

	del período			
	Resultado financiero del periodo	2500	3 463	54
	Ganancias (pérdidas) por acción básicas	2900	-	-
	Ganancias (pérdidas) por acción diluidas	2910	-	-

Director _____
 Firma Nombre completo

30 de octubre de 2014

6. Conclusiones

Durante el proceso de elaboración de este trabajo he reflexionado sobre varias cuestiones: unas conciernen a los diferentes procedimientos que debe tener en cuenta el traductor antes de enfrentarse a una traducción, otras son más de tipo personal. En primer lugar, antes de realizar una traducción, hay que ser consciente de a quién va dirigido el texto. En este caso el destinatario podría ser un emprendedor que quisiera dedicarse a la venta de vinos chilenos a Europa y a Rusia. Asimismo podría tratarse de una viña en Chile que tiene la intención de expandirse en los mercados importantes de Rusia o Ucrania y que, por ello, debe traducir todo el material relacionado con el producto que vende, al ruso.

En segundo lugar, el traductor ha de definir el tipo de texto que va a traducir; las traducciones incluidas en este trabajo, por ejemplo, son del ámbito técnico (vocabulario del sector vitivinícola), financiero (el balance financiero y el estado de resultados) y jurídico (el Contrato Internacional de Suministro).

Por ello, si el traductor no tiene conocimientos previos de los campos mencionados, debe buscar por una parte textos paralelos sobre el ámbito específico que va a traducir en los idiomas respectivos. Por otra, ha de instruirse detalladamente sobre la legislación vinculada a este campo específico de los países donde se emplean dichos idiomas, ya que la legislación puede diferir de un país para otro, sobre todo en lo que se refiere a bebidas alcohólicas.

Adicionalmente, el traductor debe tener en cuenta el registro del texto, que en este caso particular es formal.

A nivel personal me ha gustado elaborar este trabajo, ya que combina el trabajo laboral que estoy desempeñando con el del estudio de la Traducción de la Interpretación que estuve

realizando en estos últimos años. Hay que destacar que ganarse la vida con la traducción puede resultar difícil y que por esto es necesario combinarla con otro trabajo.

Por último, quisiera hacer hincapié en que, por muy infravalorado que esté a veces el trabajo del traductor, no se debe olvidar que al fin y al cabo se convierte en un “seudo-experto” ya que ha de informarse esmeradamente sobre el ámbito que va a traducir por lo que, en definitiva, es un mediador y especialista en comunicación especializada. Por otra parte, existen “seudo-traductores” que ofrecen un servicio de traducción sin ser especialistas en la materia y sin tener la titulación adecuada. Éstos tienen simplemente un nivel medio-alto del idioma y profanan con sus servicios relativos la imagen de un traductor verdadero.

7. Bibliografía consultada

Aduana en Chile. “Promulgada el convenio sobre Cooperación y Asistencia Mutua en Materia Aduanera con la Federación de Rusia.” Consultada 11 febrero, 2015. http://www.aduana.cl/aduana/site/artic/20080711/asocfile/20080711171847/tratado_vally243.pdf.

Agregaduría Agrícola Rusia. “Exigencias para el ingreso de mercancías a Unión Aduanera (Federación de Rusia, Bielorrusia y Kazajstán).” Consultada 12 febrero, 2015. <http://rusia.minagri.gob.cl/informacion-para-el-exportador/regulaciones/>.

Akademik. s.v. “ЭТИЛМЕРКАПТАН.” http://mostitsky_universal.academic.ru/6363/ЭТИЛМЕРКАПТАН.

AREA DEL VINO. «On-trade vs. off-trade: dos canales dos realidades» [en línea]. [consulta: 5 de enero de 2015] <<http://www.areadelvino.com/articulo.php?num=25294>> .

Bravo Pou, Ximena. “Las dificultades que enfrenta Chile para exportar sus vinos”. *Agronoticias América Latina y el Caribe*, 18 septiembre, 2012. Consultado 27 enero, 2015. <http://www.fao.org/agronoticias/agro-noticias/detalle/es/c/157194/>.

Calderón, María José. “Funcionarios del SAG convocan a ‘paro de advertencia’”. *BioBioChile*, 4 junio, 2014. Consultado 31 enero, 2015. <http://www.biobiochile.cl/2014/06/04/funcionarios-del-sag-convocan-a-paro-de-advertencia.shtml>.

Cámaras. *Guía Online sobre cómo seleccionar Importadores en el exterior*. [en línea]. Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España. [consulta: 5 de enero de 2015] <http://www.plancameral.org/web/portal-internacional/guias-online-exportacion/-/guias-online-exportacion/2b197d86-04cd-4983-8af5-aba6e629066d>.

Centro Virtual Cervantes. *Archivo del Foro del español*. [en línea]. Madrid: Instituto Cervantes. [consulta: 19 de diciembre de 2014] http://cvc.cervantes.es/foros/leer_asunto1.asp?vCodigo=34779.

Constitution of Ukraine. “Zakon Ukraini N° 2662-IV.” Consultada 12 febrero, 2015. <http://www.president.gov.ua/ru/documents/2992.html>.

Delegación de la Unión Europea en Chile. *El comercio entre la UE y Chile y el Acuerdo de Asociación UE-Chile* [en línea]. Santiago de Chile: Delegación de la Unión Europea. [consulta: 5 de enero de 2015] <http://eeas.europa.eu/delegations/chile/eu_chile/trade_relation/bilateral_trade_eu_chili/index_es.htm.

Diario Oficial de la Unión Europea. “Reglamento (CE) N° 312/2009 de la Comisión de 16 de abril de 2009.” Consultada 10 febrero, 2015. <http://www.boe.es/doue/2009/098/L00003-00023.pdf>.

“Estudio de Mercado Vino en Ucrania Julio 2011.” *ProChile*, julio, 2011. Consultado 1 febrero, 2015. http://www.chilealimentos.com/medios/Servicios/noticiero/EstudioMercadoCoyuntura2011/JUGOS/estudio_mercado_vino_Ucrania_prochile_julio_2011.pdf.

EUR-LEX. “Acuerdo de asociación entre la CE y Chile.” Consultada 9 febrero, 2015. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?qid=1423310427449&uri=URISERV:r14015#AMENDINGACT>.

European Commission. «El sector vitivinícola: una profunda reforma va a equilibrar el mercado, aumentar la competitividad, preservar las zonas rurales y simplificar las normas tanto para los productores como para los consumidores» [en línea]. Bruselas: European Commission. [consulta: 18 de diciembre de 2014] http://europa.eu/rapid/press-release_IP-06-824_es.htm

Feijoo Escudero, David. “El mercado del vino en Rusia Enero 2014.” *ICEX*, enero, 2014. Consultado 1 febrero, 2015. <http://www.oemv.es/esp/el-mercado-del-vino-en-rusia-2014-icex-1082k.php>.

Good Wine. “Энология. Вино и бочка: сильная пара.” Consultada 17 marzo, 2015. <http://goodwine.ua/ru/wine-info-oenology/2116-vino-i-bochka-silnaya-para>.

Interempresas. *Industria vitivinícola. Ferias y eventos*. [en línea]. [consulta: 5 de enero de 2015] <http://www.interempresas.net/Vitivinicola/Ferias>.

Leyes de Control de Tabaco. “Ley de Ucrania N° 481/95 sobre la regulación estatal de la producción y circulación de alcohol etílico, Cognac y Alcoholes de fruta, bebidas alcohólicas y

tabaco.” Consultada 13 febrero, 2015.
<http://www.tobaccocontrollaws.org/legislation/country/ukraine/laws>.

Ministerio de Agricultura. “Ley N° 18.455.” Consultada 9 febrero, 2015.
http://www.gie.uchile.cl/pdf/GIE_legislacion/Ley_18455.pdf.

Ministerio de Economía y Competitividad. “Regulación del sector de bebidas alcohólicas.” Consultada 12 febrero, 2015. <http://www.barrerascomerciales.es/Fichas.aspx?ver=2008/0341>.

New Pyme. *Guía de incoterms 2010*. [en línea]. Alicante: Asesoría y consultoría financiera [consulta: 5 de enero de 2015] <http://www.areadepymes.com/?tit=fob-free-on-board-guia-de-incoterms-2010&name=Manuales&fid=emobcae>.

Nicogarzon. “Contabilizar las operaciones. Balance general.” Consultada 17 marzo, 2015. <http://nmcortes.blogspot.com.es/2015/02/balance-general.html>.

Oficina Comercial de ProChile en Moscú. “Requisitos para la importación de vinos en Ucrania.” Consultada 12 febrero, 2015. http://www.chilealimentos.com/medios/Servicios/noticiero/EstudioMercadoCoyuntura2011/JUGOS/estudio_mercado_vino_Ucrania_prochile_julio_2011.pdf.

Oftex. “Lista de contenido.” Consultada 13 febrero, 2015. http://www.oftex.es/descarga_c.php?nom=manual_es_24.pdf&archivo=img/manual/manual_es_24.pdf&id=24.

ProChile. *Herramientas ProChile*. [en línea]. Santiago de Chile: Institución del Ministerio de Relaciones Exteriores. [consulta: 5 de enero de 2015] <http://www.prochile.gob.cl/herramientas/herramientas-pro-chile>.

Proz. *on-trade/ off-trade*. [en línea]. Nueva York: Proz. The translation workplace. [consulta: 5 de enero de 2015] http://www.proz.com/kudoz/english_to_spanish/business_commerce_general/2306506-on_trade_off_trade.html.

Public Domain Pictures. “Aleman del Vino Aroma de ruedas.” Consultada 17 marzo, 2015. <http://www.publicdomainpictures.net/view-image.php?image=5413&picture=german-wine-aroma-wheel>.

Romo, F., A. Sáez y San Martín. “Los 10 desafíos que enfrenta la industria del vino en Chile”. *Pulso*, 13 julio, 2012. Consultado 30 julio, 2015. <http://www.pulso.cl/noticia/empresa-mercado/empresa/2012/07/11-8760-9-los-10-desafios-que-enfrenta-la-industria-del-vino-en-chile.shtml>.

Servicio Agrícola y Ganadero. “Comunicación inicio de actividades Ley de alcoholes”. Consultado 10 febrero, 2015. <http://www.sag.cl/ambitos-de-accion/comunicacion-inicio-de-actividades-ley-de-alcoholes>.

Servicio Agrícola y Ganadero. “¿Qué es y qué hace el SAG?” Consultado 9 febrero, 2015. <http://www.sag.cl/quienes-somos/que-es-y-que-hace-el-sag>.

Síntesis de la legislación de la UE. “CE nº 1493/1999.” Consultado 9 febrero, 2015. http://europa.eu/legislation_summaries/other/l60031_es.htm.

Síntesis de la legislación de la UE. “Etiquetado del vino y de determinados productos vitivinícolas.” Consultado 10 febrero, 2015. http://europa.eu/legislation_summaries/other/l21303_es.htm.

SOFOFA. “¿Qué es SOFOFA?”. Consultado 10 febrero, 2015. <http://web.sofofa.cl/corporativa/quienes-somos/%C2%BFque-es-sofofa/>.

The Free Dictionary by Farlex. s.v. “wine tasting.” <http://www.thefreedictionary.com/wine+tasting>.

Tumero Astro, Iván José. “Estado de resultados o estado de ganancias y pérdidas.” Consultado 17 marzo, 2015. <http://www.monografias.com/trabajos89/estado-resultados/estado-resultados.shtml>.

Verkhovna Rada of Ukraine. “On the State Regulation of Production and Circulation of Ethyl Alcohol, Cognac and Fruit Alcohols,” Consultado 13 febrero, 2015. <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/481/95-%D0%B2%D1%80>.

Vermorel, Joannès. «SKU vs. productos» [en línea]. Paris: LOKAD. [consulta: 5 de enero de 2015]

[http://www.lokad.com/es/definicion-unidad-de-mantenimiento-de-existencias-\(sku\)](http://www.lokad.com/es/definicion-unidad-de-mantenimiento-de-existencias-(sku)).

Vino Il. “”Колесо Ароматов Вина” для студентов и винных энтузиастов.” Consultada 17 marzo, 2015. <http://vino-il.livejournal.com/253957.html>.

Виноград. Все о винограде. “Серая гниль.” Consultada 17 marzo, 2015. <http://vinograd.info/spravka/slovar/seraya-gnil.html>.

Vinuri de Macin. “Мерло Розе DOC CMD сухое розовое.” Consultada 17 marzo, 2015. <http://vinuridemacin.ro/ru/homeru/122.html>.

Weingut Kirch. “Weißweine Superpremium mild.” Consultada 17 marzo, 2015. <http://www.weingut-kirch.de/weinshop/contents/de/d6.html>.

Wein Plus Glossar. s.v. “Varietal.” http://www.wein-plus.eu/de/Varietal_3.0.1216.html.

Wikia U. s.v. “срезанная трава.” http://ru.dont-starve.wikia.com/wiki/Срезанная_трава.

Wikipedia. s.v. “Brettanomyces.” <http://uk.wikipedia.org/wiki/Brettanomyces>.

Wikipedia. s.v. “Weinfehler.” <http://de.wikipedia.org/wiki/Weinfehler>.

Wiki How. “Как определить испорченное пробкой вино.” Consultada 17 marzo, 2015. <http://ru.wikihow.com/определить-испорченное-пробкой-вино>.

Winestyle. “Вино “Don Pascual” Varietal, Chardonnay.” Consultada 17 marzo, 2015. <http://winestyle.ru/products/Don-Pascual-Varietal-Chardonnay-2013.html>.

Wine *Aroma* *Dictionary.* s.v. “brett.”
http://www.aromadictionary.com/articles/brettanomyces_article.html.

Wine *Aroma* *Dictionary.* s.v. “wine tasting wheel.”
<http://www.aromadictionary.com/winetastingwheel.html>.

8. Anexo

8.1 Entrevista al ejecutivo del Departamento Exportaciones de la Viña Ventisquero

Entrevista a Alexis Larraín:

- 1) ¿Cree Usted que Vinos de Chile se ha propuesto un objetivo realista al querer subir las ventas anuales hasta 2020 a 3000 millones de USD de vino embotellado exportado, teniendo en cuenta que otro objetivo importante es promocionar la venta de los vinos Premium, especialmente en tiempos de crisis?**

Creo que es posible, porque, pese a que pueda haber una baja en el volumen, va a haber un incremento en el precio promedio. En relación con la crisis, dentro de los vinos de alta gama que se ofrecen en el mundo, los vinos chilenos no son los más caros, por lo tanto tendrán una alternativa interesante de ventas.

- 2) Según John Park, director de investigaciones de Wine Intelligence en Londres, Chile entró desde el principio con vinos de buena calidad a precios bajos, y ahora le podría resultar difícil subir y cambiar la imagen de un vino chileno tradicional. ¿Cree Usted que será posible cambiar esta imagen a largo plazo?**

Con un buen trabajo en lo relativo a la calidad de los vinos, con nuevos *terroirs* y estilos, de innovación y con un potente trabajo de imagen, todo es posible... Un claro ejemplo de ello es la historia de Lexus en Toyota.

- 3) ¿Ayudará, en su opinión, establecer oficinas propias cerca de los mercados más importantes en los diferentes países a obtener nuevos importadores grandes?**

Es clave estar presente en los mercados, esto es un trabajo de hormiga, de ir golpeando puerta a puerta, especialmente en vinos Premium... Construir y fortalecer vínculos es uno de los pilares del éxito.

- 4) ¿Cuánto tiempo suele tardar SAG en entregar firmados y sellados los documentos VI1, EUR1 y los boletines de análisis de los vinos?**

Tardan entre 2 a 3 días en firmar. El EUR-1 firma SOFOFA y tarda unos 2 días. Los boletines de análisis los emite una empresa externa, llamada Humbser, la cual tarda un día en firmarlos.

5) ¿Cómo se comportan cuando SAG está de huelga? ¿Hay peligro de que los documentos no puedan ser entregados a tiempo al cliente por culpa de estas huelgas?

Todas las entidades públicas en Chile hacen huelgas cada cierto tiempo y existe el peligro de que se retrase la documentación más de una semana; se pierde tiempo con la documentación pendiente que se debe entregar y cuando vuelven después de las huelgas hay que esperar que terminen lo que quedaba pendiente.

6) ¿Piensa Usted que, por el frecuente desconocimiento del idioma inglés por parte de los rusos, podría ser conveniente llevar un traductor o traductora propios a la primera reunión con un cliente potencial para entrar en mercados como Rusia o Ucrania?

Sí, es importante que exista un intermediario (traductor) en la primera reunión para generar lazos de confianza entre ambas partes y para luego mantener el contacto personal.

7) ¿Los trámites para exportar vino a la Unión Europea son igual de dispendiosos y de laboriosos como los necesarios para exportar vino a Rusia y a Ucrania?

Al ser distintos tratados, existen distintos certificados de origen. En este caso el certificado de origen lo firma el SAG y tarda 3 días en firmar, y este debe ir acompañado de copias de análisis de boletines. A diferencia de en Europa, se debe solicitar además el llamado Documento Único de Salida que certifica que el contenedor con la mercancía ha salido del país de origen.

8) ¿Los trámites para exportar vino a Rusia o a Ucrania son distintos? ¿Hay algunas similitudes entre ellos?

Tienen la misma forma, debido a que los requisitos para exportar son los mismos en cuanto a la documentación, ambos certificados de origen son firmados por el SAG, emitidos junto al boletín de análisis de los vinos a exportar.

9) ¿Existen algunas dificultades con respecto al envío de muestras a países como Rusia o Ucrania?

Rusia tiene en principio prohibido el ingreso de muestras vía Courier desde Chile y en Ucrania las muestras sólo pueden ser ingresadas en casos muy especiales.

10) ¿Hay otras alternativas para ingresar dichas muestras de otro modo en estos países?

La única forma de ingresar las muestras en Rusia es a través de la Embajada de Chile en Rusia. En cuanto a Ucrania, sólo se pueden despachar muestras a clientes que tienen una licencia de importación y el envío de dichas muestras debe ser previamente coordinado con el cliente antes de despacharlas.

8.2 Entrevista a la responsable del Departamento Importaciones de un importador ruso de la Viña Ventisquero

Entrevista a Ksenia Pezina:

1) ¿Supone alguna ventaja para Usted importar vinos desde Chile en vez de hacerlo desde un exportador de Europa?

Claro, es que siempre preferimos trabajar con un exportador de Chile y el coste del transporte desde Chile es más barato que desde Europa.

2) ¿De qué nivel suelen pedir los vinos desde Chile y por qué prefieren un nivel al otro?

Preferimos los vinos varietales. Sí que es verdad que hay cierta demanda de vinos Premium, pero éstos solemos comprarlos desde Francia.

3) ¿Cómo les encuentran los exportadores, es decir, cómo entran en contacto con Usted?

Normalmente el importador ruso busca la información del productor o exportador y se comunica con él por correo o lo busca en las ferias internacionales de vino.

4) ¿Es importante para Usted ver al posible nuevo exportador cara a cara en una primera reunión? ¿Qué más tiene importancia?

Es de máxima importancia conocer al exportador personalmente, y que el importador y el proveedor compartan la misma filosofía y visión de cómo promover los vinos en el mercado.

5) Una vez que se haya decidido establecer una relación de negocios con un exportador de Chile, ¿Qué se debe tener en cuenta a la hora de cerrar el contrato con el exportador?

Es imprescindible que se traduzca el contrato también al ruso.

6) ¿Hay que tener en cuenta algún requerimiento específico en el momento de preparar un pedido nuevo (tema etiquetas, por ejemplo)?

Las etiquetas y banderolas deben ser traducidas al ruso para poder importar los vinos legalmente luego en Rusia.

7) ¿Por qué es obligatorio traducir las etiquetas en las botellas de vino al ruso para poder importarlas a este país?

Es obligatorio traducir las etiquetas (y contraetiquetas) de todos los productos que importamos en Rusia, dado que el idioma oficial en nuestro país es el ruso, además, el cliente final debe entender las indicaciones sobre el producto que comprará.

8) ¿Cuáles son los trámites necesarios para importar vino en Rusia? ¿Hay alguna dificultad que podría impedir la importación de vino desde Chile?

Para importar los vinos en Rusia, es necesario efectuar antes el registro estatal de todos los vinos. Además, para importar los vinos, debemos recibir las banderolas que llevan como información el nombre del vino con los grados alcohólicos.

9) ¿Pueden Ustedes recibir muestras desde Chile o desde Europa? En caso negativo, ¿Cuál es la razón por la que el ingreso de muestras a Rusia no es posible?

No es posible en absoluto enviar muestras a Rusia. Enviamos sólo las botellas de manera oficial de los diferentes vinos que importaremos, para su registro estatal en un laboratorio, con el fin de estudiar el vino. A veces llevamos unas botellas de modo no oficial en camión a Moscú. Existe también la posibilidad de llevar las botellas en un coche que va a Rusia (pero hay que pagar por ello).

10) ¿Podría en su opinión el desconocimiento del idioma ruso por parte de los exportadores extranjeros dificultar el establecimiento de una relación de negocios con un importador ruso?

Normalmente en todas las compañías de importación la gente habla inglés, o digamos que al menos los responsables del departamento de importación hablan uno o varios idiomas.

8.3 Entrevista al distribuidor de la Viña Ventisquero en Europa

Entrevista a Mark Drendel:

1) En 2010 Vinos de Chile se propuso duplicar las ventas de vino exportado hasta 2020. ¿Piensa Usted que es un objetivo realista, teniendo en cuenta que el principal objetivo ahora es promocionar la venta de los vinos Premium?

Sí es realista. El crecimiento de exportaciones de Chile en los últimos años ha sido muy fuerte. Ahora en 2014 por primera vez Chile supera a Australia como país exportador de vino #4 (detrás de Francia, Italia y España). Chile ahora es el país exportador más grande del “Nuevo Mundo”, está consolidada su presencia en el mundo. Esperan un aumento de consumo de vino a escala mundial gracias al crecimiento en regiones como América del Norte, Asia y Sur América.

2) ¿De qué nivel suelen comprar los importadores de Europa los vinos y por qué prefieren un nivel de vino a otro?

¡Cada mercado en Europa es diferente! Productores de vino con un historial de gastronomía como Francia, Italia y España suelen importar más vinos Premium porque a los *wine lovers* les interesa algo distinto y a un precio más alto; los vinos de nivel Clásico de Chile no pueden competir en precio con los vinos parecidos de esos mercados, y los consumidores locales prefieren vinos Clásicos locales.

En los mercados en el norte de Europa, los que no producen uvas, importan vino de todos los niveles, pero los vinos de *entry-level* (Clásicos, Reservas) < €10,00 son más comunes. Aunque tengan mayor poder adquisitivo para comprar vinos más caros, también tienen una cultura de no gastar fácilmente en productos caros de “lujo”. También en esos mercados hay mucha competencia, y por muchos años ya son consumidores de vino. Son mercados “maduros” en la industria, con poca oportunidad de crecimiento. Por otro lado, la cercanía de los mercados europeos del sur tiene un efecto positivo en las ventas de esos vinos en los países del Norte y Este de Europa.

3) ¿Le resulta fácil vender vinos Premium a los importadores?

No, primero, los vinos “Premium” son generalmente más caros (< €13,00/botella) y la demanda de estos vinos no es muy grande, por lo cual no es fácil. También en Europa, a causa de la crisis que ha existido durante años en algunos mercados y en otros mercados a causa de su cultura del ahorro (Alemania, Holanda) y de no gastar excesivamente en productos de lujo, compran pocos vinos Premium. Chile, además, no tiene fama de producir vinos Premium (falta el prestigio de Francia y el conocimiento de los consumidores de la región – conocen mejor el sur de Europa), aunque Chile esté mejorando su reputación. En algunos mercados del norte como los Nórdicos y Escandinavos, buscan siempre la mejor combinación calidad/precio, no solamente con precios más altos. Esos mercados están controlados por monopolios, donde el gobierno decide cuáles vinos van a ofrecer. No es común tener mucha oportunidad para vinos caros en esos mercados, prefieren vinos en cajas de 3 litros (Bag-in-Box) y no son Premium.

4) ¿Piensa Usted que el servicio o la atención al cliente es importante para mantener una buena relación de negocios con los importadores?

Absolutamente. La venta de vino es por una parte la marca y la calidad de vino, pero la otra parte son el trato, el servicio y las relaciones personales de la Viña con los clientes. Los importadores agradecen a Viñas de Chile el que tengan sus oficinas comerciales en Europa, más cerca, y con el mismo horario de trabajo que tienen ellos. El vino en sí mismo es más o menos igual en Chile, no hay grandes diferencias entre la mayoría de los vinos de las diferentes bodegas en Chile. La diferencia está en el poder de la marca, en el apoyo de marketing, en el poder del importador y en el nivel de servicio y la profesionalidad que tenemos con nuestros clientes.

5) ¿Cuáles son para Usted las principales dificultades para importar vinos desde Chile a Europa?

La distancia –las oportunidades de venta tienen que ser planificadas con meses de antelación. Si surgen oportunidades inesperadas y los clientes no tienen stock suficiente en Europa, Chile pierde esas oportunidades. Mantener un almacén en Europa es caro.

Existen mercados como Alemania que importan mucho vino de Chile en formato granel para embotellar o envasar en Alemania, a precios más bajos que los productos finales que vienen de Chile.

Chile tiene la fama de ser “bueno y barato”. Ahora los precios son más altos, es más caro producir y el tipo de cambio no es favorable. Los productos de Chile no son tan económicos como antes.

6) ¿Cuáles son para Usted las principales dificultades para exportar los vinos chilenos a países como Rusia o Ucrania?

¡Hay varias dificultades en este momento para exportar productos a esos 2 países! La guerra entre los 2 países ha reducido la demanda; sectores en conflicto, como Donetsk en el Este de Ucrania, eran importantes para nuestro negocio. Por culpa de las sanciones que no permiten la exportación de ciertos productos a Rusia (y las restricciones internas de Rusia limitando la importación de algunos productos) se han generado dificultades para la exportación (por el momento los vinos de Chile no están restringidos).

Ucrania – el gobierno está limitando transferencias externas – no pueden pagar sus cuentas.

Rusia – la caída del rublo encarece todos los productos importados, la moneda no es estable, los importadores son más cautos.

Banderolas – tenemos que aplicar banderolas encima de cada botella y justificar su uso preparando informes –retrasos en procesar pedidos, burocracia para solicitar, para Rusia se aplican las banderolas en países como Letonia y Estonia, lo cual retrasa la llegada del pedido. Tenemos que comprobar el % de alcohol para cada vino antes de

pedir las banderolas, en efecto tenemos que reservar las cosechas semanas antes de procesar el pedido, lo cual es difícil de garantizar; el proceso de vigilar las banderolas utilizados en Chile y mantener el inventario complica el proceso de producción; ambos países cambian las regulaciones con respecto a la información requerida en las etiquetas y el tipo de banderolas que se aplican. Enviar banderolas requiere firmar un contrato de 12 páginas que alarga el proceso de establecer una relación comercial. El registro de vinos en Rusia es un proceso muy complicado y exige muchos informes y contratos. En Rusia el gobierno ejerce más y más control sobre el negocio de alcohol como sobre todos los negocios allá, hay menos importadores. Además, según ellos, existe un problema de alcoholemia en el país y por esta razón están tomando ejerciendo más control y limitando licencias nuevas de importación.

En Bielorrusia también hay dificultades para importar. El gobierno dictador ofrece asignaciones anuales de # de litros para compañías para importar vino. Esto puede cambiar de un año para otro, entonces una marca importada y vendida durante años podría caer un año y ser reemplazado por otra marca si su importador pierde las asignaciones. Perdemos ventas desde hace unos años por esta razón. Ahora exportamos a Bielorrusia través de un agente con base en Letonia, no podemos exportar directamente al país todavía.

7) ¿Existe alguna diferencia en los trámites entre la exportación de vinos directamente desde Chile, y entre la exportación desde la bodega exterior ubicada en Europa, a países como Rusia o Ucrania?

La única diferencia es que desde la bodega en Europa podemos enviar electrónicamente todos los documentos con documentos AAD dentro de Europa; con Rusia, como no están en Europa, tenemos que usar documentos T1, lo que en efecto significa que no pueden pagar los aranceles en su propio país y que han de pagarlos antes o incluirlos en los precios que aparecen en la factura.

8) ¿Ha habido en algunos casos reclamaciones por parte de los clientes que tenían que ver con el tema de la documentación? ¿Qué reclamaban los importadores?

Efectivamente, existen varias reclamaciones con respecto a los documentos. La reclamación principal es que no llegan a tiempo al destino – están preparados en Chile después de embarcar el pedido. El pedido tarda 4 semanas en llegar, pasan un mes allí antes de finalizar la documentación pertinente y por varias razones no llegan a tiempo – mucho trabajo en el gobierno de Chile, la distancia entre Rancagua y Santiago, cambios requeridos en los documentos que retrasan su producción, falta de confirmación de los clientes de los borradores de los documentos, que vayan a una dirección incorrecta. Si el pedido llega antes de los documentos, el contenedor se queda en el puerto y al cliente se le está cobrando una multa por cada día adicional que el pedido permanece allá.

9) ¿Se presenta alguna dificultad a la hora de enviar muestras directamente desde Chile a clientes potenciales o importadores en Europa? En caso afirmativo, ¿hay una manera de solucionar este problema y hacerles llegar las muestras de otro modo más indirecto?

Sí, varios países en Europa tienen regulaciones diferentes con respecto a la recepción de muestras. España solo permite 2 botellas por envío; Polonia solo permite envíos con banderolas si el destinatario es una compañía (2 botellas por persona si el destinatario es particular); en Finlandia (un país de monopolio) es importante que los aranceles estén pagados antes, si no, cobran una tarifa enorme al destinatario por recibirlas. Algunas compañías de Courier (TNT, DHL, UPS) tienen mayores facilidades en ciertos países. Si una bodega en Chile tiene un convenio con sólo una compañía (que es lo normal), no pueden garantizar un buen funcionamiento en cada país. Además, algunas compañías, como UPS, centralizan sus envíos a través de sitios extraños en EE UU como Kentucky. Entonces cada muestra de Chile a Europa tiene que pasar por Kentucky, lo que retrasa su llegada 1-2 días. Soluciones hay pocas: ahora hay compañías en Chile, como Hot Express, que se especializan en envíos de vino desde Chile, entonces están más encima de los problemas en cada destino y pueden coordinar los envíos a través de los Courier mejor posicionados en cada país y con mejor tarifa.

10) En cuanto al tema de la legislación, existen algunos países como Rusia y Ucrania, u otros, que no pueden recibir muestras. ¿Por qué razón no pueden ingresarlas en los países respectivos?

En Bielorrusia y Letonia tampoco se pueden enviar vinos por Courier, ni tampoco como muestras gratis en el mismo contenedor. Con respecto a Rusia, entiendo que el control es (1) para combatir el “problema” de alcoholemia que supuestamente tienen, según el gobierno; (2) para controlar al militar y evitar envíos de vino como bombas por terroristas; (3) las compañías de Courier como DHL y UPS se niegan a enviar vinos a estos países porque hay un nivel de corrupción alta, tienen que pagar sobornos, no pueden garantizar que el producto llegue a su destino final, con poca seguridad para el envío de productos de “lujo”.

8.4 Modelo de un Contrato Internacional de Suministro en inglés

INTERNATIONAL SUPPLY CONTRACT No. 1

DATE: 21st of February, 2015

PLACE: Santiago de Chile

BETWEEN:

Viña XXXXXX Ltda, located at XXXX, XXXXX XXXX, represented by the director XXXX XXXXXXXX, acting according to the Charter, hereinafter referred to as “the Supplier”, on one hand

AND:

Company XXXX LLC, located at XXXX, XXXXX XXXX, represented by XXXXX XXXXXXXX, acting according to the Charter, hereinafter referred to as “the Buyer”, on the other hand.

(The Supplier and the Buyer, hereinafter referred together to as the “Parties” or each separately as the “Party” and this contract, hereinafter referred to as the “Contract”)

IT IS AGREED AS FOLLOWS:

1. SUBJECT OF THE CONTRACT

- 1.1 According to the procedures and conditions covered by the present Contract, the Supplier undertakes to sell and the Buyer undertakes to buy the wines listed in Annex 1 to this Contract, hereinafter referred to as the “Goods”, on the basis of FOB (Incoterms – 2010) or on other basis (Incoterms – 2010) as agreed by the Parties, according to the Specifications enclosed to the present Contract and being its integral part.
- 1.2 Nomenclature, quantity and the price of the Goods are agreed on by the Parties in the Specifications (invoices) to the present Contract that is an integral part thereof. Fax copies of Specifications are to be considered as original.
- 1.3 In case of changes of the nomenclature, quantity, price, shipment details, dates and terms of delivery of consignment of the Goods, additional agreements to the present Contract will be signed by the Parties which are an integral part thereof.

2. QUALITY AND QUANTITY OF THE GOODS

- 2.1 The Buyer sends to the Supplier the purchase order, where the description and quantity of the Goods, sum of order, and a desirable date of loading are indicated.
- 2.2 The quality of the Goods being supplied according to the present Contract should meet the requirements of the producer’s or exporter’s and buyer’s country and has to be approved with the appropriate certificates of origin and quality certificates issued by the Chamber of Industry and Commerce of the country of origin.

3. PRICE AND TOTAL COST OF THE CONTRACT

- 3.1 Prices shall be quoted in Euro.
- 3.2 The prices shall be FOB, agreed by pro forma invoice and include standard packing and marking costs (Incoterms – 2010).
- 3.3 The total cost of the Contract amount to 1 000 000,00 (one million) Euro.

The currency of the payment is Euro.

4. TERMS AND DATES OF DELIVERY AND ACCEPTANCE

4.1 The shipment of the Goods shall be made by the Xxxx LLC.

4.2 Together with the Goods the Supplier shall transfer to the Buyer the following documents:

- Invoice – 3 originals;
- Transportation (shipping) documents – 3 originals;
- Certificate of quality – copies;
- Certificate of origin – original;
- Packing list – 3 copies (originals);
- Copy of export declaration;
- Note for the excise stamps use;
- SGS certificate of the Goods loading into the container (copy)

5. DATES OF DELIVERY

5.1 The Supplier is obliged to deliver the ordered Goods to the Buyer's selected carrier or forwarder within 45 (forty five) days maximum upon completion of the following conditions:

- i) Approval of the respective purchase order for the Goods ordered by the Buyer;
- ii) Confirmation of the filling information of the transportation documents;
- iii) Agreement of information on back labels or stickers and of printing them;
- iv) Reception of respective excise stamps (banderols).

6. PACKAGING AND MARKING

6.1 The Goods are to be shipped in the packaging corresponding to the characteristic of the Goods. The Supplier takes the responsibility for damages of the Goods until they are delivered to the entity appointed by the Buyer or the corresponding shipping company (ie: Freight Forwarder) to the port of choice of the Supplier (FOB Valparaiso, Chile or FOB San Antonio, Chile).

7. TERMS OF PAYMENT

7.1 The payment terms for each order are to be stated in the Specifications (invoices) that should be considered as a part of the present Contract.

8. RESPONSABILITY OF THE PARTIES AND CLAIMS

- 8.1 The Party which violates the conditions of the present Contract is obliged to award damages to the other Party caused that breach. In case of damages caused to the Buyer, they shall be determined exclusively as set forth in the following paragraph.

9. VALIDITY OF THE CONTRACT

- 9.1 The Contract shall come into force from the moment of signing thereof and shall be valid until the 31st of January 2015 or until it is terminated ahead of time by agreement of the Parties and in case of complete fulfilment by the Parties of their obligations under the present Contract.

10. ARBITRATION

- 10.1 The Parties will strive to settle disputes and differences that may arise from this Contract or in connection with it by way of negotiations and consultations.

11. FORCE MAJEURE

- 11.1 Force majeure circumstances that arise due to actions of an extraordinary character beyond the control of the Parties (fires, floods, earthquake, epidemics, strikes, military operations, limitations or sanctions of the states, export or import prohibitions and other circumstances) which hinder the fulfilment by the Parties of their respective obligations under the Contract (wholly or partially) allow the Parties to extend the time stipulated for the fulfilment of the obligations under this Contract.

12. SPECIAL TERMS OF THE CONTRACT

- 12.1 All amendments and alterations to the present Contract will be valid if made in writing and signed by the respective authorized representatives of the Parties.
- 12.2 All appendixes, specifications, alterations, amendments and acceptance certificates shall be integral part of the Contract.

13. ADDRESSES AND BANKING DETAILS OF THE PARTIES

The BUYER:

Company Name:

Address:

Banking details:

IBAN:

BIC:

Account in EUR:

Correspondent bank:

The SUPPLIER:

Company Name:

Address:

Banking details:

Beneficiary bank:

IBAN:

BIC:

Account in EUR:

SUPPLIER**BUYER**

¹**8.5 Modelo de una ficha técnica de un vino chileno en español****CARMÉNÈRE 2011****-Reserva-****Viñedos****Variedad:** 85% Carménère – 15% Syrah.**Viñedos de origen:** Valle Central, Colchagua.**Suelo:** Graníticos y pedregoso de alta permeabilidad. Profundidad de 0,6 a 2 m.**Vendimia:** La cosecha se realizó desde el 10 al 15 de Mayo, momento en que la uva presentó cualidades organolépticas óptimas de aromas y madurez de

¹ Información interna facilitada por la Viña Ventisquero.

taninos. Los racimos fueron recolectados manualmente, para luego ser transportados y seleccionados.

Vino

Vinificación: Se realizó una maceración pre-fermentativa a bajas temperaturas para extraer mayor cantidad de color y aromas, a continuación, el mosto fue fermentado en estanques de acero inoxidable.

Guarda: El 70% de este vino se dejó reposar durante 10 meses en barricas (70% encina francesa, 30% roble americano) para luego permanecer en botella por 6 meses.

Datos Técnicos: Alc/Vol: 14%GL; pH: 3,6; Azúcar Res: 2,33 g/L; Acidez: 5,4 g/L (Ac. Tartárico).

Potencial: Se puede guardar hasta 7 años en óptimas condiciones de conservación.

Notas d. Cata Color: Rojo cereza con notas purpuras.

Aroma: Intenso y de mucho carácter, resaltan aromas a frutas negras como arándano y mora, junto a notas especiadas que se mezclan armoniosamente con toques de chocolate y vainilla.

Boca: Resalta su rica estructura, de cuerpo equilibrado, con taninos maduros y aterciopelados que la dan un gran volumen. Final limpio y elegante.

Gastronomía Se recomienda beber a una temperatura entre 16 - 18°C. Ideal para acompañar quesos suaves, platos a base de crema, pastas y carnes el cerdo y el cordero.¹

¹ Información interna facilitada por la Viña Ventisquero.

8.6 Modelo de un balance financiero y del estado de resultados en ruso

Бухгалтерский баланс
на 30 сентября 2014 г.

Организация Общество с ограниченной ответственностью " " " " " " по ОКПО 30187177
Идентификационный номер налогоплательщика " " " " " " ИНН " " " " " "
Вид экономической деятельности Оптовая торговля алкогольными и другими напитками по ОКВЭД 51.34
Организационно-правовая форма / форма собственности Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность по ОКОПФ / ОКФС 65 16
Единица измерения: в тыс. рублей по ОКЕИ 384
Местонахождение (адрес) " " " " " "

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 30 сентября 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2012 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	8 225	9 774	-
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	5 000	5 000	5 000
	Отложенные налоговые активы	1180	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	13 225	14 774	5 000
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	202 288	532 272	2 223
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	11 631	52 928	230
	Дебиторская задолженность	1230	302 371	21 249	795
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	392 938	5 486	5 238
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	30 366	836	11
	Прочие оборотные активы	1260	5 337	42 643	13
	Итого по разделу II	1200	944 908	655 414	8 508
	БАЛАНС	1600	958 133	670 188	13 508

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 30 сентября 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2012 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10 010	10 010	10 010
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	4 347	883	-
	Итого по разделу III	1300	14 357	10 893	10 010
	IV. ДОЛГΟΣРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	119 729	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	-	-	-
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	119 729	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	47 785	23 491	3 498
	Кредиторская задолженность	1520	776 262	635 804	-
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	824 047	659 295	3 498
	БАЛАНС	1700	958 133	670 188	13 508

Руководитель

(подпись)



(расшифровка подписи)

МОСКОВСКИЙ

30 октября 2014 г.

**Отчет о финансовых результатах
за Январь - Сентябрь 2014г.**

Организация	Общество с ограниченной ответственностью "██████████"	Форма по ОКУД	Коды		
Идентификационный номер налогоплательщика		Дата (число, месяц, год)	0710002		
Вид экономической деятельности	Оптовая торговля алкогольными и другими напитками		30	09	2014
Организационно-правовая форма / форма собственности	Общество с ограниченной ответственностью / Частная собственность	по ОКПО	30187177		
Единица измерения:	в тыс. рублей	ИНН	██████████		
		по ОКВЭД	51.34		
		по ОКОПФ / ОКФС	65	16	
		по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Сентябрь 2014г.	За Январь - Сентябрь 2013г.
	Выручка	2110	1 191 330	97 691
	Себестоимость продаж	2120	(1 031 689)	(91 886)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	159 641	- 5 805
	Коммерческие расходы	2210	(97 153)	(4 739)
	Управленческие расходы	2220	-	-
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	62 488	1 066
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	3 788	124
	Проценты к уплате	2330	(2 581)	(1 261)
	Прочие доходы	2340	37 583	307
	Прочие расходы	2350	(96 894)	(169)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	4 384	67
	Текущий налог на прибыль	2410	(921)	(13)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	-	-
	Прочее	2460	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	3 463	54

Форма 0710002 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Сентябрь 2014г.	За Январь - Сентябрь 2013г.
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	3 463	54
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

1

Руководитель

(подпись)

30 октября 2014 г.

¹Информación interna facilitada por la Viña Ventisquero.