



UNIVERSIDAD DE BELGRANO

# Las tesinas de Belgrano

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

**Traducción de un contrato de reventa y análisis de  
si la traducción jurídica puede encuadrarse dentro  
de la traducción técnico-científica o es una  
disciplina autónoma**

**Nº 231**

**Analía Quintián**

**Tutora:** Margarita Ana Moschetti

**Departamento de Investigación  
Octubre 2006**



# Índice

Introducción .....	5
Parte I	
Traducción al español de un contrato de reventa .....	6
Parte II	
Desarrollo explicativo del proceso de traducción .....	36
Introducción .....	36
La fiel transferencia de ideas .....	36
El vocabulario específico .....	36
La redacción general del texto .....	37
Conclusiones .....	38
Parte III	
Discusión teórica: ¿La traducción jurídica puede encuadrarse dentro de la traducción técnico-científica o es una disciplina autónoma? .....	39
Introducción .....	39
Momento de definiciones .....	39
Primera respuesta .....	39
¿Dificultades propias o compartidas? .....	39
Son todos problemas de traducción .....	40
La formación y la especialización del traductor .....	40
Conclusiones .....	42
Conclusiones generales .....	42
Bibliografía .....	43



## Introducción

El presente trabajo está compuesto por tres partes.

La primera parte consta de una traducción del inglés al español de 4.735 palabras. El texto fuente es un contrato de reventa. La hipótesis de trabajo es que un cliente en la Argentina encarga la traducción con motivo de que necesita efectuar la operación comercial estipulada en el contrato. Cada parte del original figura en las páginas pares con su correspondiente traducción en las páginas impares. Dado que la traducción de la totalidad del documento original habría excedido el límite de palabras requerido para este trabajo, elegí concentrarme sólo en la primera parte del documento.

En la segunda parte se expone un desarrollo explicativo de 1.361 palabras sobre el proceso de elaboración de la mencionada traducción. El objetivo de dicho desarrollo es describir brevemente las dificultades que se presentaron en la preparación de la traducción. Por último, el desarrollo explicativo está compuesto, a su vez, de las siguientes secciones: Introducción, La fiel transferencia de ideas, El vocabulario específico, La redacción general del texto y Conclusiones.

La tercera y última parte del presente trabajo está conformada por una discusión teórica de 1.864 palabras sobre si la traducción jurídica puede encuadrarse dentro de la traducción técnico-científica o es una disciplina autónoma. Decidí abordar este tema a raíz de los intensos debates que surgen a partir de este interrogante y que, en mi opinión, sólo llevan al distanciamiento entre los traductores. Esta parte fue elaborada en el taller «Trabajo Final de Carrera» con el asesoramiento de la traductora pública Marta Trejo, quien era la encargada de dictar el curso, y fue presentada para su evaluación en octubre de 2003. Por último, el desarrollo teórico está compuesto, a su vez, de las siguientes secciones: Introducción, Momento de definiciones, Primera respuesta, ¿Dificultades propias o compartidas?, Son todos problemas de traducción, La formación y la especialización del traductor, y Conclusiones.

El trabajo finaliza con las conclusiones generales y la bibliografía de consulta.

## Parte I

### Traducción al español de un contrato de reventa

#### RESELLER AGREEMENT

**THIS RESELLER AGREEMENT** («Agreement») is made and entered into as of this \_\_\_\_\_ day of \_\_\_\_\_, 200\_\_\_\_ (the «Effective Date») by and between Datawatch Corporation, a Delaware corporation, with principal offices at 175 Cabot Street, Suite 503, Lowell, MA 01854 («Datawatch») and \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ corporation, with principal offices at \_\_\_\_\_ («Reseller»).

In consideration of the mutual covenants contained herein, the parties agree as follows:

#### 1. DEFINITIONS

- 1.1. **End User** means a licensee who acquires Products for Internal Use (rather than distribution or resale) in accordance with the terms of an end user license agreement substantially in the form attached hereto as Exhibit C (the «End User Agreement»), concurrent license agreement, or of a volume license agreement.
- 1.2. **Internal Use** means use for purposes that do not directly produce revenue for the End User. «Internal Use» does not include timesharing.
- 1.3. **Intellectual Property** means any patent, copyright, trade name, trademark, trade secret; know-how, mask work or any other intellectual property right or proprietary information or technology, whether registered or unregistered.

## CONTRATO DE REVENTA

El presente Contrato de Reventa (el «Contrato») se celebra el [espacio en blanco] de [espacio en blanco] de 200 [espacio en blanco] (la «Fecha de Entrada en Vigencia») entre Datawatch Corporation, sociedad anónima constituida conforme a las leyes vigentes en Delaware, con sede social en 175 Cabot Street, Suite 503, Lowell, MA 01854 («Datawatch») y [espacio en blanco], sociedad anónima constituida según las leyes vigentes en [espacio en blanco], con sede social en [espacio en blanco] (el «Revendedor»).

En virtud de las cláusulas mutuamente acordadas contenidas en el presente contrato, las partes convienen lo siguiente:

### 1. DEFINICIONES

- 1.1. **Usuario Final.** Licenciatario que adquiere los Productos para su Uso Interno (en lugar de para su distribución o reventa), de acuerdo con lo establecido en un contrato de licencia para usuarios finales cuyas cláusulas respeten en lo sustancial la redacción que se adjunta al presente como Anexo C (el «Contrato para Usuarios Finales»), o con los términos y condiciones de todo contrato de licencia de uso simultáneo o de todo contrato de licencia por volumen.
- 1.2. **Uso Interno.** Todo uso que no genere ingresos en forma directa a favor del Usuario Final. Se excluye la modalidad de tiempo compartido.
- 1.3. **Propiedad Intelectual.** Patentes; derechos de propiedad intelectual; nombres, marcas o secretos comerciales; conocimientos prácticos; derechos de topografía o cualquier otro derecho de propiedad intelectual, o información o tecnología de propiedad exclusiva, estén o no registrados.

- 1.4. **Product** means software program packages, including (1) a program code, in object code form only, on diskette(s) or CD-ROM (the «Program»); (2) instruction booklets and other information prepared for End-Users concerning the use of the program («Documentation»); (3) a serial number and key code card; and (4) an End-User Agreement. The Products include only those listed by title and functional description on the «Product List» and «Discount Schedule» attached hereto as Exhibit B. Products listed on Exhibit B include updates.
- 1.5. **Purchase Objectives** means the minimum quantity of each Product which Reseller commits to purchase quarterly during the term of this Agreement, as mutually agreed upon and set forth in Exhibit B attached hereto.
- 1.6. **Territory** means the United States and its territories and Canada.

## 2. GRANT OF DISTRIBUTION RIGHTS

Subject to the terms and conditions set forth in this Agreement, Datawatch hereby grants to Reseller a non-exclusive, non-transferable right to:

- (a) market and distribute the Products solely to End-Users located in the Territory;
- (b) use the Products for those purposes set forth in the Agreement; and
- (c) act as the purchasing, copying and administrative agent for End Users who are authorized to copy and distribute the Licensed Software pursuant to an executed Datawatch Golden Master Agreement.



- 1.4. **Productos.** Paquetes de programas de *software* que están compuestos por 1) un código de programa, únicamente en forma de código objeto, en uno o más disquetes o CD-ROM (el «Programa»); 2) manuales de instrucciones y toda otra información preparada para los Usuarios Finales acerca del uso del programa (la «Documentación»); 3) una tarjeta con el número de serie y la clave de autorización y 4) el Contrato para Usuarios Finales. Se considerarán Productos únicamente a los enumerados en el Anexo B, «Listado de los Productos y Esquema de Descuentos», con el detalle de su denominación y descripción funcional. Los Productos enumerados en dicho Anexo B incluyen las actualizaciones.
- 1.5. **Objetivos de Compra.** Cantidad mínima de cada Producto que el Revendedor se compromete a adquirir trimestralmente durante la vigencia de este contrato, de conformidad con lo convenido de mutuo acuerdo y con lo establecido en el Anexo B del presente.
- 1.6 **Territorio.** Los Estados Unidos, sus territorios y Canadá.

## 2. OTORGAMIENTO DE LOS DERECHOS DE DISTRIBUCIÓN

Sujeto a los términos y condiciones del presente Contrato, Datawatch otorga al Revendedor el derecho, con carácter no exclusivo e intransferible, de:

- a) comercializar y distribuir los Productos solamente a Usuarios Finales ubicados dentro del Territorio;
- b) utilizar los Productos para los fines establecidos en el presente Contrato, y
- c) actuar como representante de compras, copiado y administración para los Usuarios Finales que se encuentren autorizados a copiar y distribuir el *software* objeto de la licencia en virtud de haber suscripto el Contrato de Versión Final para Distribución de Datawatch.

Reseller shall not, directly or indirectly, solicit sales of the Products outside of the Territory without the prior written consent of Datawatch. Datawatch retains the right to sell the Products directly to other parties in the Territory, including, by way of illustration but not limitation, resellers, original equipment manufacturers and End-Users. Reseller shall have no right to modify the Product or Documentation without the prior written approval of Datawatch. Reseller agrees not to (a) reverse engineer, decompile, disassemble or otherwise reduce the Product to human-perceivable form, or to encourage or assist third parties in doing so or (b) distribute the Product by rental or lease. All rights not expressly granted herein are retained by Datawatch. Reseller shall have no right to make copies from a golden master or grant End Users the right to make copies from a golden master absent further agreement between Datawatch and the Reseller.

### **3. OWNERSHIP**

Except as specified in this Agreement, Datawatch does not grant to Reseller any rights in or to any Intellectual Property related to the Product or to any materials furnished hereunder. The Intellectual Property embodied in the Product, all modifications thereto, and all Documentation thereof, are proprietary to Datawatch, and Datawatch retains all right, title and interest in and to such Intellectual Property.

### **4. PRICES AND PAYMENT**

4.1. **Prices.** Reseller shall pay Datawatch, for each Product and upgrade, the reseller list price for the Product as set forth on Exhibit A.

El Revendedor no estará autorizado, ni directa ni indirectamente, a comercializar los Productos fuera del territorio, a menos que Datawatch así lo autorice por escrito. Datawatch se reserva el derecho de vender los Productos directamente a otras personas dentro del Territorio, por ejemplo, a título enunciativo únicamente, a Revendedores, fabricantes de equipos originales y Usuarios Finales. El Revendedor no estará facultado a modificar los Productos ni la Documentación sin la previa aprobación de Datawatch, la que deberá formalizarse por escrito. El Revendedor se compromete a abstenerse de a) invertir la ingeniería, descompilar, desarmar o reducir los Productos mediante algún otro mecanismo a un formato inteligible para el ser humano, así como de alentar o ayudar a terceros a realizar tales actos, y de b) distribuir los Productos mediante convenios de locación o arrendamiento. Datawatch se reserva todos los derechos que no sean expresamente otorgados mediante el presente Contrato. De no mediar un acuerdo en tal sentido entre las partes, el Revendedor no podrá realizar copias de una versión final ni otorgar a los Usuarios Finales el derecho de copiar dicha versión.

### 3. TITULARIDAD

Salvo lo estipulado en este Contrato, Datawatch no otorga al Revendedor ningún derecho de Propiedad Intelectual sobre los Productos ni sobre ninguno de los materiales provistos en virtud del presente. Los derechos de Propiedad Intelectual sobre los Productos, todas las modificaciones que se efectúen a tales derechos y su correspondiente Documentación son propiedad exclusiva de Datawatch, que conserva la titularidad de todos y cada uno de los derechos sobre tal Propiedad Intelectual.

### 4. PRECIOS Y PAGOS

- 4.1. **Precios.** Por cada Producto y actualización, el Revendedor abonará a Datawatch el correspondiente precio de lista de reventa que se detalla en el Anexo A. *[cont.]*  
Both the Datawatch standard list price and the Reseller's discount levels are subject to change by Datawatch from time to time in its sole discretion upon thirty (30) days written notice to Reseller. Orders requesting delivery after receipt of notice of a price or discount change will be charged at the new price or discount level.

- 4.2. **Reseller Pricing.** Reseller is free to determine its own resale prices for the Products. Although Datawatch may publish suggested list prices, these are suggestions only and are not binding in any way.
- 4.3. **Special Pricing.** Datawatch reserves the right to pass sales opportunities, generated by Datawatch direct sales staff, to the Reseller, at special pricing levels not listed in Exhibit A. In the event a direct Datawatch sales transaction is passed by a Datawatch direct sales staff member, to the Reseller, both Datawatch, and the Reseller, will pre-determine the discount that will be passed through the Reseller on these special occurrences.
- 4.4. **Payment.** Upon approval of credit by Datawatch, payment for additional orders shall be due and payable within thirty (30) days following receipt of invoice or on such terms as may be otherwise specified in Datawatch's invoice. Invoices not paid when due shall accrue interest on an annual basis from the date due until paid of two percentage points (2%) over the prime interest rate of the Chase Manhattan Bank of New York on any outstanding balance, or the maximum legal rate allowed by law, whichever is less.

*[viene de la página anterior]* Tanto la lista de precios estándar de Datawatch como los niveles de descuento para el Revendedor se encuentran sujetos a ser modificados por parte de Datawatch; dicha modificación podrá ser introducida en cualquier momento y a exclusivo criterio de Datawatch por medio del envío del correspondiente aviso al Revendedor con 30 (treinta) días de anticipación. Los pedidos que soliciten la entrega de Productos con posterioridad a la recepción de un aviso de modificación de precio o descuento se facturarán de acuerdo con el nuevo precio o nivel de descuento.

- 4.2. **Precios de reventa.** El Revendedor está facultado a fijar libremente los precios de reventa de los Productos. Si bien Datawatch puede publicar precios de lista sugeridos, estos serán a modo de sugerencia únicamente y su aplicación no constituirá obligación alguna para el Revendedor.
- 4.3. **Precios especiales.** Datawatch se reserva el derecho de derivar al Revendedor oportunidades de venta, generadas por su personal de ventas directo, a precios especiales que no figuren en el Anexo A. En el supuesto de que una operación de venta directa de Datawatch se derive de ese modo, las partes del presente definirán por anticipado el descuento que se otorgará al Revendedor para este tipo de situaciones especiales.
- 4.4. **Pagos.** Una vez que Datawatch apruebe el límite de crédito, el pago correspondiente a los pedidos adicionales será exigible dentro de los 30 (treinta) días posteriores a la recepción de la factura o según las condiciones que de otro modo establezca la factura de Datawatch. Toda factura cuyo pago no se cancele en tiempo y forma devengará intereses anuales a partir de la fecha de su vencimiento y hasta que se haga efectivo su pago. La tasa de interés aplicable a los saldos pendientes de pago será la menor entre la tasa de interés preferencial del Chase Manhattan Bank de Nueva York más el 2% (dos por ciento) y la tasa máxima permitida por ley. *[cont.]*

All Products ordered in excess of any credit limit shall be paid for in acceptable currency in advance of shipment, by a letter of credit drawn upon a bank acceptable to Datawatch, a bank cashier's check, or a bank wire transfer. Datawatch reserves the right to vary, change, or limit the amount or duration of credit to be allowed to Reseller, either generally or with respect to a particular order. In the event Datawatch does not extend credit to Reseller, payment for all purchases hereunder shall be made in advance of shipment or, at Datawatch's option, C.O.D.

- 4.5. **Reseller Price Protection.** Datawatch shall notify Reseller of the effective date of a price decrease for any of the Products covered herein. Inventory acquired by Reseller from Datawatch less than thirty (30) days before the effective date of the price decrease and not yet sold or under a contract for sale will be granted price protection as set forth herein. For each such copy of Product, the difference between (i) the invoice price charged to Reseller, less any prior credits, and (ii) the new price will be credited to Reseller's account, to be used solely for future purchases. To obtain price protection, within thirty (30) days of receipt of Datawatch's notice of the price decrease, Reseller shall provide to Datawatch a written inventory report showing by part number the quantity of each Datawatch Product in the Reseller's inventory as of the effective date of the price decrease. Price protection will not be granted in the case of a temporary price decrease or special promotion.

*[viene de la página anterior]* Todos los Productos pedidos por fuera del límite de crédito otorgado se pagarán en la moneda que Datawatch considere aceptable, antes de su envío y mediante carta de crédito girada contra el banco que Datawatch estime aceptable, cheque de caja bancario o transferencia bancaria. Datawatch se reserva el derecho de modificar o restringir tanto el monto como el plazo del crédito que se otorgará al Revendedor, tanto en general como con respecto a un pedido en particular. En el supuesto de que Datawatch no otorgue límite de crédito alguno a favor del Revendedor, los pagos correspondientes a todas las compras realizadas en virtud del presente se cancelarán antes de su envío o, si Datawatch así lo decide, contra entrega.

**4.5. Protección de los precios del Revendedor.** Datawatch comunicará al Revendedor la fecha en que entre en vigencia toda disminución de los precios de cualquiera de los Productos contemplados en el presente Contrato. Las existencias que el Revendedor hubiere adquirido dentro de los 30 (treinta) días previos a dicha fecha que no se hubieren aún vendido ni se encontraren enmarcadas en un contrato de compraventa, recibirán la protección que se establece en la presente cláusula. Para cada una de dichas copias de los Productos, la diferencia entre I) el precio de la factura cobrado al Revendedor menos toda nota de crédito anterior y II) el nuevo precio será acreditada a la cuenta del Revendedor, crédito que podrá ser aplicado sólo a futuras compras. A fin de obtener la mencionada protección, dentro de los 30 (treinta) días de recibido el aviso de Datawatch respecto de una disminución en los precios, el Revendedor deberá proporcionar a Datawatch un informe por escrito de las existencias, que detalle por número de parte la cantidad de cada uno de los Productos en su poder a la fecha de entrada en vigencia de tal disminución de los precios. No se otorgará protección alguna en caso de tratarse de una reducción de precios temporaria o de una promoción especial.

## 5. STOCK ROTATION

5.1. **Inventory Balancing.** Provided that Reseller issues a simultaneous offsetting purchase order, Reseller may, once during each quarter, return for credit Product purchased in excess of the quarterly Purchase Objectives for up to a maximum of eight percent (8%) of net dollar sales invoiced by Datawatch during the immediately preceding quarter. The credit issued for the returned inventory will be based on the lowest price at which the Products were available to Reseller during the period commencing with the date on which the Product was purchased and ending on the date the Product was returned, and may be used on a dollar-for-dollar basis solely to purchase additional Product pursuant to the offsetting purchase order. The right to balance inventory granted herein must be exercised by the last day of the second month of the quarter. Reseller shall submit a request for authorization to return Product for inventory balancing which shall state the quantity of Product to be returned. Upon receipt of such request, Datawatch shall issue a return of materials authorization number. Inventory returned under this section must be accompanied by a return of materials authorization number assigned by Datawatch and (i) in merchantable condition, in its factory-sealed packaging, or (ii) if the returned Product is returned because defective by virtue of being in breach of the warranty provided for in the End User Agreement, returned with the entire contents of such Product package. All Product returned under this subsection (a) shall be returned within thirty (30) days of the date of issuance of the return of materials authorization number. Reseller shall pay for the shipping of returned Products to Datawatch and Datawatch shall pay for the shipping of replacement Product sent to Reseller.



## 5. ROTACIÓN DE EXISTENCIAS

5.1. **Compensación de existencias.** Siempre que el Revendedor emita un pedido de compra de compensación simultáneo, dicha parte podrá, una única vez por trimestre, devolver los Productos adquiridos que superen los objetivos de compra trimestrales por hasta un máximo del 8% (ocho por ciento) del valor neto en dólares facturado por Datawatch durante el trimestre inmediatamente anterior. Dicha devolución tendrá como contrapartida la emisión de la correspondiente nota de crédito a favor del Revendedor. La nota de crédito se emitirá al menor precio al cual los Productos se pusieron a disposición del Revendedor durante el período transcurrido desde la fecha en la cual se adquirieron los Productos hasta la fecha de su devolución, y su valor en dólares podrá aplicarse exclusivamente a la adquisición de otros Productos, de conformidad con el pedido de compra de compensación. El derecho de compensación que se concede en virtud de la presente cláusula podrá ejercerse hasta el último día del segundo mes del correspondiente trimestre. A los efectos de realizar toda compensación, el Revendedor presentará una solicitud de autorización de devolución de Productos, en la cual conste la cantidad de Productos por devolver. Contra la recepción de la mencionada solicitud, Datawatch emitirá un número de autorización de devolución de materiales. Los Productos que se devuelvan de conformidad con lo aquí pactado deben estar acompañados por tal número de autorización asignado por Datawatch, del siguiente modo: I) en adecuadas condiciones de comercialización, en su embalaje con el sello de fábrica, o II) si los Productos se devuelven como consecuencia de su carácter defectuoso dado que violan la garantía establecida en el contrato para usuarios finales, con todos los contenidos del paquete de tales Productos. La devolución de todos los Productos realizada según lo dispuesto en el presente apartado a) tendrá lugar dentro de los 30 (treinta) días de la fecha de la emisión del correspondiente número de autorización. El Revendedor tendrá a su cargo el pago del envío de los Productos devueltos a Datawatch, y esta última afrontará los gastos de envío de los Productos de reposición que se envíen al Revendedor.

5.2. **Product Refresh.** Datawatch may, at its sole discretion, modify the Products. For purposes of this Agreement, Datawatch shall have sole discretion as to whether a Product is deemed to be a new version of an existing Product to be provided to Reseller under the terms of this Agreement or a new product requiring execution of an appendix to this Agreement prior to distribution. Once a new version of a Product covered by this Agreement begins shipping, Reseller shall have thirty (30) days from the first Datawatch shipment date of the new version to Reseller, or from written notification by Datawatch of the new version, whichever is later, (i) to submit an offsetting purchase order for an equal dollar-for-dollar value of the new version of the Product and (ii) to return Product from the prior release from Reseller's inventory that was shipped by Datawatch to Reseller within the previous thirty (30) days. Such returns shall be shipped at Reseller's expense. Returned Product will be exchanged by Datawatch on a dollar for dollar basis, proportional with any price increase or decrease, with the new version of the Product and shipped to Reseller at Datawatch's expense. Product returned under this provision must be in merchantable condition and in its original factory-sealed packaging. The right to refresh Product under this subsection (b) shall be in addition to Reseller's inventory-balancing right under subsection (a) above.

5.2. **Actualizaciones.** Datawatch podrá, a su exclusivo criterio, modificar los Productos. A los efectos del presente Contrato, quedará a criterio exclusivo de Datawatch determinar si todo Producto suministrado al Revendedor en virtud de las disposiciones del presente Contrato es considerado una versión nueva de un Producto existente, o si se trata de un Producto nuevo, hecho que exigirá se suscriba un apéndice del presente Contrato con anterioridad a su distribución. Una vez iniciado el envío de una versión nueva de uno de los Productos contemplados en el presente, el Revendedor tendrá treinta (30) días desde la última de las siguientes fechas: la fecha del primer envío de dicha versión nueva por parte de Datawatch, o la fecha de la comunicación expedida por escrito por Datawatch respecto de tal versión nueva, para realizar lo siguiente: I) presentar un pedido de compra de compensación por un valor en dólares equivalente al de la versión nueva del Producto, o II) devolver los Productos del lanzamiento anterior que se encuentren en existencia y que hubieren sido enviados por Datawatch dentro de los 30 (treinta) días anteriores. Los gastos de envío derivados de tales devoluciones correrán por cuenta del Revendedor. Los Productos devueltos serán canjeados por Datawatch en función de su valor en dólares, de manera proporcional respecto de todo incremento o disminución de los precios, junto con la nueva versión del Producto en cuestión y enviados al Revendedor. Los gastos de tal envío correrán por cuenta de Datawatch. Los Productos devueltos en virtud de lo aquí dispuesto deberán encontrarse en adecuadas condiciones de comercialización y en su embalaje original, en el cual se deberá exhibir el sello del fabricante. El derecho de actualizar los Productos conforme al presente apartado b) se establece sin perjuicio del derecho de compensación de las existencias otorgadas al Revendedor en virtud del apartado a) *ut supra*.

- 5.3. **Product Discontinuation.** Datawatch shall provide Reseller with thirty (30) days written notice prior to Datawatch's discontinuation of any Product. Upon receipt of such notice. Reseller shall have the right to return all discontinued Products purchased within thirty (30) days of the notice of discontinuation for a credit to Reseller's account of the Product's purchase price less any discounts or credits previously received. Credits granted hereunder can only be used for future purchases of Products. The right to return discontinued Product under this subsection (e) shall be in addition to Reseller's inventory-balancing right under subsection (a) above.
- 5.4. **Reseller Financial Condition.** Reseller represents and warrants that it is and at all times during the term of this Agreement shall remain in good financial condition, solvent and able to pay its bills when due. Reseller further represents and warrants that it has and at all times during the terms of this Agreement shall retain. the ability to order and pay for all Product Reseller is obliged to purchase under Section 7.2 below. From time to time, on reasonable notice by Datawatch, Reseller shall furnish financial reports as necessary to determine Reseller's financial condition.

- 5.3. **Discontinuación de los Productos.** Datawatch notificará al Revendedor su decisión de discontinuar todo Producto mediante comunicación formalizada por escrito con 30 (treinta) días de anticipación. Contra la recepción de la comunicación mencionada, el Revendedor tendrá el derecho de devolver todos los Productos discontinuados que hubiere adquirido durante los 30 (treinta) días anteriores a la fecha de recepción de la comunicación, a los efectos de emitir la correspondiente nota de crédito para efectuar la acreditación en la cuenta del Revendedor del precio de compra de los Productos, menos todo descuento o nota de crédito anterior. Toda nota de crédito así emitida sólo podrá aplicarse a la adquisición de otros Productos. El derecho de devolución de Productos discontinuados conforme al presente apartado c) se establece sin perjuicio del derecho de compensación de las existencias otorgadas al Revendedor en virtud del apartado a) *ut supra*.
- 5.4. **Situación financiera del Revendedor.** El Revendedor declara y garantiza que en la actualidad su situación financiera es solvente, y que no presenta inconveniente alguno para saldar sus deudas a su vencimiento, todo lo cual se mantendrá en vigor en todo momento durante la vigencia del presente. El Revendedor asimismo declara y garantiza que conservará la capacidad de realizar pedidos respecto de todos los Productos que se encuentre obligado a adquirir en virtud de la Cláusula 7.2 *infra*, así como la de afrontar los pagos correspondientes a dichas adquisiciones, todo lo cual se mantendrá en vigor en todo momento durante la vigencia del presente. Periódicamente, en respuesta a toda solicitud razonable de Datawatch, el Revendedor presentará los informes financieros que permitan determinar cuál es su situación financiera.

5.5. **Taxes.** Prices calculated in accordance with Exhibit A are exclusive of all applicable taxes. Reseller agrees to pay all taxes associated with the marketing, distribution and delivery of the Products ordered including but not limited to sales, use, excise, added value and similar taxes and all customs, duties or governmental impositions, but excluding taxes on Datawatch's net income. Any tax or duty Datawatch may be required to collect or pay upon the marketing or delivery of the Products shall be paid by Reseller and such sums shall be due and payable to Datawatch upon delivery. If claiming a tax exemption, Reseller must provide Datawatch with valid tax exemption certificates at the time of invoicing.

## 6. PRODUCT CHANGES

Datawatch shall have the right, in its sole discretion, without liability to Reseller, to (a) change the Products available in the Product List, (b) change the design, or discontinue developing, producing, licensing or distributing any of the Products covered by this Agreement, and (c) announce new products to which the terms and conditions of this Agreement do not apply. The parties agree that additional Products may be added to the Agreement by execution of an appendix to this Agreement setting forth any special terms conditions, modifications or deletions necessary for the additional Products. Additional Products shall be deemed to be added to this Agreement to the extent Datawatch accepts any purchase orders for Products not otherwise listed in the Product List.

5.5. **Impuestos.** Los precios calculados conforme a lo estipulado en el Anexo A no incluyen los impuestos que resulten aplicables. El Revendedor acuerda afrontar el pago de todos los impuestos relacionados con las tareas de marketing, distribución y entrega de los Productos, por ejemplo todo impuesto a las ventas, a los servicios, al consumo, al valor agregado y otros de similar naturaleza, así como todo derecho, arancel aduanero o tributo oficial, con excepción de los impuestos a las ganancias netas de Datawatch. El Revendedor tendrá a su cargo el pago de todo impuesto o derecho cuyo pago o cobranza sea exigido a Datawatch respecto de las tareas de marketing o de la entrega de los Productos, sumas que serán pagaderas a Datawatch contra la entrega de los Productos. Si el Revendedor reclama la aplicación de toda exención impositiva, deberá presentar a Datawatch, junto con la correspondiente factura, los certificados de exención válidamente emitidos.

## 6. MODIFICACIONES DE LOS PRODUCTOS

Datawatch tendrá el derecho, a su exclusivo criterio y sin responsabilidad alguna para el Revendedor, de a) modificar los Productos que figuran en el listado de Productos, b) cambiar el diseño o discontinuar el desarrollo, la producción, la licencia o la distribución de cualquiera de los Productos objeto del presente, y c) anunciar Productos nuevos, que no se rijan por los términos y las condiciones del presente Contrato. Las partes convienen que pueden agregarse Productos adicionales a los originalmente contemplados, mediante la suscripción de un apéndice del presente Contrato, en el cual se establezcan los términos, condiciones, reformas o derogaciones que correspondan. Se entenderá que se agregaron Productos adicionales toda vez que Datawatch acepte pedidos de compra de Productos que no estén enumerados en el listado de Productos adjunto al presente.

## 7. ORDERS

- 7.1. **Procedure.** All orders for Products placed by Reseller shall be in writing, or if placed orally, shall be confirmed in writing within ten (10) business days after such oral order.
- 7.2. **Acceptance of Orders.** All orders for Products by Reseller shall be subject to acceptance by Datawatch and shall not be binding on Datawatch until the earlier of written confirmation or shipment, and, in the case of acceptance by shipment, only as to the portion of the order actually shipped.
- 7.3. **Controlling Terms.** The terms and conditions of this Agreement and of the applicable Datawatch order confirmation pursuant to Section 6.2 («Acceptance of Orders») above, shall apply to each order accepted or shipped by Datawatch hereunder. Any terms or conditions appearing on the face or reverse side of any purchase order, acknowledgment, or confirmation other than confirmation pursuant to Section 6.2 above that are different from or in addition to those required hereunder shall not be binding on the parties, even if signed and returned, unless both parties hereto expressly agree in a separate writing to be bound by such separate or additional terms and conditions.



## 7. PEDIDOS

- 7.1. **Procedimiento.** Todos los pedidos de Productos se realizarán por escrito. De efectuarse verbalmente, se confirmarán por escrito dentro de los 10 (diez) días hábiles posteriores a dicho pedido verbal.
- 7.2. **Aceptación de los pedidos.** Todos los pedidos quedarán sujetos a su aceptación por parte de Datawatch y no serán vinculantes para ésta hasta tanto se emita la correspondiente confirmación por escrito o se proceda a su envío, lo que ocurra primero. En caso de aceptación derivada del envío de los Productos, sólo la parte del pedido efectivamente enviada se considerará aceptada.
- 7.3. **Condiciones que rigen los pedidos.** Los términos y condiciones del presente Contrato y de la correspondiente confirmación del pedido emitida por Datawatch de conformidad con la cláusula 6.2 (sic) (la «aceptación de los pedidos») *ut supra*, se aplicarán a cada pedido aceptado o enviado por Datawatch en virtud del presente. Los términos o condiciones que figuren en el anverso o reverso de todo pedido de compra, ratificación o confirmación distinta de la confirmación establecida en la cláusula 6.2 (sic) *ut supra* y que contemplen disposiciones diferentes de las estipuladas en el presente, o nuevas disposiciones respecto de las aquí establecidas, no obligarán a las partes, ni siquiera en el supuesto de que se hubiera suscripto y devuelto tal documentación, a menos que ambas partes del presente Contrato así lo convengan en un escrito por separado.

- 7.4. **Datawatch Order Cancellation.** Datawatch reserves the right to cancel or suspend any orders placed by Reseller and accepted by Datawatch, or to refuse or delay shipment thereof, if Reseller (a) fails to make any payment as provided herein or in any invoice, (b) fails to meet credit or financial requirements established by Datawatch, or (c) otherwise fails to comply with the terms and conditions of this Agreement.
- 7.5. **Reseller Order Cancellation.** Orders accepted by Datawatch may be canceled without penalty if written notice of cancellation is given to Datawatch and the notice is received by Datawatch at least fifteen (15) days prior to the scheduled shipment date. Orders canceled less than fifteen (15) days prior to the scheduled shipment date will be subject to a cancellation payment of fifteen percent (15 %) of the invoice value of the canceled order. In no event may Reseller cancel any order or any portion of an order after shipment.
- 7.6. **Product Availability.** Datawatch will use reasonable efforts to fill orders for Products and meet requests for shipment dates subject to Product availability and Datawatch production and supply schedules. Should orders for Products exceed Datawatch's available inventory, Datawatch will allocate its available inventory and make deliveries on a basis Datawatch deems equitable, in its sole discretion, and without liability to Reseller on account of the method of allocation chosen or its implementation. Datawatch shall not be liable to Reseller or any third party for any damages due to Datawatch's failure to fill any orders or for any delay in delivery or error in filing any orders for any reason whatsoever.
- 7.7. **Obligation to Ship in Presence of Breach.** Even where Datawatch accepts a purchase order, Datawatch shall not be obligated to ship Products if Reseller is in arrears on payments owing to Datawatch or otherwise in breach of the Agreement at the time of the scheduled shipment.
- 7.8. **Delivery.** Datawatch will ship Products F.O.B. origin. Reseller may change the designated locations by providing Datawatch with written notice of such change, and the notice is received by Datawatch at least fifteen (15) days prior to the estimated shipment dates. The right to change a designated locations does not include any right to drop ship to customer sites.
- 7.9. **Security Interest.** In the event that Datawatch extends credit to the Reseller for Product purchases, Reseller grants Datawatch, as security for Reseller's obligations hereunder, a purchase money security interest in (i) the Products to be acquired from Datawatch under the Agreement or any extension of the Agreement and (ii) the proceeds of such Products. Upon Datawatch's request, Reseller agrees to execute and cause to be filed all instruments or documents (including without limitation financing statements) necessary to perfect any such security interest and further agrees that, in any event, Datawatch may file a copy of the Agreement as a financing statement for such purpose.

## 8. RESELLER OBLIGATIONS

- 8.1. **Packaging.** Reseller shall distribute either (i) unopened boxes of Product or (ii) a master diskette or CD containing the Program, the Documentation, and a single serial number for each copy ordered.

- 7.7. **Obligación de enviar los Productos en el supuesto de incumplimiento.** Incluso cuando Datawatch acepte un pedido de compra, ésta no estará obligada a enviar los Productos si el Revendedor se encuentra en mora respecto de los pagos a su cargo o de todo otro modo incurre en el incumplimiento de lo dispuesto en el presente Contrato en la fecha programada para el mencionado envío.
- 7.8. **Entrega.** Datawatch entregará los Productos conforme a la cláusula F.O.B. («*Free on Board*», libre a bordo) – Puerto de origen. El Revendedor podrá modificar los lugares de entrega pactados mediante comunicación por escrito a Datawatch que detalle dicho cambio, si ésta recibe tal comunicación como mínimo 15 (quince) días antes de las fechas de envío previstas. El presente derecho no contempla la facultad de entregar los Productos en los establecimientos de los clientes.
- 7.9. **Afectación en garantía.** En el supuesto de que Datawatch otorgue al Revendedor un límite de crédito para las compras de los Productos, éste afectará en garantía, para asegurar el cumplimiento de sus obligaciones derivadas del presente, I) los Productos que comprará a Datawatch en virtud del presente Contrato o de toda renovación del mismo y II) el producido de tales Productos. De así solicitarlo Datawatch, el Revendedor se compromete a suscribir y procurar la presentación de todos los instrumentos y documentos (entre otros, informes financieros) necesarios para perfeccionar la afectación en garantía, y autoriza a Datawatch, en todo caso, a inscribir, para tal fin, una copia del presente Contrato en carácter de informe financiero.

## 8. OBLIGACIONES DEL REVENDEDOR

- 8.1. **Embalaje.** El Revendedor distribuirá I) cajas sin abrir de los Productos o II) un disquete o CD maestro que contenga el Programa, la Documentación y un único número de serie para cada copia solicitada.

- 8.2. **Authorized Reseller Program.** Datawatch intends to institute a Datawatch Authorized Reseller Program. Reseller agrees to market the Products in compliance with Datawatch's Authorized Reseller Program when the parties agree such programs and procedures are effective at promoting sales.
- 8.3. **Business Plan.** Within ninety (90) days of the Effective Date, Reseller shall provide to Datawatch a business plan setting forth Reseller's plans for promoting the Products. Reseller agrees to provide an updated business plan in accordance with the schedule for updating such as specified by Datawatch. At least twice each year, Datawatch may conduct reviews to evaluate Reseller's performance under such business plan. Reseller acknowledges that Datawatch may terminate the Agreement for Reseller's failure to fulfill the performance objectives set forth in the business plan.
- 8.4. **Inventory; Inventory Reports.** Reseller shall maintain an inventory of Products and warehousing facilities sufficient to serve adequately the demands of End Users on a reasonably timely basis. If such inventory equals or exceeds the quantity of Products necessary to meet reasonably anticipated demands of End Users for a period of at least 60 days, Reseller shall be deemed to have fulfilled its inventory requirements hereunder (as distinct from its Purchase Objectives). During the term of this Agreement Reseller shall provide to Datawatch a monthly inventory report stating the quantity of Product in inventory by part number and the value at which each item listed is being carried on Reseller's books.

- 8.2. **Programa de reventa autorizada.** Datawatch tiene previsto instrumentar un programa de reventa autorizada; el Revendedor acuerda comercializar los Productos de conformidad con dicho programa, cuando las partes convengan que tales prácticas y procedimientos son eficaces para promover las ventas.
- 8.3. **Plan de negocios.** El Revendedor elevará a Datawatch un plan de negocios que describa sus planes para la promoción de los Productos dentro de los 90 (noventa) días posteriores a la Fecha de Entrada en Vigencia del presente. El Revendedor se compromete a presentar su correspondiente actualización de conformidad con el cronograma que a tal fin Datawatch establezca. Como mínimo dos veces al año, Datawatch estará facultada a realizar una evaluación del desempeño del Revendedor conforme a dicho plan de negocios, y éste reconoce que Datawatch podrá rescindir el presente Contrato ante el incumplimiento de los objetivos allí establecidos.
- 8.4. **Existencias e informes de su evolución.** El Revendedor conservará un surtido de los Productos y dispondrá de instalaciones de almacenamiento que permitan dar adecuada respuesta a los pedidos de los Usuarios Finales con una puntualidad razonable. Si dichas existencias son suficientes para dar respuesta a los pedidos que razonablemente se reciban durante un lapso de 60 días, o si tales existencias superan dicha expectativa, se considerará que el Revendedor ha cumplido con los requisitos de mantenimiento de las existencias a su cargo en virtud del presente Contrato (requisitos que no deben confundirse con los objetivos de compra pactados). Durante el plazo de vigencia del presente Contrato, el Revendedor elevará a Datawatch un informe mensual de la evolución de las existencias, que deberá detallar la cantidad de Productos en su poder por número de parte, y el valor al cual cada uno de ellos es contabilizado en sus libros.

- 8.5. **Point of Sale Reports.** During the term of this Agreement, Reseller shall provide to Datawatch a monthly report in a spreadsheet format containing the following information: (i) Reseller's account number, (ii) End User's company name, (iii) the «ship to» address, and (iv) zip code. Such report, with respect to a calendar month, shall be delivered to Datawatch no later than the fifth (5th) day of the following calendar month.
- 8.6. **End User Satisfaction.** Reseller agrees that the Products marketed under this Agreement are technically complex and require high quality, individualized pre-marketing and post-marketing support. This support is necessary to achieve and maintain high End User satisfaction. Therefore, Reseller agrees that high End User satisfaction is a condition of distribution authorization by Datawatch. The distribution channels established by Datawatch, and the obligations placed on Resellers, exist to ensure high End User satisfaction. Reseller agrees to market the Products only in accordance with this Agreement and not to market the Products by mail order. In addition, in order to assure high End User satisfaction, Reseller agrees to:
- (a) report to Datawatch promptly and in writing all suspected and actual problems with any Product;
  - (b) maintain a shipment report identifying for each End User, the Products sold, the date of sale, and each Product's serial number;

8.5. **Informes por punto de venta.** Durante el plazo de vigencia del presente Contrato, el Revendedor elevará a Datawatch un informe mensual, en el formato de una planilla de cálculo, que deberá incluir la siguiente información: I) el número de cuenta del Revendedor; II) el nombre de la empresa de los Usuarios Finales; III) el domicilio a los efectos de los envíos y IV) el código postal. Dicho informe, que se preparará por mes calendario, se elevará a Datawatch dentro de los 5 (cinco) días posteriores al cierre del mes calendario en cuestión.

8.6. **Satisfacción del usuario final.** El Revendedor reconoce que los Productos comercializados en virtud del presente Contrato se caracterizan por su complejidad técnica y exigen, tanto antes como después de la venta, una atención al cliente personalizada y de alta calidad, para lograr y mantener altos niveles de satisfacción del usuario final. Por ello, el Revendedor deja constancia de que alcanzar la mayor satisfacción para tales Usuarios Finales es condición para que Datawatch autorice la distribución de los Productos. La existencia de los canales de distribución establecidos por Datawatch, así como la imposición de determinadas obligaciones a los Revendedores, se fundamenta en la necesidad de garantizar tales niveles. El Revendedor acuerda comercializar los Productos en un todo de acuerdo con lo dispuesto en el presente Contrato, y se compromete a abstenerse de hacerlo por correo.

Para garantizar que se alcanzará el mayor grado de satisfacción de los Usuarios Finales, el Revendedor se compromete a lo siguiente:

- a) Informar a Datawatch de inmediato y por escrito todos los problemas que presenten los Productos tanto potencial como efectivamente.
- b) Llevar un informe de los envíos que consigne, para cada usuario final, los Productos vendidos, la fecha de la venta y el número de serie de cada Producto.

- (c) retain all shipment reports for five years after the date of sale, and assist Datawatch upon request, in tracing a Product to an End User, in order to distribute critical Product information, locate a Product for safety reasons, or discover unauthorized marketing or infringing acts;
- (d) conduct business in a manner which reflects favorably at all times on the Products, goodwill and reputation of Datawatch;
- (e) avoid deceptive, misleading or unethical practices which are or might be detrimental to Datawatch or its products;
- (f) refrain from making any false or misleading representations with regard to Datawatch or its products;
- (g) refrain from making any representations, warranties or guarantees to customers or to the trade with respect to the specifications, features or capabilities of the Products that are inconsistent with the literature distributed by Datawatch.

8.7. **Promotional Efforts.** Reseller shall use its best efforts to market and distribute the Products to End Users in the Territory. Reseller may advertise the Products in advertising media of Reseller's choice, provided that the primary audience or circulation is located in the Territory. Reseller shall make full use of all promotional material supplied by Datawatch and make available literature and other information that Datawatch requires to be transmitted to such End User. In all advertising and promotion of the Products, Reseller shall comply with Datawatch's standard cooperative advertising policies as specified from time to time by Datawatch.



- c) Conservar todos los informes de envíos durante cinco años luego de la fecha de la venta, y colaborar con Datawatch, a pedido de ésta, para rastrear todo Producto de todo Usuario Final, con el objeto de hacerle llegar información crítica de tal Producto, ubicarlo por razones de seguridad o descubrir la realización de gestiones de marketing no autorizadas o la comisión de actos violatorios.
- d) Desarrollar sus actividades de modo tal de que, en todo momento, se destaquen las bondades de los Productos y el prestigio y la reputación de Datawatch.
- e) Abstenerse de llevar a cabo todo acto engañoso, confuso o reñido con la ética, que sea perjudicial o pueda interpretarse como tal para Datawatch o sus productos.
- f) Abstenerse de realizar manifestaciones falsas o confusas respecto de Datawatch o de sus productos.
- g) Abstenerse de realizar declaraciones o garantías a los clientes o a otras empresas del ramo con relación a las especificaciones, características o prestaciones de los Productos que difieran de la información suministrada por Datawatch.

8.7. **Promoción.** El Revendedor realizará sus mayores esfuerzos para comercializar los Productos, así como para su distribución a los Usuarios Finales, dentro del territorio. El Revendedor podrá hacer publicidad de los Productos en todo medio publicitario de su elección, siempre que el público o la circulación principales se ubiquen en el territorio. Asimismo, utilizará plenamente todos los materiales promocionales suministrados por Datawatch y pondrá a disposición de los Usuarios Finales todo tipo de información que ésta solicite se haga llegar a dichos usuarios. El Revendedor respetará los procedimientos estándar de cooperación que Datawatch periódicamente establezca al llevar a cabo las actividades de publicidad y de promoción de los Productos.

- 8.8. **Demonstration System.** Reseller shall maintain a demonstration system capable of supporting the most technically advanced Products. Reseller shall use such demonstration system both to facilitate its ability to fulfill its End User support obligations, and to support its sales efforts.
- 8.9. **Training.** To assist Reseller with the distribution and support of Products, Datawatch or its vendors may provide sales training to certain Reseller employees for any new Product release during the term of this Agreement, upon Datawatch's reasonable request, and Reseller shall use best efforts to have Reseller's inside and outside sales force present for such training sessions. Datawatch may make technical training available to other Reseller personnel at an additional charge to be agreed upon by the parties.
- 8.10. **Reseller Personnel.** Reseller shall train and maintain a sufficient number of capable technical and sales personnel to serve the demands of End Users for the Product, for service and support of the Products, call on all End Users with reasonable frequency and answer promptly all End User inquiries or requests for information regarding the Products. Reseller and its staff shall develop and maintain sufficient knowledge of the industry, the Products, and competitive offerings (including specifications, features, and functions) so as to be able to demonstrate and support the Products for End Users. Reseller shall provide all End Users with technical support and other assistance appropriate for the promotion, marketing, and distribution of the Products. Reseller shall attend Datawatch's distribution meetings.

- 8.8 **Sistema de demostraciones.** El Revendedor contará con un sistema de demostraciones que permita dar soporte a los Productos técnicamente más avanzados y utilizará tal sistema de demostraciones tanto para procurar el mejor cumplimiento de sus obligaciones de soporte respecto de los Usuarios Finales como para dar apoyo a sus gestiones de ventas.
- 8.9 **Capacitación.** Con el fin de colaborar con el Revendedor en la distribución de los Productos y en su soporte, Datawatch o sus proveedores podrán capacitar al personal del Revendedor para la venta de todo Producto nuevo que se lance durante la vigencia del presente Contrato, de mediar solicitud razonable de Datawatch a tal efecto, y el Revendedor realizará sus mayores esfuerzos para que sus equipos de ventas (tanto los externos como los internos) concurren a los cursos de capacitación. Datawatch podrá dictar cursos de capacitación para otros empleados del Revendedor a un precio adicional que las partes deberán acordar.
- 8.10. **Personal del Revendedor.** El Revendedor capacitará y mantendrá en su plantel a la cantidad de empleados de especialidad técnica y comercial que resulte necesaria para cubrir los pedidos de Productos por parte de los Usuarios Finales, así como para el mantenimiento y soporte de los Productos, la visita a los Usuarios Finales con una frecuencia razonable y la pronta respuesta a todas sus consultas o solicitudes de información respecto de los Productos. El Revendedor y su personal adquirirán y mantendrán en todo momento suficiente conocimiento del ramo, los Productos y las prestaciones competitivas (entre otras, las especificaciones, características y funciones) con el objeto de realizar demostraciones y dar soporte a los Productos para los Usuarios Finales. El Revendedor brindará a los Usuarios Finales el soporte técnico y toda otra colaboración que corresponda para la promoción, marketing y distribución de los Productos, y se compromete a asistir a las reuniones de distribución de Datawatch.

## Parte II

### Desarrollo explicativo del proceso de traducción

#### Introducción

En su obra *La traducción del inglés al castellano*, Marina Orellana define la traducción como «la fiel transferencia de ideas de un idioma a otro, en un estilo correcto, preciso y apropiado». A partir de esta definición, útil para orientar la labor traductora de todo tipo de géneros discursivos, es posible identificar tres grandes aspectos:

- la fiel transferencia de ideas;
- el vocabulario específico, y
- la redacción general del texto.

Analizaré a continuación los problemas de traducción planteados por el texto fuente, clasificándolos dentro de las tres categorías enunciadas.

#### La fiel transferencia de ideas

Me ocuparé aquí del imperativo de que la traducción sea coherente con los objetivos que pretende alcanzar. Para ello, fue preciso plantearse qué propósito cumpliría el contrato por traducir (mero instrumento informativo, instrumento jurídico, elemento didáctico, prueba en un juicio, etc.). La pauta adoptada fue que serviría como instrumento jurídico que regularía la relación comercial de las partes.

A partir de tal criterio, abordé la tarea a partir de la definición de traducción jurídica que aporta Roberto Mayoral Asensio en su artículo *¿Cómo se hace la traducción jurídica?* (Universidad de Granada). El autor la considera como «un proceso de comunicación/expresión intercultural» y destaca que debe procurarse su «eficacia comunicativa». Un ejemplo de la puesta en práctica de este concepto en el texto traducido lo constituye la solución adoptada en el punto 2, «Otorgamiento de los derechos de distribución». Para la traducción de los términos «non-exclusive» y «non-transferable», se optó por una redacción que se aleja de la sintaxis del original, pero termina siendo más fiel al objeto comunicativo del texto: la clara expresión del tipo de derechos otorgados mediante el instrumento.

De este modo, si bien la traducción íntegramente reproduce todos los contenidos del original (de acuerdo con el concepto de «traducción documental» de Christiane Nord, según el cual el traductor público no intenta ya ser fiel al contenido del documento original sino a este mismo documento), tuve muy presente esta concepción de la traducción como proceso comunicativo, y recurrí a equivalencias funcionales cuando ello fue posible, por ejemplo, el uso de la locución latina «*ut supra*» como traducción de la referencia anafórica «*above*».

Finalmente, para lograr una cabal comprensión del tipo de relación jurídica establecida en virtud del contrato, y posibilitar así la fiel transferencia de ideas, consulté bibliografía sobre temas del derecho comercial, tal como desarrollaré en el siguiente título.

#### El vocabulario específico

El texto de partida presenta tres campos semánticos claramente identificables: terminología jurídica propiamente dicha, terminología comercial y, finalmente, terminología técnica, del ámbito de la informática.

En los dos primeros casos, existe amplia disponibilidad de material de consulta publicado (leyes y códigos, modelos de contratos, libros de teoría, diccionarios especializados), lo cual me permitió acceder al repertorio de soluciones posibles. Como guía para ubicar el contrato dentro de los tipos consagrados en nuestra legislación, consulté el capítulo «Nuevas figuras contractuales» (a cargo del Dr. Raúl Aníbal Etcheverry) de la serie *Elementos de Derecho Comercial*, publicada por Editorial Astrea. Si bien el autor no recoge la figura del «contrato de reventa», éste se asemeja al «contrato de distribución», definido por Etcheverry como «el acuerdo mediante el cual una parte prevé la entrega en serie y periódica de un producto determinado al distribuidor, fijando un cupo mínimo para que éste proceda a su colocación masiva en el mercado, a un precio inferior al de venta al público». La lectura de la mencionada bibliografía dio marco a la tarea traductora y confirmó la terminología jurídica utilizada.

La terminología comercial se encaró teniendo como premisa fundamental reflejar con la máxima claridad los procedimientos establecidos para regular la relación mercantil entre las partes, con un registro natural e idiomático. A tal fin, se introdujeron las aclaraciones necesarias (por ejemplo, se agregó el significado de la sigla *F.O.B.* entre paréntesis) y se recurrió en todo momento a las colocaciones y fraseología de estilo (como «afectación en garantía», «cancelar un pago en tiempo y forma», etc.).

En el tercer caso, resultó fundamental la investigación en sitios de Internet, por tratarse de un vocabulario nuevo y en constante expansión. Así, se investigó en distintos sitios web la correspondiente terminología informática (por ejemplo, «descompilar», «invertir la ingeniería», etc.), confirmándose su uso difundido en español. Un ejemplo muy interesante es el término «timesharing»: en un trabajo publicado en Internet por el Instituto de Ciencias Básicas y Tecnología de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, se halló la solución a este problema:

- **timesharing (tiempo compartido)**, variante de la multiprogramación con usuarios conectados mediante terminales en línea, permitiendo la operación en modo interactivo o conversacional.

Cabe, por último, destacar un tipo particular de términos, que pertenecen a la vez a la esfera de lo jurídico y de lo informático. Un ejemplo lo constituye el término «mask work», traducido como «topografías». En el artículo publicado en Internet «Informática y derecho: la nueva legislación protectora de los derechos intelectuales en materia de programas de cómputo y trazado de microcircuitos», el autor mexicano Rafael J. Pérez Miranda se refiere a las topografías del siguiente modo:

- La **topografía** (diseño) de un producto semiconductor es definida como una serie de imágenes interconectadas que representen la estructura tridimensional de las capas que componen el producto semiconductor (...) la presión para proteger internacionalmente **las topografías (mask work en la denominación en inglés)** se inicia en los EE.UU. en 1984 (...).

### La redacción general del texto

Analizaré aquí algunas dificultades de tipo gramatical y explicitaré las soluciones elegidas para cada una de ellas.

Dado que la reiteración es un recurso estilístico típico del inglés (y especialmente de los textos jurídicos), analicé, caso por caso, la necesidad o no de mantener los nombres de las partes, optándose en muchos casos por reemplazarlos por los correspondientes pronombres, o mediante cambios de la puntuación (transformando en oraciones subordinadas aquellas que en inglés eran oraciones independientes, yuxtapuestas mediante punto seguido). En ocasiones, con miras a aligerar el texto (pero cuidándome de no introducir ambigüedades de ningún tipo) me fue posible eliminar el nombre de alguna de las partes, valiéndome de la elipsis de sujeto típica del español.

Presté especial atención al adecuado trasvase de la puntuación y otras convenciones ortográficas:

- En inglés, se coloca primero el número en letras y luego se lo aclara en cifras entre paréntesis. En español, la convención es la inversa.
- Como en el caso del texto fuente, los contratos del sistema anglosajón suelen tener una cláusula donde se detallan los términos definidos que se utilizarán luego a lo largo del documento. Estos términos se escriben en mayúscula, convención derivada de la más general del idioma inglés, que prefiere las mayúsculas para todas las palabras de los títulos de obras. Luego de analizar la cuestión en detalle, decidí mantener las mayúsculas para los términos definidos, adoptando un criterio descriptivo: aunque este procedimiento se aleja de la estricta normativa de nuestro idioma, surge de mi investigación que sí es de práctica usual en la traducción de este tipo de textos jurídicos al castellano.
- El doble paréntesis de las letras que identifican incisos de cláusulas fue reemplazado por un único paréntesis de cierre, según el uso en español.
- Las enumeraciones en números romanos en minúscula típicas del inglés fueron reemplazadas por números romanos en mayúscula, lo cual es más natural y usual en nuestra lengua.
- El texto fuente presenta algunas incongruencias que se señalaron con la expresión «sic» entre paréntesis.

## Conclusiones

Auné los conceptos de eficacia comunicativa y de traducción documental para arribar a una versión que, a la vez, respetara el objetivo del instrumento traducido e hiciera referencia a las características formales del documento fuente.

Respecto de la terminología jurídico-comercial, consulté fuentes doctrinarias autorizadas para confirmar el vocabulario elegido. Procuré dotar al texto de la mayor claridad léxico-sintáctica, con un registro adecuado e idiomático, evitando caer en soluciones literales y recurriendo, a tal fin, a las correspondientes equivalencias funcionales. Los términos informáticos se investigaron en sitios de Internet, medio ideal dada la reciente acuñación de algunos de ellos. Se prestó atención tanto a la observancia de la normativa de la lengua castellana como a las convenciones habitualmente utilizadas en este tipo de textos.

## Parte III

### Discusión teórica

¿La traducción jurídica puede encuadrarse dentro de la traducción técnico-científica o es una disciplina autónoma?

### Introducción

En charlas con colegas, en congresos de traducción, en las clases a las que me tocó y me toca asistir en la facultad, soy siempre testigo de los más encendidos debates alrededor del interrogante: ¿la traducción jurídica puede encuadrarse dentro de la traducción técnico-científica o es una disciplina autónoma? Generalmente la controversia a la que me refiero se limita a un cruce de descalificaciones poco constructivas. ¿Quién de nosotros no ha oído alguna vez cosas tales como: «traducir un texto jurídico es más difícil que traducir un texto técnico-científico», «el traductor técnico-científico puede lograr un trabajo satisfactorio con un buen diccionario bilingüe especializado, no así el traductor jurídico», «los traductores jurídicos tienen un muy buen conocimiento del derecho pero no de la lengua». Es este estado de cosas el que me lleva a intentar dar mi muy humilde respuesta a ese planteo. Para ello, comenzaré definiendo qué se entiende por «traducción jurídica» y por «traducción técnico-científica». Luego, compararé las competencias inherentes al ejercicio de la profesión en cada caso para ver si realmente existen marcadas diferencias en la labor realizada. Finalmente, determinaré si las universidades deben formar traductores especialistas en traducción jurídica o especialistas en traducción, pues de ser cierto lo primero, la traducción jurídica bien podría encuadrarse como una disciplina autónoma.

### Momento de definiciones

Antes de abordar el tema, considero necesario definir qué se entiende por «traducción jurídica» y «traducción técnico-científica», respectivamente.

La «traducción jurídica» es la traducción de textos que están relacionados con el campo temático del derecho, pertenecen a un registro profesional restringido y sirven, entre otras cosas, para regular las relaciones jurídicas entre los ciudadanos (Borja, 2000:137). Son ejemplos de textos jurídicos los contratos, las escrituras, todo tipo de documentos notariales, los artículos de doctrina, los manuales de derecho, etc. Debe tenerse cuidado de no confundir este concepto con el de «traducción pública». La «traducción pública» es la traducción de textos que, sin necesidad de pertenecer a la disciplina del derecho, pueden importar consecuencias legales de trascendencia (pensemos, por ejemplo, en un informe médico que se utiliza como prueba en un juicio), razón por la cual el traductor público debe responder por la veracidad y fidelidad de su traducción.

La «traducción técnico-científica», en tanto, es la traducción de textos que están relacionados con el campo temático de la ciencia, la técnica y la tecnología. Tiende a ser universal, pues los beneficios de la ciencia, la técnica y la tecnología no deben verse confinados a una comunidad de hablantes sino que deben ser traducidos (Newmark, 1988). Son ejemplos de textos técnico-científicos los manuales de usuarios, los artículos de divulgación científica, los informes técnicos, los manuales especializados con los que estudian los universitarios, etc.

Desde ya que un texto jurídico puede presentar rasgos de los textos técnico-científicos y viceversa. Así, en los contratos de licencia celebrados por los canales de televisión locales para la transmisión de la Copa Mundial FIFA 2002 abundaba el vocabulario técnico utilizado para describir las diferentes formas en que habría de ser distribuido el certamen (televisión en circuito cerrado, televisión por cable, televisión satelital, televisión terrestre). Del mismo modo, el manual del usuario del teléfono Forma Multiservicio de Telefónica de Argentina incluye en sus dos últimas páginas lo que es un documento en sí mismo: el Certificado de Aceptación y Homologación expedido por la Comisión Nacional de Telecomunicaciones.

### Primera respuesta

De las definiciones anteriores se desprende automáticamente una primera respuesta, dado que si (a) la «traducción técnico-científica» es la traducción de textos que están relacionados con el campo temático de la ciencia, la técnica y la tecnología, (b) la «traducción jurídica» es la traducción de textos que están relacionados con el campo temático del derecho, y (c) el derecho es una de las «ciencias del espíritu», entonces la «traducción jurídica» quedaría comprendida dentro de la «traducción técnico-científica».

### ¿Dificultades propias o compartidas?

Uno de los problemas más característicos de la traducción de textos jurídicos parece ser la ausencia de una fuente de derecho única y válida para todos los ordenamientos jurídicos, ausencia ésta que tornaría

intraducibles algunos conceptos que existen en una sociedad y no aparecen bajo ninguna forma en la otra, u otros que se corresponden pero sólo hasta cierto punto en las dos sociedades. Un ejemplo simple: semanas atrás debí traducir un contrato de confidencialidad que llevaba la firma, entre otros, de un «*notary public*». Es sabido que por las funciones, facultades y requisitos de formación profesional de este funcionario, la figura no se corresponde exactamente con la de nuestro «escribano público» (de otro modo, ¿cómo se explicaría la oración «*my commission expires*» incluida en su sello?).

Estoy de acuerdo en que no puede realizarse traducción jurídica sin hacer derecho comparado, en que a la hora de transmitir rigurosidad es fundamental conocer en profundidad cuál es ese uso acotado que se hace de las palabras generales, y que en estos casos no alcanza con consultar el diccionario bilingüe (Puig, 1998:85). Pero no creo que esa necesidad de comprender exactamente para traducir con fidelidad, esa aparente intraducibilidad y la insuficiencia del diccionario bilingüe sean notas esenciales de la traducción jurídica. Con fines ilustrativos, suele oponerse la realidad del mundo jurídico —específica de cada ordenamiento jurídico— a la realidad de los elementos químicos o las reglas de la física —más o menos universales en todas las comunidades (Borja, 2000:135). ¿Pero acaso basta un buen diccionario especializado a la hora de buscar el nombre técnico completo que reciben en español las pilas recargables de níquel conocidas por la sigla «*NiMH batteries*» (*a nickel metal hydride*)? En Internet aparecen decenas de soluciones distintas, incluso «pilas de hidruro metálico de níquel», que por cierto «suena» bastante aceptable. Sin embargo, la forma correcta es «pila de níquel e hidruro metálico» (Navarro, 2000:4).

En otro orden de ideas, la principal dificultad de los textos científico-técnicos reside en la terminología (5%–10% de un texto), más específicamente, en los denominados «neologismos» (Newmark, 1988). En determinadas ramas de la ciencia como la biología molecular o la genética, para mencionar sólo algunas, los avances tienen lugar a pasos tan agigantados que el traductor (ni hablar del intérprete contratado para trabajar en los congresos internacionales sobre distintas especialidades médicas) debe a veces hasta «acuñar» un término en la lengua meta ante la ausencia de una traducción ya aceptada y reconocida. ¿Acaso no se asemeja la dificultad que presenta esta falta de un equivalente para el traductor a la que presenta la falta de correspondencia entre los distintos ordenamientos jurídicos?

### **Son todos problemas de traducción**

Coincido con quienes dicen que parece más sensato proponer soluciones a los problemas de traducción basándonos en el estudio de los «problemas de traducción» que en el estudio de categorizaciones de los textos (Asensio, 2001:21), aunque lejos estoy de pensar que el estudio de categorizaciones de los textos no sea importante.

En mi opinión, todos los problemas que se nos puedan ocurrir relativos a las lenguas de especialidad son problemas de traducción. Es decir, problemas que pueden ser resueltos abordando los textos con la metodología adecuada.

Armado de las estrategias de traducción, terminología, técnicas de documentación e investigación apropiadas, el traductor debe poder producir invariablemente una traducción idónea. Sabemos que no necesita el dominio que cabe esperar del experto para hacer bien su trabajo. Si no, estaríamos dando la razón a quienes dicen que los textos de medicina deberían ser traducidos por médicos, que los textos de derecho deberían ser traducidos por abogados, etc.

Insisto. El nivel de comprensión suficiente para la traducción especializada (comprensión «operativa» o «de procedimiento» (Brown, 1994)) se acerca más al concepto de una muy buena «comprensión pasiva» (comprensión del hecho por sí mismo, sin integrarlo en el conocimiento general del mismo que posee el traductor) que al concepto de «comprensión activa» (comprensión que permite la integración del hecho en el conocimiento general del mismo que posee el traductor y el uso de ese conocimiento como parte integral de su conocimiento del mundo).

### **La formación y la especialización del traductor**

Concentrándome nuevamente en la pregunta que motivó todas estas reflexiones, no creo que la carrera de traductorado público deba ser una carrera autónoma de la de traductorado técnico-científico. Haciendo un paralelismo con la carrera de medicina, ¿los cirujanos no se reciben primero de médicos?

Es cierto que la traducción jurídica ha recibido tratamiento especial en algunos países como Argentina, Uruguay y Canadá, donde existe una titulación universitaria que forma traductores públicos cuyas traducciones tienen carácter oficial. Ahora bien, ¿acaso esto quiere decir que en el resto del mundo no se hacen traducciones jurídicas? ¿O que las traducciones que se hacen no decodifican el mensaje correctamente ni lo re-expresan en los términos y en las formas que corresponden en la lengua término? Por supuesto que no.



Por eso sostengo que durante nuestra formación no deberían enseñarnos a convertirnos en especialistas en la traducción de textos de derecho, ciencias económicas, física o algún otro campo. Las especializaciones pueden ser ejemplos pero no fines en sí mismos. Es más útil dar algunas ideas acerca de dónde encontrar la información. En tal sentido, estoy de acuerdo con Danica Seleskovitch cuando describe que la principal meta de la Ecole Supérieure d'Interprètes et Traducteurs de la Sorbonne (ESIT) de París no es formar traductores especialistas sino especialistas en traducción.

Un experto competente en la comunicación intercultural debe poder estar en condiciones de manejar con soltura textos generales y específicos redactados en cualquiera de las lenguas de trabajo: debe reconocer su forma, finalidad, estructura de los argumentos y demás recursos lingüísticos, pero también debe poder detectar los parámetros culturales y los conocimientos generales y enciclopédicos que operan en el mismo. Además, a partir de la percepción de ese texto, el traductor debe poder ser capaz de trasladarlo a otra lengua y a otra cultura con el objeto de que sirva para un fin específico, igual o distinto de la finalidad del original.

Naturalmente, veo con muy buenos ojos que el traductor se especialice, ya sea en los últimos años de su carrera o cursando un posgrado. La especialización, innegablemente, le traerá beneficios, puesto que podrá traducir más relajada y velozmente que cuando no conoce tanto el tema.

## Conclusiones

En conclusión, a la luz de lo expuesto puede sostenerse que la traducción jurídica se halla comprendida dentro de la traducción técnico-científica atento a que la «traducción técnico-científica» es la traducción de textos que están relacionados con el campo temático de la ciencia, la técnica y la tecnología, la «traducción jurídica» es la traducción de textos que están relacionados con el campo temático del derecho, y el derecho es una de las «ciencias del espíritu».

Por otra parte, parece más sensato proponer soluciones a los problemas de traducción basándonos en el estudio de los «problemas de traducción» que en el estudio de categorizaciones de los textos, pues armado de las estrategias de traducción, terminología, técnicas de documentación e investigación apropiadas, el traductor debe poder producir invariablemente una traducción idónea. No le hace falta el dominio que cabe esperar del experto para hacer bien su trabajo. La principal meta no debería ser formar traductores especialistas en derecho, ciencia y técnica, sino especialistas en traducción.

## Conclusiones generales

Cuando decidí cursar el Ciclo Complementario que ofrece la Universidad de Belgrano para los traductores literarios y técnico-científicos egresados del Instituto Nacional de Enseñanza Superior en Lenguas Vivas, lo hice porque había comenzado a especializarme en traducciones que, si bien no eran traducciones públicas, poseían un tono preponderantemente jurídico. Me inscribí con la esperanza de resolver algunas dudas que no se encuentran en ningún diccionario ni glosario, sino que requieren de un estudio comparado más profundo de los distintos sistemas jurídicos para llegar a una respuesta informada y profesional. Hoy, al presentar este trabajo final de carrera, puedo decir que he visto esas dudas satisfechas.

El presente trabajo es el punto final al Ciclo Complementario y, al mismo tiempo, el reflejo de lo aprendido y un espacio de reflexión sobre la profesión. Es también una muestra de lo que expongo en la tercera parte. Armado de las estrategias de traducción, terminología, técnicas de documentación e investigación apropiadas, el traductor debe ser capaz de producir una traducción idónea. Si bien no es la idea formar traductores especialistas en derecho, la especialización, ya sea en los últimos años de la carrera o en forma de posgrado, trae beneficios.

## Bibliografía de consulta

- Asensio, Roberto Mayoral, *¿Cómo se hace la traducción jurídica?* [en línea]. <<http://www.gitrad.uji.es/common/articles/C%D3MO%20SE%20HACE%20LA%20TRADUCCI%D3N%20JUR%CDDICA.htm>> [Consulta: 14 febrero 2004].
- Asensio, Roberto Mayoral, «La traducción jurídica: un enigma para los estudiosos, una tarea para los profesionales», *El lenguaraz*, año 3; número 3, CTPCBA, Buenos Aires, 2001, páginas 15 a 23.
- Asensio, Roberto Mayoral, *La traducción especializada como operación de documentación* [en línea]. <<http://www.gitrad.uji.es/common/articles/Mayoral3.pdf>> [Consulta: 4 octubre 2003].
- Black, Henry Campbell, *Black's Law Dictionary*, 7<sup>th</sup> edition, 1999, West Publishing Co., St. Paul, Minn., U.S.A.
- Borja Albi, Anabel, *El texto jurídico inglés y su traducción al español*, Editorial Ariel S.A., Barcelona, 1era. edición, 2000.
- Brown, Gillian, *Language and Understanding*, Oxford University Press, Oxford, 1994.
- Cabanellas de las Cuevas, Guillermo y Hoague, Eleanor, *Diccionario jurídico*, 1998, Editorial Eliasta, Buenos Aires.
- Etcheverry, Raúl Aníbal, *Elementos de derecho comercial*, 1997, Editorial Astrea, Buenos Aires.
- Moliner, María, *Diccionario de uso del español*, Tomos 1 y 2, 1994, Editorial Gredos, Madrid.
- Navarro, Fernando A., *Traductores profesionales y profesionales traductores en los albores de una nueva era* [en línea]. <[http://www.europa.eu.int/comm/translation/events/almagro/html/navarro\\_corri\\_es.htm](http://www.europa.eu.int/comm/translation/events/almagro/html/navarro_corri_es.htm)> [Consulta: 29 setiembre 2003].
- Newmark, Peter, *A Textbook of Translation*, Prentice Hall, Londres, 1988.
- Orellana, Marina, *La traducción del inglés al castellano*, 1993, Editorial Universitaria, Santiago de Chile.
- Pérez Miranda, Rafael J., *Informática y derecho: la nueva legislación protectora de los derechos intelectuales en materia de programas de cómputo y trazado de microcircuitos* [en línea] <<http://www.azc.uam.mx/publicaciones/alegatos/39-07.html>> [Consulta: 27 febrero 2004].
- Puig, Roberto, «Lenguaje, derecho y traducción jurídica», *El lenguaraz*, año 1, número 1, CTPCBA, Buenos Aires, 1998, páginas 83 a 95.
- Real Academia Española, *Diccionario de la lengua española*, 2001, Espasa, Madrid.

