

TRADUCCIÓN JURÍDICA UBICUA: CONTEXTOS TÉCNICOS Y TECNOLÓGICOS COMO HÁBITAT DE SUBGÉNEROS CONTRACTUALES

Elisa Calvo

(Universidad de Olavide. Sevilla)

ecalenc@upo.es

RESUMEN:

En este artículo, se presentan dos ejemplos de subgénero textual, las licencias de uso de software y las garantías de los productos de consumo, que ilustrarán la transversalidad de los problemas en el proceso traductor. Aunque en su práctica profesional un traductor pueda especializarse en un sector o campo temático concreto, le resultará también imprescindible saber reconocer, comprender y resolver problemas prototípicos de otras especialidades. Tal es el caso de los problemas jurídicos, especialmente importantes por los efectos que pueden acarrear y por su complejidad. Con los ejemplos que aquí se analizan, se profundizará en las dificultades del lenguaje contractual propio de las licencias y las garantías, géneros que suelen encontrarse además en hábitats textuales típicamente técnicos y que tienen una función traductológica instrumental (Nord, 1997). Asimismo, se hará hincapié en la importancia de que todo traductor domine los fundamentos de la traducción jurídica y sus posibles implicaciones.

Palabras clave: traducción jurídica; contratos; licencias; garantías; textos técnicos

ABSTRACT

This paper focuses on two contract subgenres: software licenses and warranties of goods. Both illustrate the interdisciplinary nature of texts in commercial translation processes. Although professional translators are likely to become experts through practice in one particular sector or subject-field, the skills required to identify, understand and solve problems in areas outside their main fields of expertise are essential if quality translations are to be produced. Legal and contract clauses are particularly important given their complexity and ubiquity, and also for the fact that

they may imply contract liability. This paper uses two case studies – software licenses and warranties- to examine contract language and the difficulties it may pose for translators. These two contract subgenres are naturally found in technical information environments and typically require an instrumental approach to translation (Nord. 1997). Every translator should have a basic grasp of the foundations of legal translation and its possible associated legal responsibilities.

Keywords: legal translation; contracts; licenses; warranties and guarantees; technical texts

1. LA TRADUCCIÓN JURÍDICA UBICUA

En nuestra sociedad globalizada, la traducción técnica en muchos aspectos constituye la médula espinal del comercio internacional (Byrne, 2012: 5). Todos los productos que poseemos han requerido la intervención de un traductor, normalmente técnico, en el proceso de preparación para su comercialización. La traducción de la documentación técnica, incluido el sector más tecnológico de la localización, podría llegar a constituir hasta un 90% del volumen de traducciones a escala global (Kingscott, 2002: 247; Byrne, 2012: 6).

Todo lo que adquirimos ha de ser conforme a las leyes y estándares del mercado. No obstante, dichas normas no son universales, sino que presentan diferencias en cada ordenamiento: nacional o supranacional (contexto de la UE frente a otros, por ejemplo).

Los productos viajan desde el país de fabricación hasta el país de distribución final y van siempre acompañados de una serie de documentos que validan y autorizan la comercialización en su destino. Todo usuario está familiarizado en gran medida con dichos documentos: manuales de instrucciones; garantías del producto; condiciones de uso; licencias de uso; especificaciones técnicas; publicidad; texto que aparece en la propia caja y empaquetado; Web del producto, etc.

Algunos subgéneros textuales que acompañan al producto generan obligaciones con fuerza contractual, como es el caso de las garantías del

producto o las licencias de usuario. En este artículo se analizarán ambos subgéneros como modalidad de traducción que requiere una aproximación traductológica diferente a otros géneros contractuales. Veremos cómo, imbuidos en hábitats que se identifican como propios de la traducción técnica, normalmente bajo la responsabilidad de traductores técnicos o localizadores, encontramos grandes volúmenes de traducción cuyo fin comunicativo no es otro que el de generar una obligación contractual.

Los productos pueden sufrir alguna adaptación técnica o lingüístico-cultural. Por ejemplo, los productos eléctricos fabricados en Reino Unido, deben adaptar sus enchufes y estándares eléctricos para poder ser comercializados en España. Exceptuando este tipo de adaptación que afecta en algunos casos al propio producto, con mayor frecuencia el bien de consumo es simplemente el mismo, sin mayor modificación. Sin embargo, la documentación del producto necesita someterse a un proceso de internacionalización y localización para ese mercado. En muchos casos, debe generarse un nuevo texto por completo para poder adaptarlo a su contexto de destino. Es más, las restricciones legales de un mercado pueden afectar definitivamente al éxito de comercialización del producto, hasta el punto de que se considere apto o no apto para su venta, dependiendo de si cumple los requisitos tanto de calidad como documentales (Byrne, 2012: 6).

La traducción adecuada con fines de comercialización es un proceso exigido por ley. En el marco de la UE, existen diversas disposiciones que dan forma a la obligación de adaptar debidamente la documentación técnica de los productos, entre las que podemos destacar las siguientes:

- *Directiva 85/374/CEE*: responsabilidad por daños causados por productos defectuosos
- *Resolución del Consejo Europeo 98/C411/01*: instrucciones de uso de los bienes de consumo técnicos
- *Directiva 99/44/CE*: aspectos de la venta y las garantías de los bienes de consumo
- *Directiva 2011/83/UE*: derechos de los consumidores, etc.

A pesar de la trascendencia de la calidad de la localización en estos casos, todos tenemos en casa manuales de usuario que suponen un verdadero reto de legibilidad. En otros casos, el texto se lee correctamente en apariencia, pero tenemos la impresión de no terminar de entender su contenido, por contener nociones que nos son completamente ajenas:

Translating instructions is a core part of a technical translator's job, yet all too frequently, readers have to contend with translated instructions which do not make sense or which make the job of the reader much more difficult than it needs to be. (Byrne, 2012: 180)

Como explica Bestué (2013: 17) en su estudio específico sobre las licencias de uso de *software*, la necesidad de una regulación jurídica de los productos ha acarreado la producción de un amplio volumen de textos jurídicos, como son las licencias y las garantías, pensados y escritos mayoritariamente en inglés en su versión original, que en muchos casos se traducen a español como parte del proceso de localización. Estos textos muchas veces se encuentran insertos o adjuntos en la documentación típicamente técnica.

En muchos casos, como señalan Bestué y Orozco (2011) los procesos de traducción se encuentran automatizados o semi-automatizados (traducción automática, traducción asistida poco contextualizada), lo que provoca que, a pesar del aumento de calidad progresiva en los manuales de usuario, también se detecte una tendencia a una falta de naturalidad y contextualización funcional de la traducción, sobre todo en los apartados jurídicos de una documentación típicamente técnica. En muchos casos, se trata de traducción humana, que no incorpora un proceso de revisión adecuado que garantice la calidad final.

Independientemente de la formación técnica especializada del traductor o de la especialización que haya marcado su trayectoria profesional, la comprensión de los principales dilemas de la traducción jurídica es necesaria para otros tipos de traducción sectorial, debido a la omnipresencia de lo jurídico, que subyace a todo lo que nos rodea. Como

apunta Mayoral, se hace necesaria una identidad profesional de traductor versátil, con capacidad de adaptación a diferentes problemas y temáticas, para evitar el reduccionismo a un solo perfil de especialización sectorial, ya que los distintos tipos de problema de traducción no entienden de géneros textuales ni especializaciones, y son susceptibles de aparecer en cualquier contexto (Mayoral, en prensa; Mayoral & Díaz-Fouces, 2011).

Los objetivos que marcan este estudio son los siguientes:

- analizar las implicaciones de las traducciones jurídicas de tipo instrumental y documental (Nord, 1997)
- identificar el peso de los condicionantes extratextuales en esta modalidad de traducción
- analizar las licencias y las garantías, y ofrecer algunos ejemplos contrastivos funcionales de problemas de traducción, para el par lingüístico inglés-español.

Para concluir, se analizará la necesidad de que todo traductor posea unas habilidades transversales que le permitan identificar y resolver problemas de diversa índole, independientemente de su especialidad.

2. ¿TRADUCCIÓN JURÍDICA DOCUMENTAL O INSTRUMENTAL? LA DIMENSIÓN EXTRALINGÜÍSTICA

Como explica Chesterman (2000), en Traductología es frecuente la categorización de los tipos de traducción en bloques binarios, que se entienden como los extremos de un *continuum* (es decir, se pueden encontrar representados en las decisiones que se toman en una traducción en diferentes grados entre un extremo y otro). En la práctica, podemos observar cómo los encargos de traducción oscilan siempre entre el extremo informativo (apegado al original) y el extremo natural o funcional (adaptado al destino).

El debate se remonta a la clásica distinción entre el paradigma de la traducción "palabra por palabra" y el de la traducción "sentido por sentido", pero también se han construido otras concepciones como la de Newmark

(1981) entre *traducción semántica* y *traducción comunicativa* (siendo la primera la más literal, la más apegada al sentido y forma del original; mientras que la segunda se centra en la legibilidad, la naturalidad y la intención comunicativa).

Otra distinción relacionada es la de House (1977), quien establece la discriminación entre *covert translation* y *overt translation* (en español, *traducción encubierta* y *traducción patente* (Waddington, 2000)). Las traducciones encubiertas son aquellas que los lectores no reconocen como tales, mientras que las patentes son las que, en su recepción, se puede intuir o se sabe que son una traducción.

Otra dualidad es la clásica de Venuti (1995): la traducción *exotizante*, cuyo propósito es informar del contenido de un texto diseñado para que tenga validez en el contexto (por ejemplo, jurídico) de origen (se percibe como una traducción, no original, para la cultura meta); y la traducción *domesticante*, la adaptación al formato, convenciones, etc. nacionales de destino, que permitiría percibir el texto como, por ejemplo, un contrato original escrito en la lengua meta y no la traducción de un contrato (es decir, con un efecto natural directo para el receptor).

Relacionada con lo anterior está la distinción funcionalista de Nord (1997) entre traducciones documentales e instrumentales (*documentary or instrumental translations*), que resulta esencial para la aproximación que aquí presentamos (Bestué & Orozco, 2015).

Según explica Chesterman (2000: en línea):

A documentary translation is manifestly a document of another text, it is overtly a translation (...). Insofar as it presents itself as a report of another communication, it is a bit like reported speech. Instrumental translation (...) functions as an instrument of communication in its own right, it works independently of a source text, and is judged on how well it expresses its message. So instrumental translation is a bit like direct speech. A translation of a computer manual, for instance, is normally instrumental: the point of the translation is to make sure that the reader understands how to install and use the computer; the point is not to produce a maximally accurate representation of the original text.

Las garantías y licencias de uso, de hecho, con frecuencia forman parte del tipo de manual de usuario que menciona Chesterman en esta cita. Bestué (2015) se acoge también a la distinción de Nord y explica que la traducción recibirá un enfoque diferente si se trata de:

- Crear un texto meta que funcione como un instrumento jurídico "original" (traducción instrumental (Nord, 1997))
- Crear un texto meta que funcione como una herramienta informativa (traducción documental (Nord, 1997)): una explicación o descripción del contenido de un documento que se sabe que pertenece a otra cultura original.

En una mayoría de situaciones en las que se solicita la traducción de un contrato, las partes se encuentran todavía en la fase de negociación del texto origen (TO) o ya se ha celebrado el acuerdo, pero, en todo caso, el documento que tiene validez legal se reconoce que es el TO (Bestué & Orozco, 2011). La traducción sirve solo como mero soporte informativo (para que los firmantes sepan a qué se someten). Por lo tanto, la traducción de contratos más típica respondería a un proceso de tipo documental, para una mayoría de contextos (contratos de comercio internacional, por ejemplo, en donde todas las partes asumen el contexto internacional en el que se genera).

Sin embargo, las características propias de los géneros aquí tratados como caso específico (licencias, condiciones de uso, garantías) hacen que la traducción en estos casos sea predominantemente **instrumental**. El consumidor medio no es plenamente consciente de que tiene ante sí un producto localizado. Simplemente, ha adquirido o está usando un producto sobre el que pesan unas condiciones de uso, una garantía, una licencia, etc., que entiende que le son aplicables, sin poder discernir tan fácilmente *a priori* si es o no una traducción, si está bien o mal traducido, si se le aplican las prerrogativas del contexto de fabricación o distribución, etc.

En la traducción de la documentación que acompaña a los productos en el mercado internacional, hay elementos que podríamos considerar más lingüísticos (todo aquello que existe o se puede entender bien en las

mismas condiciones o en condiciones suficientemente parecidas en las dos culturas y ordenamientos implicados, en el origen y en el destino) y elementos que requieren la localización del producto (cuando no existe esa equivalencia y el traductor debe poner en marcha estrategias de adaptación; cuando se trata de elementos extralingüísticos propios solo de uno de los contextos, etc.).

En el caso de los manuales y las especificaciones técnicas de un producto, la adaptación comienza con elementos típicos que requieren una decisión por parte del fabricante o distribuidor (conllevan en muchos casos un proceso de reescritura o de redacción técnica independiente, para el que el traductor no puede adoptar decisiones con plena autonomía, pues carece de información clave que debe aportar el propio cliente). En muchos casos, conlleva un trabajo colaborativo en el que el cliente incorpora la supervisión final de expertos externos, como puede ser un abogado, en el caso de las garantías y las licencias; o un ingeniero, en el caso de aspectos técnicos que se van a localizar.

Tal es el caso de los elementos de información conocidos como *realia* (Vlahov y Florin, 1970; Robinson, 1997: 171; Schäffner y Wiesemann, 2001: 32), que no son solo lingüísticos, sino que reproducen realidades que existen fuera del texto en la cultura en cuestión:

In every language there are words that, without standing in any way out of the original verbal context, nevertheless are not prone to be transferred in another language with the usual means and that require a special attitude from the translator: some of these words pass in the text of the translation in unchanged form (they are transcribed), others may partly keep their morphological and phonetic structure in translation, and others must be replaced at times with lexical units of entirely different value or even 'composed.' Among these words one can find names of elements of daily life, history, culture, etc., of a people, a country, a place that do not exist among other peoples, countries and places. These very words in translation theory have received the name of realia. (Vlahov & Florin, 1970, traducido al inglés por Caniato, Crocco y Marzo, 2015).

Otra noción muy relacionada con lo anterior es la identificación de estos elementos extratextuales que hace Pedersen, cuando describe los *Extralinguistic Cultural References* (ERC):

ECRs are expressions that refer to entities outside language, such as names of people, places, institutions, food, customs etc., which a person may not know, even if s/he knows the language in question. (Pedersen, 2007: 30)

En la misma línea, se han enunciado otros constructos afines, como *culturema* (Vermeer, 1983; Hurtado Albir, 2001: 610) o *culture-specific items* (Franco, 1996)

a Culture-specific item does not exist of itself, but as the result of a conflict arising from any linguistically represented reference in a source text which, when transferred to a target language, poses a translation problem due to the nonexistence or to the different value (whether determined by ideology, usage, frequency, etc.) of the given item in the target language culture. (Franco, 1996: 56)

Finalmente, en los más recientes Estudios de Localización, se emplea la noción de *locale*, en un sentido análogo a lo ya explicado. Sin embargo, la noción de *locale* hace más referencia al marco contextual determinado al que pertenece un elemento y no al elemento en sí, y se plantea desde un plano más especializado:

Locale is a set of parameters used to identify the user's language, country and other preferences. (...) A locale is not a culture since a culture is more comprehensive, much more rooted and much less volatile than a locale. (...) A locale is not a language, though language is a vital part of a locale. However, there could be locales which use the same language as the original but nonetheless require an adaptation of the product to be successful, e.g. French in France and French in Canada. Localizing a product means adapting the linguistic and cultural specifics of content (text, images, voice sequences, etc) to a given geographical or demographic locale. It includes adapting content to the local conventions for such features as date and time formats, currencies, numbers, language, colour coding, cultural choices, writing systems. For data representation a locale sets sorting algorithms and also upper- or lower casing characters. (...) The aim of localization should be that people from a specified locale can use the product without any difficulty in their own language. A given product could be everything you can sell to an international consumer group, but in practice the term localization is usually used for software application programs and websites. (Sandrini, 2008: 170)

En Traductología, parece tenderse a una confluencia a la hora de identificar de un modo u otro el peso e impacto que los factores extralingüísticos tienen en la traducción, así como la necesidad de traducir lo extratextual de una manera adaptada al contexto de recepción.

Entre los tipos de elementos extralingüísticos que requieren un tratamiento traductológico específico, podemos encontrar, en la documentación que acompaña a los productos:

- todo lo jurídico (garantía aplicable, conceptualización de los derechos de propiedad intelectual (software, videojuegos, aplicaciones para dispositivos móviles y otros productos sujetos a derechos de autor));
- estándares y normas (por ejemplo, todo lo relacionado con la electricidad; normas y estándares nacionales específicos sobre seguridad, etc.);
- la dirección y forma de contacto con los centros de atención al cliente o la empresa (el fabricante deberá tener alguna nueva infraestructura de atención al cliente en el país de venta, por lo que no tiene sentido reproducir los datos de los servicios para la atención al cliente para el contexto de origen);
- los usos que se pueden dar a utensilios domésticos del día a día (por ejemplo, recetas o sugerencias de uso habitual, con elementos puramente culturales que probablemente necesiten adaptación a las costumbres, recetas, ingredientes, etc. del lugar);
- si se hace mención a texto o comandos que figuran en un software de control de un aparato, aplicación o software, el traductor debe documentarse sobre si están ya traducidos al español, ya que no puede traducir solo lingüísticamente (difícilmente coincidirían), etc.

Ante todos estos tipos de información y otros que pueden surgir, el traductor se enfrenta a una disyuntiva: una traducción puramente lingüística carecería de sentido en la cultura de llegada e incluso podría

traer consigo problemas más graves (estándares eléctricos incompatibles, violación de la ley, imposibilidad de manejar un producto adecuadamente o en condiciones de seguridad, por ejemplo) y, por otro lado, el traductor, de forma autónoma, no puede tampoco proceder a adaptar todos los contenidos sin trabajar colaborativamente con el cliente que encarga la traducción, pues carece de datos esenciales.

El traductor deberá identificar estos *realia* y resolverlos en cooperación con el cliente o, al menos, informar al cliente sobre los problemas que puede traer consigo una traducción puramente lingüística de los *realia* que no aborde estas complejidades. La omisión de esta labor localizadora y la literalidad generan la mala calidad de muchas traducciones relativas a bienes de consumo (Calvo & Ortega, 2010). Como apunta Byrne (2012: 7), podría acarrear incluso consecuencias jurídicas para el traductor, si, como resultado de su traducción deficiente, se le pudiera exigir responsabilidad civil. Por tanto, una traducción localizada apropiada puede implicar altos costes, pues trae consigo un proceso complejo y más lento que la traducción puramente lingüística.

Bestué y Orozco (2015) identifican métodos erróneos de traducción en documentos como las licencias, cuando solo se abordan los elementos lingüísticos y no los extratextuales, como los jurídicos. Es lo que Bestué y Orozco acuñan como "localización cosmética", es decir, cuando el traductor no identifica o no adapta ni localiza los elementos culturales (en este caso, jurídicos), la legislación aplicable en cada caso, etc.

Volviendo a este tipo de documento (licencias, garantías), se toma como referencia original el contexto normativo del punto de desarrollo o fabricación del producto, por ejemplo, EE.UU; pero Bestué (2013) advierte de que, en muchos casos, estos textos literales de carácter contractual podrían llegar a considerarse nulos por un juez en caso de disputa, cuando no se adaptan a la legislación en vigor en el país de aplicación.

2. ESTUDIOS DE CASO: LICENCIAS DE USUARIO Y GARANTÍAS DE CALIDAD

2.1. Licencias de usuario de productos digitales

El proyecto Law10n (disponible en línea en lawcalisation.com/) financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad, con la participación de varios investigadores de la UAB y de otros centros, se gestó con el fin de estudiar precisamente el valor instrumental de las traducciones de las licencias de usuario de productos digitales (software, aplicaciones, sitios web, etc.). La investigadora Carmen Bestué completó además en el marco de este proyecto su tesis doctoral (dirigida por las investigadoras Orozco Jutorán y Torres Hostench) y, posteriormente, publicó la monografía *Los contratos traducidos. La traducción de los contratos de licencia de uso en programas de ordenador* (2013). De los resultados de estas investigaciones, podemos extraer los principios generales para los procesos de internacionalización instrumentales que aquí describimos.

La necesidad de regulación jurídica de las licencias ha acarreado la producción de un amplio volumen de textos jurídicos generados en inglés, que son de libre acceso digital (Bestué, 2013: 17). Un volumen importante de estos contenidos jurídicos se traduce como parte del proceso de localización de los productos informáticos y de las páginas web, en un hábitat típicamente técnico.

Entre los posibles tipos de licencia de software, se han estudiado comparativamente con especial detalle las licencias de usuario final, que reciben en inglés la designación por siglas EULA (*End-user licence agreement*); y, en español, acuñadas como *Licencias de uso de los programas de ordenador* o *Contratos de Licencia de Usuario Final* (CLUF) (Bestué, 2009; Orozco, 2014):

Bestué (2013) explica el valor instrumental de las traducciones en este campo, pues la traducción de los contratos electrónicos es el único documento que llega al consumidor. Se convierte, por tanto, en el documento "original" para el destinatario español. Genera las obligaciones y es el que debe ser interpretado por los tribunales en caso de conflicto.

El volumen de traducciones de productos que se originan sobre todo en EE.UU. ha producido la proliferación de calcos informáticos (Aguado de Cea, 2006; De la Cova, 2015), pero también “trasplantes” jurídicos procedentes de la esfera del Derecho anglosajón (Bestué, 2013: 23).

Así, Bestué y Orozco (2011) explican el origen de la traducción del término *license* en este contexto por *licencia*. La Ley española de Propiedad Intelectual (LPI) (Massaguer, 1995, cit. Bestué 2013) no utiliza el término *licencia*, sino *cesión* o también *autorización*. Los calcos *licencia de software* y *licencia de uso* se han extendido de tal modo por una traducción inicial literal y también porque es la traducción elegida en algunas directivas internacionales como las europeas. Sin embargo, el hecho de que el contrato se denomine *licencia* no implica que necesariamente se esté *licenciando* un bien, tal y como lo entendemos en España (Bestué, 2013: 57). Como afirma Aparicio (2004, cit. Bestué 2013), “de no darse la traducción literal del inglés, es probable que a dichos contratos se les denominara en español *contratos de cesión de uso de los programas de ordenador*”, pero tras el uso tan extendido de la traducción calcada, parece ya improbable que se opte por una traducción más adaptada al ordenamiento español.

La estructura que aparece de estos contratos obedece a unas convenciones bien estipulados por la disciplina de los contratos anglosajones, pero dichos criterios resultan asimétricos respecto a los contratos españoles, propios de la familia romano-germánica (Bestué, 2013). Estas diferencias obligan a una aproximación aplicada desde el Derecho Comparado que ayude al traductor a encontrar el sentido que va más allá de la traducción literal, para poder generar en el destino los efectos jurídicos deseados con dicho documento traducido (Bestué, 2013: 24; Sarcevic, 1997).

En el ámbito español, son de referencia el *Código Civil* y el *Código de Comercio* en cuanto a la regulación de los contratos; la LPI para este contexto de las licencias (2006); y las correspondientes Directivas Europeas. El multilingüismo de las directivas puede resultar de ayuda al traductor al proporcionar textos paralelos en inglés y español para el

proceso de traducción. Sin embargo, no puede trabajar con ellos sin la debida cautela. Bestué (2013) señala otras inconsistencias terminológicas entre las fuentes legislativas españolas y las europeas: por ejemplo, usos diferentes del término *copyright*, que en las directivas europeas se mantiene como préstamo no traducido y, en la legislación española, aparece relacionado con la noción de *derechos de autor*.

Para el caso de empresas que ofrecen niveles de localización superiores, no es infrecuente ver que existen licencias adaptadas a cada ordenamiento de los diferentes países que hablan una misma lengua; o, también, cláusulas específicas que concretan exactamente qué condiciones son aplicables a diferentes ordenamientos. Así, por ejemplo, Bestué (*ibíd.*) recoge el ejemplo de una licencia de IBM en la que se registran epígrafes diferentes para los diferentes países (Argentina, Brasil, etc.).

Pero podemos encontrar otros ejemplos incoherentes en este sentido. Por ejemplo, en el siguiente caso de la empresa Flixter (en línea), que ofrece el *streaming* de productos audiovisuales, podemos ver cómo incluyen una parte de la licencia exclusivamente aplicable a España (esto aclararía inicialmente qué estipulaciones son de aplicación en nuestro país). Sin embargo, también incorporan los enlaces a la licencia original, por lo que nos encontramos ante un modelo híbrido y confuso, que cuesta interpretar: por un lado, parece una localización instrumental que genera una cláusula completamente adaptada y localizada para España; pero, por otro, es una traducción documental que sigue manteniendo la referencia al original (hipervínculos a "EULA" y "Usage Rules" en el ejemplo). Se produce una confusión entre el valor de la traducción y el del texto original:

CONDICIONES DE SERVICIO PARA ESPAÑA

Dispositivo Autorizado. El software es necesario para descargar el Contenido Premium en un PC o en un ordenador Mac y para visualizar en streaming o descargar su Contenido Premium. La instalación y uso de FlixsterCollections está sujeta al Contrato de Licencia de Usuario Final, al que podrá acceder aquí [\[EULA\]](#), que se incorpora mediante referencia en estas Condiciones de Servicio.

(v) Reserva de derechos.

Excepto los derechos que se le otorgan expresamente en estas Condiciones de Servicio, nosotros nos reservamos todos los derechos sobre los Servicios y el Contenido Premium, que continuarán en nuestro poder y en el de nuestros licenciantes. Ni nosotros ni nuestros licenciantes podrán transmitirle derecho, título o interés alguno sobre los Servicios o sobre el Contenido Premium. Pese a que usted será el propietario del archivo digital que contenga el Contenido Premium, no podrá adquirir derechos de titularidad sobre el Contenido como resultado de su uso de los Servicios.

B. Contenido Premium. Copias Digitales.

Sobre el Servicio de Copia Digital. Nuestro "Servicio de Copia Digital" ofrece una copia digital de una película o programa de televisión cuando usted la adquiere en un Disco Blu-ray™ o DVD que incluya una oferta de copia digital del contenido especificado en el paquete del Disco Blu-ray™ o DVD (el "Contenido de Copia Digital"). Le rogamos que lea las condiciones aplicables a esa oferta en la caja del Blu-ray™ o DVD, como por ejemplo, con relación a la fecha límite para poder canjear su Contenido de Copia Digital. El soporte al Contenido de la Copia Digital está sujeto a nuestras Normas de Uso aplicables [\[USAGE RULES\]](#). (...)

Ejemplo 1. Condiciones de servicio de Flixter para España (en línea).

Bestué (2009) y Orozco (2014) exponen las diferencias en las decisiones de traducción documental o instrumental, en distintas cláusulas y conceptos típicos de este subgénero contractual, entre las que aquí se seleccionan las dos siguientes a modo de ejemplo:

Ejemplo A: This limitation of liability might not be valid in some States

(1) Esta limitación de responsabilidad puede no ser válida en algunos estados (localización cosmética)

(2) *eliminación de esta cláusula* (nueva redacción)

La traducción literal (cosmética) carece de sentido en español, ya que en España no existen Estados. Tampoco cabría una adaptación a nuestras CC.AA, ya que la normativa relativa a licencias aplicable en toda España es la misma. Por lo tanto, para nuestro país, el traductor debe consultar la posibilidad de eliminar esta referencia jurídica externa.

Ejemplo 2: merchantability

(1) mercantilidad o comerciabilidad: términos calcados que no tienen interpretación jurídica asentada en el ordenamiento español

(2) garantía de idoneidad o de conformidad de los bienes (Bestué, 2009:122)

En la primera estrategia documental, el traductor ha optado por inventar o adoptar invenciones de otras traducciones para un par de términos que reflejan remotamente el sentido lingüístico (que no jurídico). Da lugar a una idea incomprensible en español, con resultados impredecibles cuando se trata de generar efecto jurídico contractual.

En la segunda opción, se ha buscado el equivalente funcional más próximo tras analizar el sentido del original en profundidad. Por ello, se hace siempre necesaria la aproximación al sentido del concepto original con un primer paso de documentación monolingüe en la lengua de origen del texto (diccionarios monolingües jurídicos, consulta de legislación aplicable, etc.). Solo así podemos embarcarnos en la búsqueda de posibles equivalentes funcionales y una toma de decisiones traductológicas responsable.

2.2. Garantías de calidad

Las garantías de todos los productos de venta legal en la UE se encuentran regidos por normativa específica de cada país, que a su vez transpone y adapta las Directivas Europeas sobre Consumo, que garantizan un nivel elevado de protección al consumidor:

- *Directiva 1999/44/CE*: garantías
- *Directiva 2000/31/CE*: comercio electrónico
- *Directiva 2001/95/CE*: seguridad de los productos de consumo
- *Directiva 2011/95/CE*: derechos del consumidor, etc.

La defensa del consumidor se traduce en un exhaustivo sistema de homologación, conformidad y aprobación de productos que deben pasar una serie de controles para poder ser vendidos en el marco europeo. Cuando un ciudadano compra cualquier producto en una tienda física o en Internet,

conforme a la legislación europea, adquiere el derecho a una garantía mínima de dos años. Es posible que las leyes nacionales de cada país ofrezcan la posibilidad de ampliar dicho tipo de garantía, pero, en teoría, cualquier diferencia nacional con respecto a las normas básicas de las directivas de la UE debe beneficiar siempre al consumidor.

Cabe distinguir, en el contexto europeo, que en algunas ocasiones cuando adquirimos un producto, incluye una garantía adicional denominada *commercial guarantee* (garantía del vendedor), que puede ser superior o inferior al periodo legal de dos años de la garantía mínima (*legal guarantee*) y ofrecer diferente cobertura (superior o inferior a la legal, pero sin mermar la cobertura mínima establecida por ley).

Mientras que en España se ha asumido el periodo de garantía de dos años de manera prácticamente automática, en otros países prevalecen periodos explícitos en la documentación del producto que son inferiores a este margen. En Reino Unido, no son infrecuentes las garantías que especifican periodos de un año¹. Veamos como ejemplo las condiciones de garantía de un tostador de la marca británica Dualit:

¹ Se puede distinguir entre sistemas dualistas o monistas (Naciones Unidas, 2012). En un sistema dualista, se considera que el derecho internacional y el nacional son entidades separadas (típicamente, en *Common Law*). El proceso es más lento porque el Derecho Internacional no entra en vigor hasta que se promulga una nueva ley o se enmienda la vigente con las nuevas disposiciones. En un sistema monista (típicamente, en ordenamientos continentales), el derecho internacional y la legislación interna están unificados, de modo que automáticamente tiene la misma autoridad que la legislación interna. Esto explica la aplicación menos inmediata de las disposiciones europeas en el Reino Unido.

This appliance is of excellent quality and construction. However, if any defects in materials or workmanship do appear during the relevant guarantee period, we will, at our discretion, either repair or replace the defective parts, free of charge, subject to the terms and conditions of our Guarantee shown below:

This Guarantee covers both parts and labour. Carriage is not included. Your guarantee period is as follows:

- **1 year** on parts
- **2 years** on ProHeat elements.

This Guarantee provides benefits which are additional to, and do not affect, your statutory rights. (...)

Ejemplo 2. Cláusulas de garantía de un tostador de la marca Dualit (en línea).

La aplicación de la Directiva europea se discute en un artículo de la revista británica *This is Money* (2010), que confronta la *Sale of Goods Act* (ley británica de compraventa de productos) con las estipulaciones europeas. Explica que existe una incoherencia entre la normativa europea (dos años de garantía) y la británica, que solo refleja la obligación de vender productos en buen estado y de calidad satisfactoria. Si se encuentra un defecto o tara, debe ser dentro de un periodo de tiempo razonable inmediatamente después de la venta, en cuyo caso se tiene derecho a la devolución del dinero. Pero transcurrido un tiempo, el consumidor tiene más difícil conseguir una devolución, porque se difumina la posibilidad de demostrar que el defecto es de fabricación y no por un uso indebido, por ejemplo. A la hora de la verdad, casi todos los distribuidores ofrecen periodos de garantía total (devolución del dinero) de entre seis meses y un año. Esto contraviene la directiva sobre garantías (1999/44/CE), pero pocos consumidores conocen las implicaciones de la ley europea, que es de rango superior a la británica.

En el ejemplo 2, también podemos ver cómo se establece una diferencia entre lo que son los derechos que establece la propia garantía y los que establece la ley de aplicación general. Los *statutory rights* hacen referencia a los derechos básicos como consumidor, los derechos que corresponden al consumidor por ley. En el ámbito de la *Common Law*, el concepto *Statute Law* no se trata de un tipo de ley en sí (un estatuto, una norma estatutaria, etc.), sino que se refiere a la fuente de derecho que

nosotros conocemos como *derecho positivo*: el cuerpo de legislación escrita, la ley en general. Por eso, una traducción calcada del tipo *derechos estatutarios, derechos por estatuto, etc.* carece de sentido jurídico en nuestro contexto. Vemos que el TO presenta una fuente de incongruencia, al establecer una garantía de un año, sin que ello merme lo que establece la ley aplicable, que, como se ha indicado, es de dos años. Un estudio de corpus de este subgénero de las garantías arrojaría muchos otros casos con incongruencias similares. En *Linguee* (www.linguee.com), por ejemplo, la traducción más frecuente para *statutory rights* es precisamente la no recomendable *derechos estatutarios*.

En Italia (*El Mundo*, 2011), se impuso una cuantiosa multa a Apple por ofrecer solo un año de garantía legal gratuita y obligar a los clientes a contratar una garantía comercial voluntaria para cubrir el segundo año (AppleCare Protection Plan). Es otro ejemplo de deficiente localización en este aspecto para el contexto europeo y de sus posibles consecuencias.

Típicamente, en EE.UU. se aplican garantías implícitas totales (con derecho a devolución total) de 90 días (*Uniform Commercial Code*). Estas garantías pueden ampliarse si se contratan garantías explícitas adicionales:

- Las implícitas las genera la propia ley aplicable (la documentación que acompaña al bien de consumo puede o no hacer referencia a ello)
- Las explícitas son las que recoge un contrato específico de garantía, con frecuencia de coste adicional para el consumidor, que presenta la forma clara de un contrato típico. Normalmente sirve para que el producto quede cubierto por encima del periodo de tiempo legal (es lo que suele denominarse en inglés *extended warranty*, que en muchas ocasiones no es otra cosa que un tipo de seguro que vela por el buen estado del producto).

La diferencia entre las garantías implícitas y explícitas de EE.UU. es análoga a la diferencia entre garantías legales y comerciales en la UE, pero las leyes de referencia son diferentes en cada caso, así que no se pueden

considerar equivalentes lingüísticos entre sí, pues ha de estudiarse exactamente qué conlleva cada norma para su contexto.

En inglés, encontramos dos términos centrales en el ámbito de las garantías: *guarantee* y *warranty*. Los términos no son sinónimos y generan falsos amigos entre los distintos ordenamientos angloparlantes. Para empezar, *guarantee* se utiliza más en inglés británico y es, de hecho, el término que recoge la normativa europea de Consumo. La *guarantee* conlleva lo siguiente:

- prestación gratuita y compromiso del fabricante
- compromiso de solución en un plazo determinado
- aplicación implícita, independientemente de que se haya pagado adicionalmente por una cobertura determinada
- explicación clara del modo en que se ha de canalizar la reclamación (*plain English*)
- no afecta a los derechos generales que asisten al consumidor
- es independiente de la existencia de una *warranty*. (*Access Legal*, en línea).

Asimismo, la *warranty* (*ibíd.*) en el contexto británico implica

- cobertura propia de un seguro, sobre la que se paga una prima (*extended warranty*)
- plazo que puede ser superior al legal y puede cubrir una serie de incidencias superior
- No puede perjudicar los derechos básicos adquiridos por ley (*statutory rights, guarantee*)

En el contexto estadounidense, coloquialmente, se utilizan indistintamente *guarantee* y *warranty*. Pero, jurídicamente, existe una diferencia básica entre ambos conceptos y que es que *warranty* hace referencia a un contrato escrito. Heinsdorf (en línea) explica que no hay que dejarse confundir por las raíces comunes de ambos términos, porque en muchos contextos (el autor lo ilustra para el sector de la construcción e

inmobiliario), conllevan efectos jurídicos diferentes a la hora de determinar quién es el garante y en qué condiciones se genera la garantía. Por tanto, aconseja evitar el término *guarantee* en el contexto estadounidense, por considerarse poco específico, y recomienda el uso de *warranty* siempre que se persiga el efecto jurídico.

El análisis de estos términos ilustra las consecuencias nefastas que una traducción puramente cosmética puede acarrear para la propia empresa que fabrica o distribuye un producto o para los consumidores.

En este sentido, la Federal Trade Commission (1953/en línea) estableció una serie de pautas para la redacción en *plain English* de las *warranties* en EE.UU. Asimismo, la conocida como la *Magnuson-Moss Warranty Act* (MMWA) insta a todo vendedor a proporcionar una *warranty* sobre sus productos, que sea legible y accesible. Por ley, las *warranties* estadounidenses recogen los siguientes elementos contractuales (cláusulas) que dan forma a la macroestructura típica de este tipo de subgénero:

- Partes del producto y tipos de problema que cubre
- Plazo
- Forma de canalizar la solicitud de garantía
- Cómo afecta a la *warranty* la aplicación de las leyes federales
- Si se trata de una *full warranty* o una *limited warranty*, en donde *full* se refiere a que se cubren todos los supuestos que especifica la MMWA (cobertura total que incluye devolución dineraria o reposición del producto, tanto si se presenta la tarjeta de garantía original como si no, con plazo ilimitado), mientras que *limited* hace referencia a que no se cumple al menos uno de los diferentes supuestos en dicha ley.

El sentido de *full warranty* y *limited warranty* va estrechamente vinculado al articulado de la *Magnuson-Moss Warranty Act*, por lo que sería otro claro ejemplo de referente extralingüístico jurídico, que requeriría una adaptación a nuestro contexto (explicitación de dichas condiciones, ajuste a la normativa nacional, etc.).

Orozco, al analizar las licencias de uso de productos de software, hace referencia a las *warranties* de EE.UU. también, ya que es característico que un contrato de licencia incluya también unas cláusulas relacionadas con la garantía:

The warranty clause of many translated licenses that keep the original US wording which states that the warranty of an acquired product lasts 60 or 90 days or may have no warranty at all in some cases clearly enters into conflict with European law, which protects the consumer. In this case, although the source document is issued in the USA, the target text must take into account the target legal system since the text to be signed by the user is a binding legal document and therefore must fulfill the target language country's legal requirements. This fact is the reason why even without changing language, when the target country has different requirements, as happens for instance between the USA and the UK –which is under European consumer laws–the EULA text needs to be modified sometimes. (Orozco, 2014: 200).

La redacción técnica profesional en EE.UU. por ley cuida la calidad (manuales de usuario, instrucciones, garantías, licencias y otra documentación para el consumidor), de forma que los borradores de los documentos superan distintas fases de validación en su formulación y diseño (legibilidad, usabilidad; Byrne (2012)). Por ejemplo, se redactan en *plain English* y se “pilotan”, se someten al juicio de un grupo de posibles destinatarios típicos de dichos documentos, con el objetivo de mejorar la redacción o reformular cualquier aspecto que pueda resultar ambiguo. El traductor puede compensar este proceso complejo de redacción del TO con su conocimiento de la lengua, el sentido común y, sobre todo, con su orientación funcional: ¿a quién va dirigido el texto? ¿puede un lector de este tipo entender la formulación? Bestué y Orozco (2011) defienden en esta línea la **redacción natural** y la traducción no literal de los documentos de licencia.

En general, la redacción técnica (*technical writing, technical communication*) ha recibido mayor atención en los contextos anglosajones que en los españoles y ello se refleja también en la calidad de las traducciones de este tipo, que solo se ha visto mejorada en cierta medida en los últimos años.

3. CONCLUSIONES

Se puede observar que los dos subgéneros contractuales aquí tratados (aunque regulen aspectos diferentes de las condiciones de uso e incluso tipos de producto concretos en el caso de las licencias de software, frente a bienes de consumo en general, en el caso de las garantías) comparten fraseología y terminología con frecuencia, sobre todo en nociones propias del lenguaje contractual general y de los derechos del consumidor.

Pero el principal punto en común entre ambos tipos de texto es que, como textos de traducción, su función comunicativa es análoga, pues el traductor se enfrenta a la necesidad de generar un texto traducido con valor instrumental, que produzca en el contexto de destino un efecto jurídico determinado adaptado a la normativa aplicable y a los requisitos que determine el cliente.

La localización en este caso requiere de un proceso colaborativo entre cliente y traductor, que comienza con la detección de los elementos culturalmente marcados y concluye en muchos casos con un proceso de redacción técnica completamente nuevo (de todo o de una parte del documento). Si bien el traductor no dispone de toda la información necesaria para resolver las decisiones de adaptación y localización por sí mismo, es imprescindible que pueda detectar estos problemas para advertir al cliente o al menos ser consciente del impacto que pueden tener sus decisiones de traducción. Este nivel de complejidad genera un flujo de trabajo colaborativo que implica la intervención de distintos agentes expertos (traductores-localizadores, clientes, juristas, ingenieros, redactores técnicos, revisores, gestores de proyecto, etc.).

Las competencias profesionales del traductor de textos típicamente técnicos o tecnológicos deben incluir también, en contra de lo que puede pensarse, la capacidad de detectar y localizar elementos culturalmente marcados. Todos los elementos jurídicos, de presencia ubicua y aplicación transversal, son de especial importancia si conllevan un efecto jurídico.

Los procesos de traducción comercial, no siempre adecuados desde un punto de vista funcional, tienden a “contaminar” el lenguaje especializado. Con la suficiente repetición, un calco o traducción inapropiada se acaba normalizando en nuestra propia lengua. Los mismos traductores que realizaron las traducciones técnicas que inicialmente trajeron hasta nuestra lengua determinados calcos y anglicismos técnicos e informáticos que ahora todos empleamos son probablemente los que, desde el mismo posicionamiento traductológico puramente lingüístico y literal, tradujeron, con aún menos cautela, términos y conceptos jurídicos que ahora no siempre tienen pleno sentido en nuestro contexto jurídico específico.

BIBLIOGRAFÍA

Aguado de Cea, G. (2006) De bits y bugs a blogs y webs: aspectos interdisciplinares, socioculturales y lingüísticos de la terminología informática. En C. Gonzalo & P. Hernández (Ed.). *Estudios de traducción, lingüística y filología dedicados a V. García Yebra* (pp. 693-720). Madrid: Arco.

Bestué, C & Orozco, M. (2015). Translating End-User License Agreements. *Journal of Open Access to Law*. Vol. 3.

Bestué, C. & Orozco, M. (2011). La necesidad de la naturalidad en la reformulación en la traducción jurídica en la ‘era de la automatización’ de las traducciones’. *Journal of Specialised Translation*. Vol. 15: 180-199.

Bestué, C. (2009). Traducción de términos jurídicos en el ámbito internacional. *Babel*, vol. 55(3), 244-262.

Bestué, C. (2013). *Los contratos traducidos. La traducción de los contratos de licencia de uso en programas de ordenador*. Valencia: Tirant Lo Blanch.

Byrne, J. (2012). *Scientific and Technical Translation Explained*. Manchester: St. Jerome.

Calvo, E & Ortega, J.M. (2010). Bases teóricas y estrategias progresivas para inhibir el literalismo en la traducción jurídica. Cifuentes, J.L. et al. (Ed.) *Los caminos de la lengua*. Alicante: UA.

Caniato, M., Crocco, C & Marzo, S. (2015). Doctor or Dottore? How well do honorifics travel outside of Italy?. *The Journal of Specialized Translation*. Vol. 23, 131-204.

De la Cova, E. (2015) Lenguaje tecnológico y problemas para el traductor: el caso de la traducción de neologismos de inglés a español en la localización. *Actas AESLA XXXII*. Instituto Cervantes. Recuperado el 9 julio 2015, de: <http://cvc.cervantes.es/lengua/eaesla/pdf/01/69.pdf>.

Dualit (en línea). Recuperado el 9 julio 2015, de: <http://dualit.assets.d3r.com/pdfs/original/1903-ib-bun-toaster-b.pdf>.

Federal Trade Commission (1953/en línea) *Writing Readable Warranties*. Recuperado el 9 julio 2015, de: <https://www.ftc.gov/tips-advice/business-center/guidance/writing-readable-warranties>.

Flixter (en línea). Recuperado el 9 julio 2015, de: <http://support.dcplus.flixster.com/>

Franco Aixelà, J. (1996). Culture-specific items in Translation. En R. Álvarez y C. A. Vidal (Eds.), *Translation, Power, Subversion* (pp. 52-78). Clevedon: Multilingual Matters.

Heinsdorf, M. (en línea) Difference Between Warranty and Guarantee. Recuperado el 9 julio 2015, de: <http://www.arcomnet.com/blog/difference-between-warranty-and-guarantee>.

Hurtado Albir, A. (2001). *Traducción y Traductología*. Madrid: Cátedra.

Kingscott, G. (2002). Technical Translation and Related Disciplines. *Perspectives*, vol.10(4), 247-255.

Lassaque, L. (2007) *Traducción de contratos*. Buenos Aires. Recuperado el 9 julio 2015, de: http://www.avlt.com.ar/archivos/libro/11_LTC.pdf.

Mayoral, R & Díaz-Fouces, O. (2011). *La traducción especializada y las especialidades de la traducción*. Castelló: UJI.

Mayoral, R. (en prensa). La formación de traductores. En AVANTI (ed.). *La formación de traductores en el contexto universitario*. Granada: Atrio. Recuperado el 9 julio 2015, de: <http://www.ugr.es/~rasensio>

Multan a Apple por cobrar el segundo año de garantía. (2011, diciembre 12). *El Mundo*. Recuperado el 9 julio 2015, de: <http://www.elmundo.es/elmundo/2011/12/27/economia/1325014950.html>.

Naciones Unidas. (2012). *Manual on Mutual Legal Assistance*. Recuperado el 9 mayo 2015, de: http://www.unodc.org/documents/organized-crime/Publications/Mutual_Legal_Assistance_Ebook_E.pdf.

Nord, C. (1997) *Translating as a Purposeful Activity*. Manchester: St. Jerome.

Orozco Jutorán, M. (2014) The EULAs labyrinth: mapping the process. *Across Languages and Cultures*, 15(2).

Pedersen, J. (2007). Cultural Interchangeability: The Effects of Substituting Cultural References in Subtitling. *Perspectives*, 15(1), 30-48.

Robinson, D. (1997). *Becoming A Translator*. Nueva York: Routledge.

Sandrini, Peter (2008): Localization and Translation. *MuTra Journal*. EU Marie Curie Conference 2007. Saarbrücken: ATRC. Vol. 2, 167-191.

Sarcevic, S. (1997). *New Approach to legal Translation*. La Haya: Kluwer Law International.

Schäffner, Ch. & Wieseemann, U. (2001). *Annotated Texts for Translation: English-German. Functionalist Approaches Illustrated*. Clevedon: Multilingual Matters.

Two-year warranty EU Law (2010, junio 26). *This is Money*. Recuperado el 9 julio 2015, de: <http://www.thisismoney.co.uk/money/bills/article-1677034/Two-year-warranty-EU-law.html#ixzz3hQepQmv5>.

Venuti, L. (1995). *The Translator's Invisibility*. Nueva York: Routledge.

Vermeer, H.J. (1983). *Aufsätze zur Translationstheorie*. Heidelberg: Selbstverlag.

Waddington, C. (2000). *Estudio comparativo de métodos de evaluación de traducción general*. Madrid: U. Pontificia Comillas.

What's the Difference between a Guarantee and a Warranty. (2015). *Access Legal*. Recuperado el 9 julio 2015, de: <http://www.access-legal.co.uk/free->

[legal-guides/whats-the-difference-between-a-guarantee-and-a-warranty.htm](https://www.legal-guides.com/whats-the-difference-between-a-guarantee-and-a-warranty.htm)