



# **DERECHO COMPARADO COMO BASE METODOLÓGICA PARA LA TRADUCCIÓN DE UN CONTRATO DE COMPRAVENTA**

Autor/a: Paloma García Fernández

Director/a: Dra. Ingrid Gil

15 de junio de 2018

UNIVERSIDAD PONTIFICIA COMILLAS (MADRID)

**TRABAJO DE FIN DE GRADO – TRADUCCIÓN E INTERPRETACIÓN**



## Índice

1. Introducción .....	1
1.1. Justificación del tema.....	1
1.2. Objetivos del trabajo.....	3
1.3. Estructura del trabajo .....	4
2. Marco metodológico .....	5
3. Marco teórico .....	7
3.1. Traducción jurídica y Derecho comparado .....	7
3.2. <i>Common Law</i> .....	10
3.2.1. Origen y evolución del <i>Common Law</i> .....	10
3.2.2. Fuentes del <i>Common Law</i> .....	11
3.3. Derecho Civil o Derecho romano-germánico.....	12
3.3.1. Origen y evolución del Derecho Civil .....	12
3.3.2. Fuentes del Derecho Civil.....	13
3.4. La traducción de los contratos .....	15
3.5. Los contratos.....	17
3.5.1. El contrato mercantil inglés. ....	18
3.5.2 El contrato mercantil español .....	24
4. Caso práctico .....	29
4.1. Traducción de un contrato de compraventa .....	30
4.2. Problemas de traducción .....	37
5. Conclusiones finales .....	41
6. Referencias.....	45
7. Anexos .....	47
7.1. Anexo I: texto original .....	47
7.2. Anexo II: glosario.....	56



# 1. Introducción

## 1.1. Justificación del tema

La especialización en la traducción es una realidad cada vez más demandada. La traducción especializada se caracteriza por un alto nivel de especialización en un área del conocimiento específica. Este tipo de traducción no solo requiere una correcta traslación de ideas y conceptos entre dos lenguas, sino que también es preciso un estudio previo de la materia, que se tratará para poder facilitar la comprensión del texto original, así como el proceso de traducción. Dentro de la traducción especializada nos encontramos con la traducción jurídica, que es un tipo de traducción que, por sus características, requiere un alto nivel de especialización.

Borja Albi (2003) habla de la gran demanda de la traducción jurídica, que sigue creciendo por varios motivos: el comercio internacional, que conlleva un gran número de figuras jurídicas como la firma de contratos; la creación de bloques político-económicos, con el objetivo de crear sistemas jurídicos comunes (un ejemplo es la Unión Europea); y por último, la movilidad de la población mundial y el turismo, que también dan lugar a relaciones jurídicas.

La traducción es un complejo proceso de comunicación en el que se pasa de una lengua a otra y de una cultura a otra. Según Hickey (2005), en este campo las figuras, estructuras y prácticas pueden variar según la jurisdicción. De esto depende la facilidad, dificultad o, incluso, imposibilidad de la traslación de este tipo de textos. Por ello, no solo requiere conocimiento de lenguas, sino también de otros muchos elementos extralingüísticos. Si la tarea de la traducción ya es en sí un proceso complejo, podemos destacar la traducción jurídica por ser una subdisciplina de la traducción con un lenguaje caracterizado por la opacidad y la ambigüedad y que enfrenta realidades, conceptos y figuras de distintos ordenamientos jurídicos con una fuerte influencia cultural. Esto hace que un traductor se pueda enfrentar a términos «intraducibles», ya que no existe un concepto similar en la lengua meta.

La creciente demanda de la traducción jurídica, junto con su alto nivel de especialización y dificultad, nos ha llevado a abordar este tema. Como señala Gil «el Derecho comparado y la traducción jurídica no solo comparten la misma finalidad, sino también una metodología común» (Gil, 2012, pág. 54). Ambas disciplinas se aportan mutuamente. Esto nos ha llevado a abordar la traducción jurídica y el Derecho comprado, pues poseer un mínimo de conocimientos acerca de un ámbito es indispensable para una buena traducción. Por ello, el objetivo de este trabajo es proporcionar una base metodológica sobre el Derecho comparado, entre el sistema jurídico que se aplica en España, Derecho Civil, y el sistema jurídico de los países anglosajones, el *Common Law* o Derecho anglosajón, y nos limitaremos al Derecho anglosajón vigente en Inglaterra, Gales e Irlanda del Norte. En el presente trabajo se mencionará el Derecho anglosajón, pero solo hace referencia al sistema jurídico de estos países.

La globalización también tiene sus efectos en el comercio, favorecido por la disminución de barreras aduaneras, técnicas y culturales y la proliferación de acuerdos y pactos internacionales. La internacionalización de los mercados es una realidad. Este internacionalización del comercio nos ha llevado a centrarnos en el estudio del Derecho contractual, para ello, este trabajo también incluye las características principales del contrato en los dos sistemas jurídicos ya mencionados. Y, como afirman los autores Alonso, Baigorri y Campbell (2013, pág. 87) «no se entiende la teorización sobre la traducción sin nutrirse de la praxis y para la praxis», por lo que en este trabajo, se incluye en como caso práctico la traducción de un modelo de contrato del inglés al español. El tipo de contrato que se tratará es un contrato de compraventa, debido a que es uno de los contratos más frecuentes pues «el inglés es el idioma más utilizado en las transacciones comerciales internacionales, una verdadera *lingua franca*» (Borja Albi A. , 2015, pág. 51).

Existen numerosos trabajos sobre la traducción jurídica, algunos de ellos se centran en la cuestión de cómo se hace dicha disciplina y especulan acerca de cuál es la traducción «ideal» o «perfecta». Entre las numerosas estrategias que se plantean para la traducción jurídica, podemos destacar dos: la literalidad y la equivalencia funcional.

Según Mayoral (2002), la literalidad es la principal característica de la traducción jurídica. Se considera que la literalidad como fidelidad al texto original es la norma en la traducción jurídica, además de ser la forma de traducir más utilizada por los traductores jurídicos. Por otro lado, la inequivalencia de conceptos jurídicos entre algunos sistemas llevaría al traductor a optar por la traducción por el equivalente funcional, es decir, un concepto que cumple con una misma función en la cultura del texto traducido.

## **1.2. Objetivos del trabajo**

Teniendo en cuenta este contexto, el objetivo principal que se plantea este trabajo es establecer una base que sirva como metodología y que ayude a dominar conceptos básicos de los dos sistemas jurídicos (Derecho anglosajón y Derecho Civil) y que facilite la comprensión de los textos jurídicos de Inglaterra, Gales e Irlanda del Norte.

Además de este, nos hemos planteado otros objetivos, todos con el fin último de proporcionar una buena base para ayudar a traducir este tipo de textos.

- Comparar la legislación existente relativa a los contratos en España y en Inglaterra, Gales e Irlanda del Norte.
- Dominar conceptos básicos de los dos sistemas jurídicos y de los contratos de compraventa.
- Presentar la estructura típica de los contratos en ambos sistemas jurídicos.
- Traducir un contrato y observar cuáles son las dificultades que plantea la traducción, así como plantear posibles soluciones y herramientas útiles para la traducción.
- Identificar y analizar algunos de los problemas más frecuentes al traducir documentos jurídicos entre dos familias, más concretamente, contratos.
- Realizar un acertamiento al lenguaje jurídico tanto en español como en inglés.
- Realizar un glosario bilingüe inglés-español de términos en este campo.

### 1.3. Estructura del trabajo

El trabajo se divide en cuatro partes:

- En esta primera parte en la que nos encontramos, se introducen los temas de investigación, así como los motivos que nos han llevado a la elección del tema y los objetivos que se pretenden conseguir.
- La segunda parte nos centramos en el marco metodológico en el que se basa nuestro trabajo, se centrará brevemente el método que hemos aplicado para la consecución de nuestros objetivos.
- La tercera parte se centra en el marco teórico. Se define brevemente la traducción jurídica y sus principales características. A continuación, se introduce el Derecho comparado: qué es y cuál es su fin, seguido de las familias jurídicas. Dentro de ellas, nos centramos en el Derecho Civil y el *Common Law*, con una breve introducción histórica a ambos sistemas y se presentan sus fuentes del derecho. A modo de resumen se introduce una tabla comparativa con las características principales de los dos sistemas jurídicos. Finalmente, se realiza una breve aproximación al contrato mercantil español e inglés, así como a la traducción de los contratos.
- En la cuarta parte, como caso práctico, se presentará una propuesta de traducción de un modelo de contrato de compraventa en inglés, asimismo se explicarán las dificultades que nos hemos encontrado y cómo las hemos resuelto.
- Por último, se incluirán las conclusiones y reflexiones personales acerca del estudio que se desarrolla.
- Finalmente, en los anexos podemos encontrar el texto original que se ha traducido en el presente trabajo, así como un breve glosario bilingüe que hemos realizado al traducir dicho texto.

## 2. Marco metodológico

Ya hemos mencionado que la globalización es una realidad que tiene sus efectos en el comercio y que ha llevado a la internacionalización de los mercados, lo que entraña contratos internacionales y, por consiguiente, la demanda de la traducción de contratos se encuentra en situación de alta, lo que nos ha llevado a abordar el tema del presente trabajo. Si bien es cierto que se trata de un tema muy largo y complejo, limitado por tiempo y espacio, nos ha parecido pertinente hablar de ciertos aspectos. En primer lugar, una breve introducción a lo que es la traducción jurídica, así como al derecho comparado, dos disciplinas que se aportan mutuamente. En segundo lugar, una breve introducción a dos sistemas jurídicos: Derecho Civil y *Common Law*, para poder comprender sus bases. Por último, nos centramos en los contratos propios de ambos sistemas.

La elección del contrato se ha realizado a través de una plataforma de asesoramiento jurídico y servicios legales internacional. Para realizar su traducción, hemos contado con documentos paralelos, ya que el contrato se caracteriza por fórmulas, frases hechas y cláusulas estereotipadas que no se encuentran en diccionarios. Para ello, hemos partido de la traducción de otros contratos de compraventa similares que hemos obtenido del Centro de Comercio Internacional (ITC). También hemos utilizado la obra de Borja Albi, *La traducción de los contratos internacionales desde la perspectiva del derecho comparado y la traductología*, donde hemos podido encontrar vocabulario y expresiones propias de los contratos en ambos idiomas. Por último, hemos empleado diccionarios jurídicos bilingües y monolingües. También destacamos el blog de Traducción Jurídica, donde hemos podido encontrar resueltos varios de los problemas de traducción que se nos han planteado. Seguidamente, se presentan comentarios acerca de la traducción realizada, en el que se detallan los problemas de traducción encontrados y sus posibles traducciones. Para finalizar, en el anexo se incluye un breve glosario inglés-español con términos que hemos recopilado del campo del Derecho de contratos, dichos términos provienen de diferentes fuentes, la principal el texto que hemos traducido, pero también incluimos términos que hemos podido recopilar de los diferentes trabajos que se citan.



### **3. Marco teórico**

#### **3.1. Traducción jurídica y Derecho comparado**

La globalización es un fenómeno innegable que impacta en todos los aspectos de la vida social, política y económica. Los efectos de la globalización también recaen sobre el derecho y de ahí surge la creciente demanda de la traducción jurídica, una disciplina de la traducción especializada.

A modo de introducción, veamos qué se entiende por esta disciplina tan demandada.

Mayoral (2004) nos da dos definiciones de traducción jurídica:

Ya hemos hablado en la introducción de la complejidad del lenguaje jurídico, caracterizado por un gran uso de arcaísmos, tecnicismos o palabras de origen francés o latino que no son de uso frecuente. Por otro lado, la traducción jurídica se caracteriza, primordialmente, por los siguientes aspectos:

- La existencia de distintos niveles de equivalencia entre sistemas y realidades jurídicas. La falta de similitudes entre dos sistemas jurídicos supone uno de los grandes problemas en esta disciplina de la traducción.
- La importancia de la direccionalidad en la traducción. No será lo mismo traducir un documento jurídico del inglés al español o viceversa. En la traducción jurídica, siempre predomina la lengua origen. Por ello, a veces se debe recurrir a la traducción explicativa, ya que en la lengua meta no existe un equivalente.
- La existencia de dos tipos de términos: términos crípticos, que solo tienen un uso dentro de este ámbito; y términos délficos, que presentan múltiples aceptaciones (Campos Martín, 2013).

El fin de la traducción jurídica no es otro que «la comprensión de un texto jurídico trasladándolo desde una lengua y cultura origen a una lengua y cultura meta» (Gil, 2012, pág. 54). Como ya hemos mencionado, una de las mayores complejidades de la traducción jurídica es la falta de similitud entre los sistemas jurídicos. Por ello, se necesita recurrir al Derecho comparado como marco de estudio. Pero, ¿a qué nos referimos con Derecho comparado? En primer lugar, cabe señalar que no se trata de una rama del Derecho, sino que es un método de estudio o de investigación. Tal y como señala Gil (2012, pág. 54) «El Derecho comparado, más que un Derecho, constituye una metodología de análisis que se basa en la comparación de los sistemas jurídicos del mundo con el fin de comprender mejor el sistema jurídico propio».

Como acabamos de mencionar, el Derecho analiza y coteja compara dos sistemas jurídicos, mientras que la traducción jurídica tiene como objetivo la traslación de textos jurídicos de una lengua, cultura y costumbres, a otra diferente. Según Terral, estas disciplinas se aportan y benefician mutuamente, por un lado «el Derecho comparado aporta a la traducción conocimientos extralingüísticos indispensables para cualquier operación traductora» (Terral, 2003, pág. 97), mientras que la traducción jurídica aporta al Derecho comparado el lenguaje jurídico de los diferentes sistemas.

Existen muchos conceptos jurídicos que no tienen un equivalente semántico en otro sistema. Según Terral (2003), en estos casos, el traductor debe analizar su función jurídica para encontrar un equivalente en el sistema meta. De acuerdo con Zweigert y Kötz (1998), esta equivalencia funcional sería el principio metodológico del Derecho comparado.

Cuñado y Gámez (2017) en su libro *Introducción al Common Law* describen el concepto de familia jurídica de la siguiente forma: «conjunto de sistemas jurídicos de diferentes países que podemos agrupar bajo una misma denominación ya que tienen un origen común y unas características similares». Los diferentes sistemas jurídicos que se agrupan dentro de una misma familia del Derecho son relativamente similares, ya que la historia y las tradiciones de cada país influyen en el propio derecho. Algunos expertos

distinguen cuatro familias mientras que otros hablan de cinco. Podemos hablar de cuatro grandes familias del Derecho:

1. El *Common Law*: el derecho vigente en países que pertenecen al *Commonwealth* como Inglaterra y Gales, Irlanda, Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y la India. Esta familia jurídica deriva del Derecho inglés que se originó en Inglaterra y se extendió por una gran parte del mundo gracias a la expansión británica durante los siglos XVII y XVIII.
2. El Derecho Civil o Derecho romano-germánico: esta familia se extiende por la mayor parte de Europa, África y Latinoamérica.
3. El Derecho religiosos: está presente en muchos países árabes del norte de África y Oriente Medio. Las leyes y normas de estos sistemas se basan en la religión dominante en el país.
4. Los sistemas mixtos: estos mezclan características de diferentes familias del Derecho, sobre todo del *Common law* y del Derecho Civil. Este sistema jurídico lo podemos encontrar en países como Escocia, Sudáfrica, Filipinas y parte de Canadá.

Como ya hemos señalado previamente, algunos autores hacen referencia a una quinta familia jurídica. Se trata de la familia de los sistemas jurídicos socialistas, que en la actualidad tiene muy escasa representación en el mundo. Esta familia tuvo gran importancia en el siglo XX, a partir de la revolución socialista. Hoy en día este sistema pervive en algunos países como China, Cuba y Corea del Norte (Cuñado & Gámez, 2017).

A continuación, nos centraremos en el Derecho Civil y el *Common Law*, puesto que son las familias de Derecho existentes en España, por un lado, y en Inglaterra, Gales e Irlanda del Norte, por otro.

### 3.2. *Common Law*

El *Common Law* es el Derecho creado en el área jurídico-cultural angloamericana. En el presente trabajo, como ya hemos indicado, se tratará el *Common Law* vigente en Inglaterra, Gales e Irlanda del Norte. Este sistema jurídico se caracteriza por los precedentes judiciales, es decir, sería un Derecho creado por los jueces (*judge-made law*) y los tribunales inferiores siguen las decisiones (precedentes) de los tribunales superiores. Por lo tanto, se trata de un Derecho predominantemente práctico (Vírgala, 2017).

#### 3.2.1. Origen y evolución del *Common Law*

Cuñado y Gámez (2017) distinguen tres etapas en la creación del *Common Law*:

1. Etapa inicial o de creación: el *Common Law* surgió en Inglaterra con la llegada de los normandos liderados por Guillermo el Conquistador en el año 1066. Para llevar a cabo su conquista, los reyes normandos necesitaban un mayor control de las leyes y la justicia, así como una justificación teórica de este poder. Para ello crearon la doctrina de la paz del reino o paz del rey (*The King's peace*). Este concepto se basaba en que el rey podía intervenir para juzgar y condenar cualquier acto que pusiera en riesgo la paz en el reino. Dell'Aquila explica este concepto:

«Este concepto se fue ensanchando cada vez más por el afán político y centralizador de los que administraban justicia, hasta llegar a abarcar cualquier delito y otro acto ilícito cometido, no solo directamente contra el rey, sino también contra uno de sus súbditos o varios de ellos, de tal forma que, al final, dicha doctrina pudo aplicarse a todo comportamiento antijurídico. De este modo [...] quien cometía un acto ilícito, no sólo contra el rey, es decir contra el Estado, sino también contra cualquier individuo, por ello mismo violaba la paz del rey, o sea, el orden público, y había que castigarlo».

(Dell'Aquila, 1992)

2. Etapa clásica o de consolidación: Un vez consolidado este sistema jurídico, aparece el Tribunal de Equidad y empieza a extenderse por las colonias británicas desde el siglo XV hasta el siglo XIX.
3. Etapa de las grandes reformas: en el siglo XIX el *Common Law* sufre grandes reformas, ya que había una necesidad de adaptar un nuevo sistema jurídico a la nueva sociedad surgida de la revolución industrial.

### 3.2.2 Fuentes del *Common Law*

Para introducir este apartado, empezaremos con dos citas conocidas en el Derecho anglosajón: «*The Common Law is judge-made Law*» y «*the Law is to be found in the cases*». Ambas se refieren al *Common Law*, el Derecho de elaboración judicial. La magistratura (en inglés denominada *The Bench*) está formada por el conjunto de los tribunales en el Reino Unido y es quien emana las decisiones judiciales. Por ello, se dice que el derecho anglosajón se basa en las decisiones que toman los tribunales a la hora de resolver los casos. En un principio, cuando no había tantas leyes, los jueces se basaban en la costumbre y las reglas de origen normando y de ahí fueron tomando decisiones a la vez que creando leyes.

En el *Common Law*, se habla de tres fuentes del derecho:

1. *Case law* o jurisprudencia: es el sistema que se basa en los precedentes (en inglés, *precedent*), es decir, las decisiones de los tribunales:  
«El término «precedente» significa que una decisión de un tribunal constituye una autoridad obligatoria para el mismo tribunal y para otros de igual o inferior rango que tengan que decidir sobre un caso similar.»  
(Cuñado & Gámez, 2017)
2. *Equity* o la Equidad: se trata de una fuente histórica, ya que tiene su origen en el Tribunal de la Cancillería (*the Court of Chancery*). Se consideraba que, en caso de conflicto, prevalecerían las reglas que este elaboraba, independientemente de

los tribunales ordinarios, así pudo crear numerosos conceptos e instituciones jurídicas. A pesar de que el Tribunal de Cancillería no existe en la actualidad, sus desarrollos se conservan.

3. La costumbre, que se le puede denominar *customs* (costumbres), *rules* (reglas) o *conventions* (convenciones). Esta fuente es más secundaria y se debe a la importancia que tuvo en sus orígenes la costumbre.
4. La doctrina jurídica que, según Cuñado y Gámez (2017) puede definirse de la siguiente manera:

«Se trata de una fuente secundaria o derivada del Derecho. No crea normas ni precedente vinculantes de forma directa, pero las opiniones de los autores son citadas con mucha frecuencia por jueces y abogados en los litigios.»

(Cuñado & Gámez, 2017)

### **3.3. Derecho Civil o Derecho romano-germánico**

A continuación, desglosamos los aspectos más relativos del Derecho Civil o Derecho romano germánico, que es la familia de Derecho que rige en el sistema jurídico español.

#### **3.3.1. Origen y evolución del Derecho Civil**

El Derecho romano clásico tiene su origen en el Edad Media en estudios realizados por las universidades europeas. El Derecho romano surge de una fusión de los textos de Justiniano con elementos germánicos y otros elementos del Derecho canónico realizado por las universidades italianas. Estos estudios tuvieron gran influencia en el Código de Napoleón, que fue el verdadero hito en la historia de la codificación del sistema del Derecho Civil.

El Derecho romano llega a Francia gracias al Imperio Bizantino. Pero, este derecho no se aplicó de la misma manera en todo el territorio: el sur tuvo una mayor recepción de este derecho y por ello imperaba el Derecho escrito, mientras que en el

norte predominaban las costumbres bárbaras. Más tarde, en el siglo XVII, se empiezan a recopilar todas estas costumbres para dar origen al Derecho francés, influenciado por el Derecho romano. En este momento, Francia se caracterizaba por el poder absoluto del rey, el latifundismo y, como consecuencia de ambos, una gran crisis social, lo que desembocó en la Revolución francesa en 1789, que transformaría el sistema jurídico francés.

La llegada al poder de Napoleón en 1799 supone la reorganización de una Francia caótica con dos ideas: expandir su poder y organizar el sistema jurídico francés. Para conseguir este último objetivo, crea en 1804 y con la ayuda de una comisión con los juristas más ilustres de la época, el Código de Napoleón. Este código puso fin al Antiguo Régimen y se basaba en la igualdad jurídica para todos los ciudadanos, la propiedad privada, la libertad contractual, la autonomía de la familia patriarcal y la separación de poderes (ejecutivo, legislativo y judicial). Mediante la propiedad privada, este código buscaba proteger a la burguesía. El Código de Napoleón supuso el comienzo de la doctrina del liberalismo y tuvo gran influencia en los Códigos latinoamericanos.

Alemania también tuvo influencia del Derecho romano, aunque fue más tarde. Las costumbres bárbaras y la falta de cohesión ayudaron a su instauración, aunque los fuertes poderes locales dificultaron la constitución de un Derecho común. En 1896 se crea el Código Civil alemán (*BGB* por sus siglas en alemán) que fue un símbolo de la codificación moderna. Este código se basaba en el liberalismo económico y, como el Código Napoleónico, estaba destinado a la burguesía.

Con la Revolución bolchevique en Rusia en 1917, crece la preocupación en Europa por una legislación especial que protegiese al débil jurídico (trabajadores, consumidores, etc.). En el *BGB*, esta preocupación se concretó a través de la denominada cláusula general, lo que llevó a una adaptación del Código con la realidad.

A pesar de que los orígenes sean distintos, con esta breve reseña histórica, se marca la base del sistema jurídico-germánico (de Mekelt & Madrid Marínez, 2003).

### 3.3.1. Fuentes del Derecho Civil

De acuerdo con el artículo 1.1 del Código Civil español, las fuentes del ordenamiento jurídico español son la Ley, la costumbre y los principios generales del derecho.

1. La Ley: se refiere a las disposiciones y normativas que emana el órgano del Estado con poder legislativo. En los países de tradición jurídica romana, la Ley es la fuente del Derecho de primordial importancia. En el sistema jurídico vigente en España, distinguimos entre Constitución, normas con rango de ley y reglamentos.
2. La costumbre: norma jurídica no escrita creada por la colectividad y manifestada por su uso constante. La costumbre se puede clasificar atendiendo a diferentes criterios, en este caso vamos a mencionar los tipos de costumbre en función de la relación entre ley y costumbre:
  - a. Costumbre *secundum legem*: su contenido se ajusta a la ley.
  - b. Costumbre extra o *praeter legem*: regula una realidad social.
  - c. Costumbre *contra legem*: contraria a la ley.
3. Los principios generales del derecho: su eficacia como fuente del derecho es más limitada. Estos principios sirven para interpretar las normas y actuar en defecto de ley o costumbre.

Aunque el mismo artículo incluye varias limitaciones a la costumbre y a los principios. Por lo tanto, se puede decir que la principal fuente de las normas jurídicas en nuestro sistema jurídico es la ley escrita, que es la principal diferencia del Derecho Civil con el *Common Law*. En el artículo 1.6. del Código Civil se habla del papel de la jurisprudencia en este sistema, que complementará el ordenamiento jurídico con la doctrina que, de modo reiterado, establezca el Tribunal Supremo al interpretar y aplicar la ley, la costumbre y los principios generales del derecho. Es decir, la jurisprudencia en el Derecho Civil tiene un papel secundario y limitado. A efectos de presentar las principales diferencias entre ambos sistemas jurídicos, reproducimos en el siguiente cuadro las características principales:

	<b>Derecho Civil</b>	<b><i>Common Law</i></b>
Sistema legal	Sistema de leyes codificadas	Sistema legal de carácter eminentemente jurisprudencial
Jueces y Tribunales	Deber de resolver en todo caso los asuntos de que conozcan atendiendo a la fuentes del derecho. Dictar resoluciones generalmente no vinculantes para terceros	Crean normas y principios jurídicos a partir de acciones y procedimientos judiciales
Países	España, China, Japón, Alemania, Latinoamérica (excepto Guyana), muchos países de Europa y África	Estados Unidos, Inglaterra, Irlanda del Norte, Gales, Escocia, Australia, Canadá, India
Constitución escrita	Siempre existe una constitución escrita o leyes codificadas	No siempre existen
Precedentes	Función más determinada	Base del sistema jurídico
Fuentes del Derecho	Ley, costumbre y principios generales del derecho	Jurisprudencia, equidad y costumbre

Fuente: elaboración propia

### **3.4. La traducción de contratos**

El lenguaje jurídico, como ya hemos mencionado, se caracteriza por ser muy complejo por su opacidad y ambigüedad. La traducción jurídica se enfrenta a estos problemas, pero también a la confrontación de dos sistemas con distintas tradiciones

jurídicas que puede dar lugar a términos «intraducibles». Dentro de esta disciplina, la traducción de contrato resulta, en particular, compleja. Según Borja Albi (2015, pág. 95), la redacción de un contrato en el derecho anglosajón suele ser más largo y detallado, ya que no dispone de normas reguladoras, por lo que se incluye y especifica todo lo posible con el fin de evitar posibles conflictos. En cuanto al formato, Borja Albi (2015, pág. 98) recomienda respetar el original.

Otra característica que destaca Borja Albi (2015) es el empleo de dobles (expresiones compuestas por dos palabras) y tripletes (compuestas por tres palabras). Se trata de expresiones características del inglés jurídico y que suelen emplearse para matizar los términos y evitar la polisemia. Según Borja Albi (2000, pág. 54), estas expresiones pueden deberse a que, antiguamente, el inglés escrito se caracterizaba por una fuerza poética. Por otro lado, Garner (1987) señala que este uso se debe a que en la Edad Media y el Renacimiento, se empleaba un término de origen latino o francés acompañado de su equivalente en inglés, como es el caso de «*act and deed*», «*breaking and entering*» o «*goods and confess*».

Otro de los factores que puede resultar problemático a la hora de traducir dos sistemas jurídicos distintos es la elección del sistema jurídico que se aplica al contrato en caso de litigio. Algunos contratos concretan la ley que se aplicará en dicho caso. De acuerdo con Borja Albi (2015, pág. 16), la gran trascendencia que tienen la contratación internacional y la falta de regulación ha llevado a desarrollar iniciativas que aseguren los contratos. Así, algunos estados han firmado acuerdos para poder aplicar una misma ley estatal a los contratos. Un ejemplo es la Unión Europea que ha establecido, hasta la fecha, cuatro textos sobre derecho de contratos con el objetivo de armonizar las condiciones comerciales:

1. Principios del Derecho Europeo de los Contratos (PDCE)
2. Código europeo de contratos
3. Principios ACQUIS
4. Anteproyecto del Marco Común de Referencia de diciembre de 2007

Asimismo, otros estados han establecido una serie de reglas que rigen las cláusulas y prácticas generales del contrato en el ámbito internacional y establecen derechos y obligaciones para las dos partes. Algunos de los que podemos citar son los siguientes:

1. Convención de Viena sobre Compraventas Internacionales de 1980, más tarde complementada con los Principios UNIDROIT.
2. Convenio de las Naciones Unidas (Reglas de Hamburgo, 1978).
3. Convenio sobre ley aplicable a la compraventa internacional de mercaderías, 1986.
4. Convenio de Roma de 1980 sobre ley aplicable a los contratos internacionales aplicable en la Unión Europea.
5. Convenios de Ottawa sobre *Factoring* y *Leasing* internacionales de 1996.
6. Ley Modelo de la CNUDMI sobre Comercio Electrónico, 1996.
7. Convención de las Naciones Unidas sobre la Utilización de las Comunicaciones Electrónicas en los Contratos Internacionales, Nueva York, 2005.

La Cámara de Comercio Internacional propuso en 1936 unos términos contractuales abreviados, INCOTERMS, con el objetivo de unificar el Derecho comercial. Estas siglas facilitan las operaciones comerciales, aclaran la comprensión de los términos y pueden llenar el vacío legislativo en las transacciones internacionales. Además, los INCOTERMS regulan la distribución de documentos, las condiciones de entrega de la mercancía y la distribución de costes y de riesgos de la operación. Los INCOTERMS complementan a la Convención de Viena, cada uno desempeñada una función que el otro no cumple. Esta complementariedad permite armonizar, a nivel mundial, las relaciones contractuales de compraventa.

### **3.5. Los contratos**

Como hemos visto, en el mundo rigen diferentes sistemas jurídicos. Dentro de ellos, cada país tiene también su propia legislación. Por ello, el trato que se le da a los contratos depende de la legislación de cada país. Bien es cierto que, con la

internacionalización del comercio, cada vez existe un mayor deseo de unificar las relaciones comerciales internacionales.

### 3.5.1. El contrato mercantil inglés

El contrato mercantil inglés se rige por la jurisprudencia. Aunque también existe el derecho legislado, en la actualidad, se han promulgado algunas leyes que rigen los contratos como *The Sale of Goods Act 1994*, *Unfair Contract Terms 1977*, *The Companies Act 1967* o *The Insolvency Act 1986*, entre otras. El contrato no está definido en la legislación inglesa, pero Borja Albi (2015) recoge una de las definiciones más aceptadas entre los traductores jurídicos «*a contract is an agreement intended to be legally binding and supported by consideration*» (Borja Albi, 2015, pág. 41).

Borja Albi (2015) también manifiesta que esta circunstancia se podría deber al hecho de que los ingleses son muy celosos de su intimidad.

El contrato es el principal instrumento jurídico por medio del cual se manifiesta la autonomía de la libertad privada y, según la mentalidad inglesa, no es oportuno ni deseable que el estado interfiera demasiado en la libre voluntad contractual de los particulares añadiendo algo a su acuerdo o, peor todavía, modificando lo pactado, como en efecto hacen a menudo las normas que en el código español, por ejemplo, regulan unos y otros tipos de contratos.

(Borja Albi, 2015, pág. 42)

Es importante distinguir entre lo que es un *agreement* y lo que es un *contract*. Todos los *contract* son *agreement*, pero no ocurre lo mismo a la inversa. Todo contrato debe cumplir con ciertas normas, un contrato se da cuando incluye tres elementos esenciales: oferta, aceptación y contraprestación.

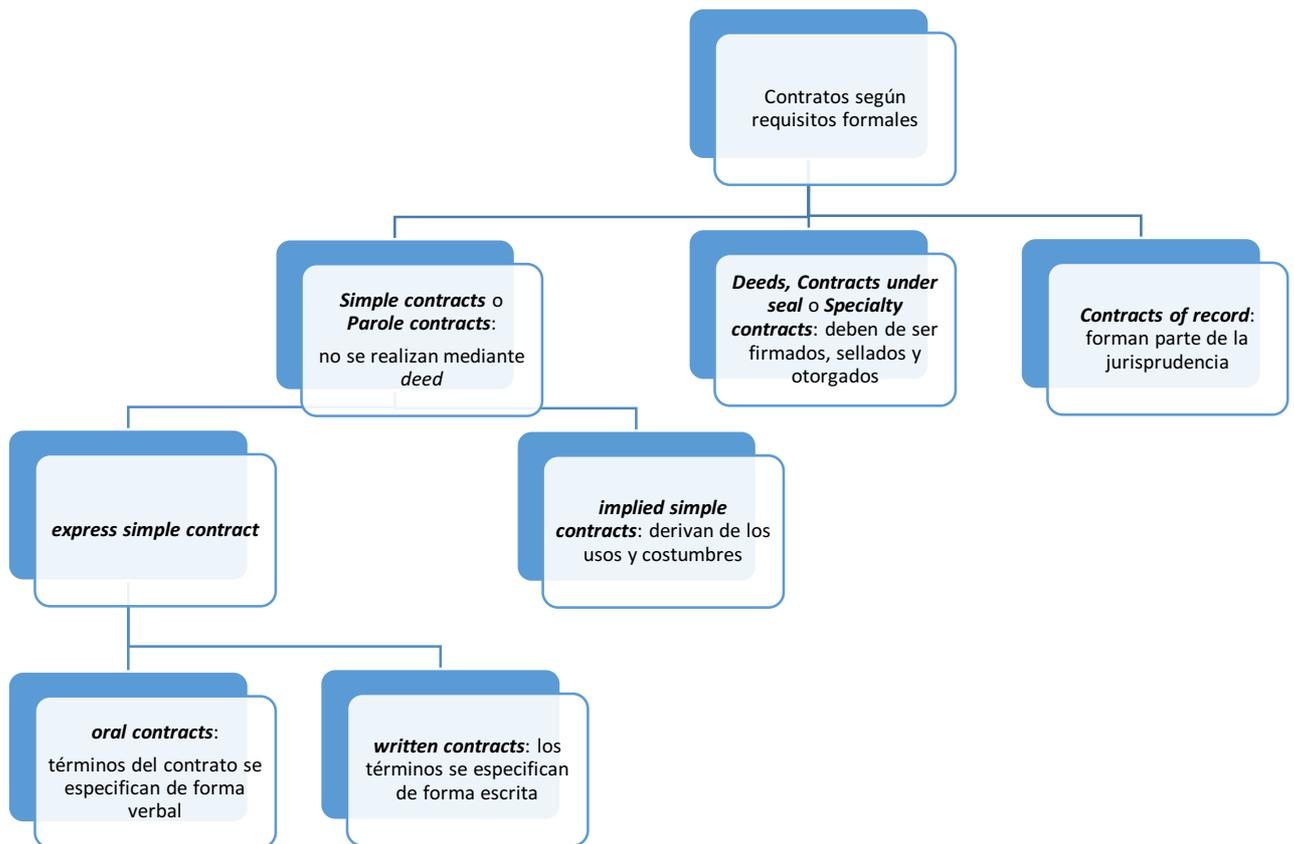
En un contrato es obligatorio que exista un acuerdo demostrable con una oferta clara y explícita y su posterior e incondicional aceptación (*offer and acceptance*). El tercer elemento imprescindible, ya que sin él el contrato sería nulo, es la contraprestación (*consideration*). Este elemento implica un intercambio de beneficios valioso y medibles en términos económicos entre las partes y es imprescindible, ya

que sin él, el contrato carecería de validez legal y se consideraría nulo. A menos que se firme, selle y otorgue el contrato, en este caso se convertiría en un *deed*, una especie de escritura pública. En el caso de los contratos gratuitos, son válidos cuando se otorgan bajo sello (*under seal*).

La resolución del contrato, denominada «*termination*», se da cuando desaparecen los derechos y obligaciones que este recoge. Es decir, el contrato deja de tener efecto. Normalmente, la *termination* se da con el cumplimiento del contrato (*performance*). No obstante, puede haber otras causas:

1. Por acuerdo de las partes (*discharge by agreement*): las dos partes se eximen de sus obligaciones (*contract wholly executory*) por una renuncia bilateral; o una parte que ha cumplido con sus obligaciones le exige a la otra una contraprestación para liberarla de sus obligaciones (*release, accord and satisfaction* o *agreement and consideration*).
2. Por sucesos que impidan el cumplimiento del contrato (*discharged by frustration*).
3. Por incumplimiento del contrato (*breach of contract*): ya sea por incumplimiento de una cláusula fundamental (*breach of condition*) o una cláusula menor (*breach of warranty*). Borja Albi (2015) considera que la distinción que se da en el *Common Law* entre *condition* y *warranty* supone un problema a la hora de traducir, ya que no se da en el derecho español. La solución la podemos encontrar en los Principios de UNIDROIT, que distingue entre «incumplimiento esencial» para «*condition*», y «incumplimiento excusable» para «*warranty*». En caso de que una de las parte incumpla sus obligaciones, la parte afectada puede pedir una indemnización (*compensation*) por daños, normalmente es una compensación económica (*damages*).

Los contratos se pueden dividir atendiendo a diversos factores. A continuación, se muestra un esquema a partir de la clasificación de los contratos por Borja Albi (2015) según los requisitos formales:



Fuente: Borja Albi (2015)

Borja Albi (2015, pág. 46) también hace otra clasificación de los contratos de compraventa según sus características de transacción:

1. *Sale of goods*: se intercambia un bien, que no sea bien mueble o dinero en efectivo, por un precio.
2. *Contract of barter or exchange*: se basa en el intercambio de mercancías.
3. *Contracts for work and materials*: se transfieren un elemento material por un elemento de servicio.
4. *Contract of bailment*: se transfiere la posesión de un bien, pero no su propiedad. En español, se equipara al contrato de depósito. Dentro de este tipo de contrato, Borja Albi (2015, pág. 46) también habla de *contracts of hire*, que sería un contrato de alquiler en el que se autoriza el uso de un bien a cambio de pagos regulares.

5. *Contract of hire-purchase*: el objeto suele ser un bien de consumo y consiste en el alquiler de dicho objeto durante un periodo al final del cual el arrendador puede comprarlo. En español, se equipara al *leasing*.

En cuanto al análisis de las cláusulas de un contrato, Borja Albi (2015:51) distingue tres formatos: contrato de compraventa inglés, contrato internacional de mercaderías y contrato de compraventa que adopta forma especiales. A partir de estos análisis, abordaremos el contrato de compraventa inglés y el contrato internacional de mercaderías.

Borja Albi (2015:54) presenta la siguiente macroestructura del contrato de compraventa inglés:

1. *Commencement* (introducción): se introduce por una frase (por ejemplo, «*This Assignment*» o «*This Underwriting*») que indica la naturaleza del contrato, también incluye la fecha del contrato, las partes y su domicilio social. La forma para referirse a las partes más utilizada es «*A of the one part and B of the other part*» o, en caso de que haya más de dos partes, «*A of the first part, B of the second part...*».
2. *Recitals* (preámbulo): introduce con «*Whereas*» los hechos importantes para su comprensión, así como el motivo del contrato.
3. *Operative part* (sección efectiva de un instrumento legal):
  - a. *Definitions* (definiciones): esta cláusula puede aparecer al final del contrato. Presenta todos los términos que se repiten en el contrato, normalmente aparecen en mayúscula, con su correspondiente definición.
  - b. *Conditions precedent* (condiciones previas): establece los requisitos necesarios para la validez del contrato.

- c. *Other operative provisions* (otras cláusulas operativas): describe los derechos y obligaciones.
- i. *Representations and Warranties*: En términos generales, una *representation* es una afirmación precontractual de hechos, realizada por una de las partes y que ha inducido a la otra a celebrar el contrato. Por su parte, una *warranty* es una afirmación que ha sido incorporada al contrato y, por tanto, constituye una estipulación del mismo.
  - ii. *Termination clauses* (cláusulas de resolución): en esta cláusula es importante distinguir que en el *Common Law* se distinguen tres pactos contractuales: *conditions*, *warranties* y *innominate terms*. El incumplimiento de las *conditions* exime de las obligaciones contractuales y da derecho a una indemnización por daños y perjuicios. El incumplimiento de las *warranties* solo da derecho a la indemnización, mientras que los *innominate terms* pueden dar derecho a una indemnización por daños y perjuicios o ser la resolución del contrato, depende de las consecuencias que puedan tener.
- d. *Boiler plate* (miscelánea): en un contrato entre dos partes de distintos países, como es el caso que nos atañe, esta sección resulta de gran importancia, ya que establece la jurisdicción que deberá resolver en caso de litigio. A continuación, exponemos algunas de las *Boiler clauses* más comunes según Borja Albi (2015):
- i. *General exclusions of liability* (exoneración general de obligaciones): refleja la exoneración de las obligaciones.
  - ii. *Force majeure* (fuerza mayor): en caso de acontecimiento que no dependa de ninguna de las partes, como puede ser una catástrofe natural, esta cláusula exime del cumplimiento.
  - iii. *Confidentiality* (confidencialidad): se incluye esta cláusula en caso de que se transfiera información que las partes son reacias a compartir.
  - iv. *'Time of the essence'*: esta cláusula establece el requisito de que el contrato se cumpla en el plazo fijado.

- v. *Anti-waiver clause* (cláusula antirrenuncia): evita la renuncia de una de las partes a ejercer a alguno de sus derechos.
- vi. *Amendments* (modificaciones o enmiendas): estipula las condiciones para poder modificar condiciones, de modo que no se pueda hacer ninguna modificación de manera unilateral.
- vii. *Expenses* (gastos): fija qué gastos le corresponden a ambas partes.
- viii. *Notices* (notificaciones): se incluye si una de las partes desea ejercer un derecho que debe ser notificado por escrito.
- ix. *Assignment* (cesión de derechos): establece la posibilidad y los derechos, si se da, se cede o si se subcontrata el pedido total o parcialmente.
- x. *Severability* (divisibilidad del contrato): establece la validez del contrato en caso de que una de las partes sea considerada contraria a su derecho o quedara invalida.
- xi. *Applicable law* (ley aplicable): esta cláusula establece qué ley regirá el contrato y qué tribunales decidirá en caso de litigio.
- xii. *Testimonium Clause* (fórmula de conclusión): esta cláusula indica qué partes firman el contrato, si se trata de firma ante testigos, ante notario..., si el instrumento va a ser sellado y si el documento va a ser legalizado.
- xiii. *Signature* (firma): incluye las firmas de las partes y debajo de estas se identifica a las partes.
- xiv. *Schedules* (anexo): a veces, los contratos incluyen esta cláusula, que también puede aparecer bajo el término *exhibits*, *appendices* o *annexes*, donde se especifican todos los detalles.

Las características de los contratos internacionales de compraventa pueden variar según los productos, marcas o nacionalidad de las partes. Pero existen unas directrices que suelen aparecer en la mayoría de los contratos internacionales y que, según Borja Albi (2015, pág. 86), son las siguientes:

1. Identificación de las partes contratantes
2. Especificación de los productos, bienes o servicios (calidad, muestras...)
3. Verificación e inspección

4. Protección física de la mercancía
5. Recepción y entrega de las mercancías
6. Determinación del precio y eventual revisión
7. Garantías técnicas
8. Condiciones de entrega
9. Saneamiento
10. Exoneración total o parcial de responsabilidad
11. Seguro y transporte
12. Examen de los INCOTERMS
13. Condiciones de pago
14. Incumplimiento del contrato
15. Reserva de dominio
16. Cancelación y expiración

### **3.5.2. El contrato mercantil español**

En el derecho español existe una teoría general de las obligaciones (Código Civil), esta es una de las principales diferencias que tiene con el derecho inglés, que carece de dicha teoría. El artículo 1254 del Código Civil recoge que «el contrato existe desde que una o varias personas consienten en obligarse, respecto de otra y otras, a dar alguna cosa o prestar algún servicio».

El artículo 1255 recoge que «los contratantes pueden establecer los pactos, cláusulas y condiciones que tengan por conveniente, siempre que no sean contrarios a las leyes, a la moral ni al orden público». No obstante, existen una serie de leyes que, en el derecho español, regulan los contratos. El derecho español considera tres elementos esenciales para que se dé el contrato y que recoge el artículo 1261 del Código Civil: consentimiento de los contratantes, objeto cierto que sea materia del contrato y causa de la obligación que se establezca. En el derecho inglés, como ya hemos visto, también existen tres elementos esenciales, pero no son los mismo (oferta, aceptación y contraprestación). Veamos estos elementos:

1. El artículo 1262 establece que «el consentimiento se manifiesta por el concurso de la oferta y de la aceptación sobre la cosa y la causa que han de constituir el contrato». A partir de esta definición, se podría equiparar con el elemento del contrato inglés «*offer*». Aunque el término español implica la oferta y su correspondiente aceptación, el segundo elemento del contrato inglés es «*acceptance*». Los siguientes artículos establecen la validez y nulidad del consentimiento.
2. Del artículo 1271 y al 1273 del Código Civil se establece que el objeto sea materia del contrato, es decir, que sean bienes o servicios que no estén fuera del comercio de los hombres, aun las futuras, que no estén prohibidas y que no sean contrarias a la ley. El objeto no se podría equiparar con el segundo elemento del contrato inglés, ya que, como hemos dicho antes, estaría incluido el consentimiento.
3. La causa del contrato puede variar según el tipo de contrato. El artículo 1274 considera que la causa es «la prestación o promesa de una cosa o servicio por la otra parte; en los remuneratorios, el servicio o beneficio que se remunera, y en los de pura beneficencia, la mera liberalidad del bienhechor». En los siguientes artículos se establece cuándo una causa es ilícita. La causa es un elemento esencial del contrato, pero esta puede no estar expresada en él pero se presume que existe y que es lícita, a menos que se pruebe lo contrario. Este elemento no se puede comparar con el «*consideration*», ya que este tiene un valor económico y, en el derecho español, el contrato puede ser gratuito.

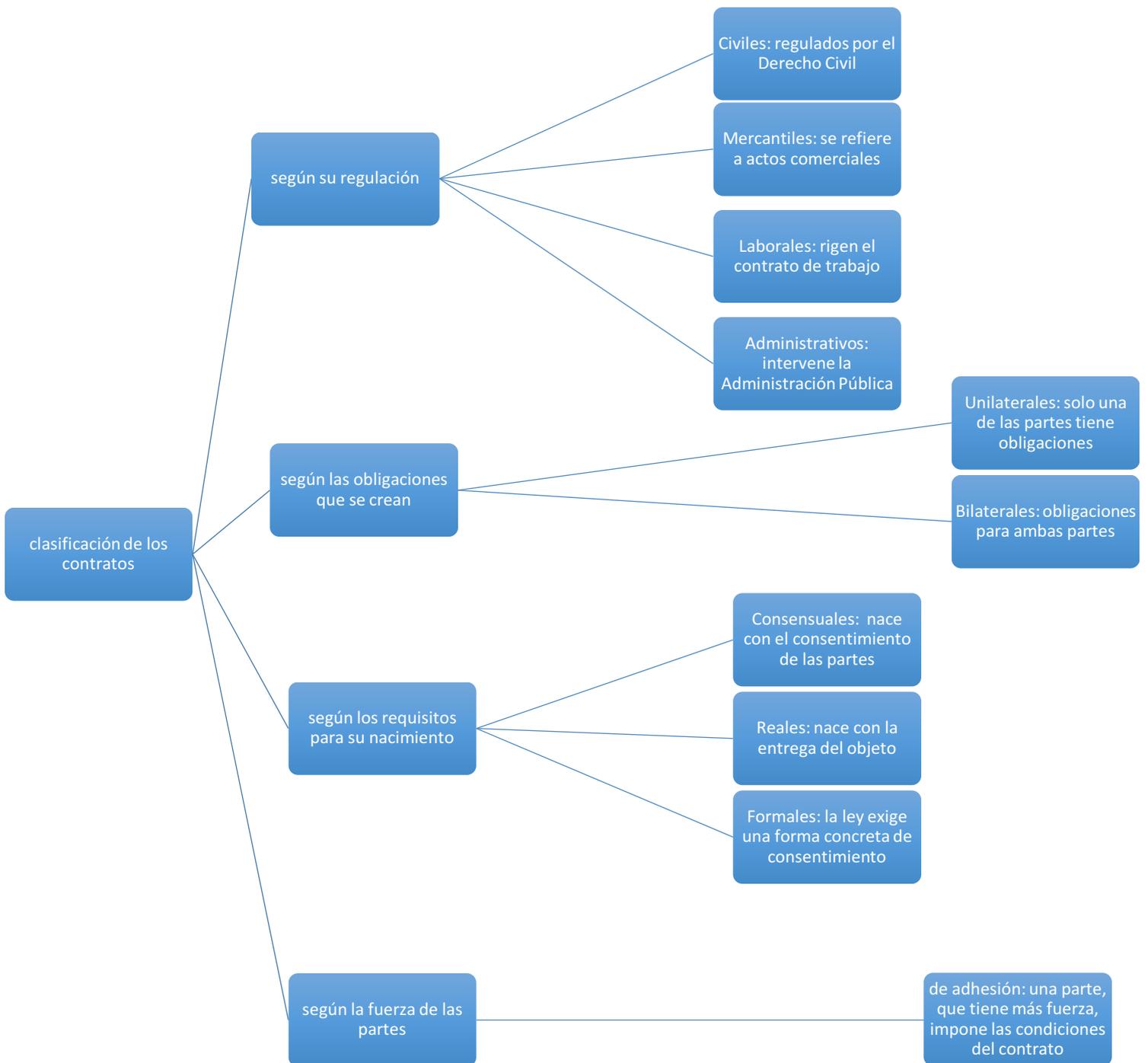
El vínculo obligacional que se establece termina con la extinción del contrato.

Veamos qué causas pueden rescindir un contrato:

- por cumplimiento, cuando se realiza lo acordado en el contrato;
- por mutuo disenso;
- por resolución unilateral: en principio, ninguna parte puede revocar el contrato en contra de la otra, solo si se cumplen las circunstancias previstas en el contrato;
- por impugnación, si el contrato es válido pero se ha realizado con una serie de defectos;

- por nulidad, si el contrato nunca ha tenido validez legal;
- por rescisión: cuando el incumplimiento de una de las partes causa graves perjuicios a la otra, el contrato se extingue por voluntad unilateral de esta última.

A continuación, elaboramos, a modo de esquema, una clasificación de los contratos.



Fuente: elaboración propia

Dentro de estos tipos de contratos, en el presente trabajo vamos a estudiar el contrato mercantil. Este tipo de contrato también es bilateral, pues surgen obligaciones para todas las partes; es consensual, ya que se perfecciona con el consentimiento; y, por último, es traslativo de dominio, pues implica una transmisión de propiedad con el consentimiento de las partes. Podemos distinguir dos elementos en el contrato de compraventa: elementos personales, que son las obligaciones de las partes, y elementos materiales, la cosa o derecho de la compraventa y su correspondiente contraprestación. Borja Albi (2015) nos presenta la macroestructura de este tipo de contrato:

1. Lugar y fecha: se refiere al lugar y fecha de la firma del contrato.
2. Encabezamiento: presenta a las partes. Suele empezar con la siguiente expresión:  
REUNIDOS  
... DE UNA PARTE  
... DE LA OTRA
3. Capacidad: indica la capacidad, poder y facultades que tienen las partes.
4. Partes intervinientes: indica si las partes ya presentadas actúan en su propio nombre y derecho o en representación de otra.
5. Antecedentes/exponendo del contrato: suele ir introducido por «exponen los siguientes antecedentes», «manifiestan...» o «exponen». En él se indica que se ha establecido un acuerdo para un fin con unas cláusulas.
6. Cláusulas o estipulaciones (enumeradas con ordinales): se introducen las cláusulas correspondientes.
7. Conclusión: hace costar que las partes que firman están de acuerdo con el contrato.
8. Firmas: por último, aparecen las firmas de las partes con su correspondiente identificación.



## **4. Caso práctico**

En la actualidad, las lenguas por excelencia del derecho internacional, tanto privado como público, son el inglés y el francés. Destaca el inglés como lengua vehicular en el comercio internacional. Por ello que, los contratos traducidos de un modelo redactado en inglés y los ya redactados originalmente en español presentan, con más frecuencia, rasgos propios del inglés.

En este apartado, propondremos una traducción al español de un modelo de contrato de compraventa típico en inglés, con algunas de las cláusulas más comunes que ya hemos tratado en el marco teórico. Se trata de un documento que hemos encontrado en la página web Rocket Lawyer, una plataforma que ofrece asesoramiento jurídico y servicios legales en diferentes países de Europa y Estados Unidos.

### **4.1. Traducción de un contrato de compraventa**

A continuación, reproducimos la traducción que elaboramos para el presente trabajo, y que constituye uno de los objetivos de este estudio. Para llevarlo a cabo, como ya hemos mencionado en la teoría, hemos seleccionado un contrato en Internet (ver anexo) y hemos realizado una traducción empleando herramientas como la comparación de contratos similares ya traducidos y la búsqueda de términos en diccionarios monolingües y bilingües. Asimismo, hemos intentado plantearnos, siempre que fuera posible, dos alternativas: la literalidad y la equivalencia funcional que, como hemos mencionado en la introducción del presente trabajo, son las dos estrategias principales de la traducción jurídica.

## Contrato de compraventa

En (lugar), a (fecha)

### Reunidos

(1) de una parte, D./D<sup>a</sup>. (nombre), actúa en representación de (denominación social) con sede social en (dirección), Inglaterra, en lo sucesivo denominado el **Proveedor**,

(2) y, de otra parte, D./D<sup>a</sup>. (nombre), actúa en representación de (denominación social) con sede social en (dirección), España, en lo sucesivo denominado el **Comprador**.

### Definiciones

1. Estas palabras y frases tienen significados definidos

<b>Acuerdo</b>	el presente documento y Contrato, incluida cualquier enmienda.
<b>Consumidor</b>	sujeto que actúe con fines total o parcialmente ajenos a su actividad económica, negocio, oficio o profesión.
<b>Contrato</b>	todo acuerdo vinculante entre el Comprador y el Proveedor para la compraventa de Mercaderías.
<b>Dirección de Entrega</b>	un establecimiento del Proveedor o cualquier otra ubicación donde se entreguen las Mercaderías, según lo expuesto en el Pedido.
<b>Fecha de Entrada en Vigor</b>	fecha de la firma del presente contrato.
<b>Mercadería</b>	toda la Mercadería que se especifica en el Anexo
<b>Situación de Insolvencia</b>	cualquier acontecimiento mencionado en los apartados de la (b) a la (f) en la cláusula de Resolución y Duración.
<b>Pedido</b>	el pedido del Comprador de las Mercaderías al Proveedor.
<b>Día Hábil</b>	cualquier día, excluyendo sábados, domingos y días festivos en Inglaterra y Gales.

2. A menos que el contexto requiera otra interpretación:

- a. todo término en singular incluye el plural y viceversa;
- b. toda referencia a subpárrafos, párrafos o anexos, se refiere a los incluidos en el presente Contrato;
- c. toda referencia a una persona incluye firmas, empresas, organismos gubernamentales, consorcios y sociedades;

- d. el término «incluye» no excluye de lo no expuesto;
- e. toda referencia a las disposiciones legales incluye cualquier cambio de las mismas;
- f. ningún título o subtítulo forma parte del presente Acuerdo.

#### **Preámbulo**

- 3. El presente Acuerdo se aplicará a toda entrega de las Mercaderías del Proveedor al Comprador. Cualquier presupuesto del Proveedor no constituye una oferta para vender. Si el Comprador desea comprar las Mercaderías objeto de un presupuesto, deberá realizar un pedido. Ningún pedido del Comprador de Mercaderías será vinculante ni nacerá ningún Contrato a menos que dicho pedido sea aceptado expresamente por el Proveedor o que éste expida las Mercaderías. Todo Contrato incluirá este Acuerdo, la oferta del Proveedor y cualquier otra cláusula contractual que se acuerde por escrito según proceda. No se tendrá en cuenta cualquier otro término que el Comprador pretenda aplicar.
- 4. Si un Contrato incluye disposiciones que no sean compatibles con el presente Acuerdo, dichas disposiciones del Contrato prevalecerán en ese sentido, salvo que nada prevalezca sobre las exclusiones y limitaciones de la responsabilidad del Proveedor en este Contrato a menos que la disposición se refiera expresamente a esas exclusiones y limitaciones y establezca que prevalece sobre ellas.

#### **Adecuación de las mercaderías a las especificaciones**

- 5. La descripción de las Mercaderías se detalla en el Anexo de este Acuerdo.
- 6. En caso de que las Mercaderías se hayan hecho a petición del Comprador, será responsabilidad de este garantizar que toda información proporcionada sea correcta.

#### **Aceptación y rechazo de los productos**

- 7. Si se realiza un Pedido, el Proveedor podrá rechazarlo cualquier que sea el motivo.
- 8. Cualquier oferta será válida durante un máximo de 30 días desde la fecha, a menos que el Proveedor exprese previamente lo contrario.
- 9. No se podrá efectuar ninguna modificación del Contrato, ya sea en cuanto a la descripción de las Mercaderías, precio u otra cosa, una vez firmado, a menos que la modificación sea acordada por el Comprador y el Proveedor por escrito y firmado por ambas partes o una persona autorizada para firmar en su nombre.

#### **Precio y condiciones de pago**

- 10. El precio de las Mercaderías será el fijado en la lista de precios vigente del Proveedor en la fecha del Contrato o cualquier otro precio acordado por escrito por el Proveedor y el Comprador.
- 11. El precio no incluye el IVA ni cualquier otra tasa o impuesto sobre las ventas.
- 12. El pago de las Mercaderías deberá hacerse sin y deduciendo, retenciones, deducciones, bonificaciones o contrademandas en el plazo de 30 días tras la fecha de la factura aunque la propiedad de las Mercaderías aún no hayan sido transferida al Comprador.
- 13. El Proveedor puede asignar al dinero recibido del Comprador como pago por cualquier Mercadería

que el Proveedor elija, independientemente de las circunstancias.

14. Si el Proveedor se compromete a hacerse cargo del transporte, lo hará como agente para el Comprador y podrá cobrar por la entrega y cualquier seguro de transporte.
15. Si el Comprador incurre en un pago a su vencimiento, sin afectar ningún otro derecho que puede tener, el Proveedor tendrá la facultad de ejercer todos y cada uno de los siguientes derechos:
  - a. suspender la producción y/o entrega de Mercaderías y/o prestación de servicios hasta que se establezca el pago;
  - b. cobrar intereses sobre el pago atrasado a una tasa del 50 % anual, por encima de la tasa oficial del Banco de Inglaterra, que se devengará día a día (tanto antes como después de cualquier sentencia) desde la fecha de vencimiento hasta que el Proveedor reciba el pago completo o, si es superior, igual a la compensación e intereses de conformidad con la ley de Morosidad en el Pago de Deuda Comerciales (Intereses) de 1998 (*Late Payment of Commercial Debts (Interest) Act 1998*) (en su forma enmendada).

#### **Entrega de las mercaderías**

16. Los plazos de entrega o ejecución por parte del Proveedor solo son aproximados y, salvo que así lo establezca la ley o, de lo contrario, haya sido acordado, no será un requisito inexcusable.
17. Si no se ha hecho la entrega de alguna de las Mercaderías dentro de los 30 primeros días después del plazo acordado, el Comprador tendrá la facultad de rescindir el Contrato respecto a dichas Mercaderías y devolverlas, y la responsabilidad del Proveedor se limitará a la cancelación del precio establecido para las Mercaderías que no han sido aceptadas por el Comprador.
18. Se considerará que el Comprador ha aceptado las Mercaderías a los 30 días de la entrega. Una vez aceptada, el Comprador no tendrá derecho de rechazar la Mercaderías que no se ajusten con lo estipulado en el Contrato.
19. El Proveedor hará entrega de las Mercaderías:
  - a. en la Dirección de Entrega a la fecha o en el periodo, acordado en el Contrato, o a falta de acuerdo, sin la demora injustificada.
20. Si el Comprador o su representante no recoge las Mercaderías en el Lugar de Entrega, por causas ajenas al Proveedor, este podrá cobrar los costes razonables de almacenamiento y nueva entrega de las Mercaderías.
21. Cualquier reclamación de que las Mercaderías no han sido entregadas deberá ser notificada al Proveedor por escrito en un plazo máximo de 10 Días Hábiles tras la fecha de entrega acordada.
22. El Comprador deberá examinar las Mercaderías inmediatamente después de la entrega y notificar por escrito dentro de los 10 primeros Días Hábiles al Proveedor de cualquier falta, daño u otra falta de conformidad con el Contrato que fuese evidente en una inspección de las Mercaderías.

#### **Traslación de dominio y riesgo**

23. Será cuenta del Comprador los daños y menoscabos que sobrevinieren a las Mercaderías una vez hecha la entrega de las mismas.
24. El Proveedor tendrá la titularidad de las Mercaderías, independientemente de la entrega, hasta que

el Comprador haya hecho el pago íntegro al Proveedor de las Mercaderías y el IVA correspondiente, y de cualquier otra suma adeudada por el Comprador al Proveedor en ese momento, siempre que la propiedad de las Mercaderías pueda ser transferida por el Proveedor al cliente del Comprador en la forma permitida a continuación.

25. Mientras que el Proveedor tenga la titularidad de las Mercaderías, el Comprador:

- a. ostentará dichas Mercaderías fiduciariamente como propiedad del Proveedor y en nombre del Proveedor y como comodatario y depositario para el Proveedor y el Proveedor deberá asegurar que se identifiquen claramente como pertenecientes a él;
- b. podrá usar o revender dichas Mercaderías por su propia cuenta en el curso de operaciones comerciales ordinario únicamente a sus clientes habituales, pero (además de los otros derechos del Proveedor) este cesará en el momento en que ocurra algún indicio de Situación de Insolvencia;
- c. no deberá resolver, pignorar, gravar (excepto mediante carga flotante), vender o disponer de dichas Mercaderías.

26. Si hay algún indicio de Situación de Insolvencia o el Comprador incurre en el vencimiento de un pago, todas las sumas vencerán inmediatamente y serán pagaderas y el Proveedor puede determinar mediante aviso inmediato al Comprador, la cesión del derecho del Comprador, en caso de continuar, de utilizar o revender las Mercaderías que aún sean propiedad del Proveedor, de entrar en cualquier lugar para recuperar dichas Mercaderías, y suspender o cancelar cualquier entrega, y el Proveedor tendrá derecho, previa solicitud, a la recuperación inmediata de todas las Mercaderías. El Comprador autoriza irrevocablemente la entrada a cualquier lugar para recuperar dichas Mercaderías. Dicha recuperación no revocará la obligación del Comprador a pagar el importe de dichas Mercaderías, siempre que el Proveedor deba hacer una retribución justa por el valor de dichas Mercaderías que el Proveedor haya recuperado.

#### **Garantía**

27. Si las Mercaderías no cumplen con las garantías estatutarias aplicables u otras cláusulas contractuales, el Proveedor, a su elección, reparará o reemplazará el producto del que se trate (o cualquier parte defectuosa) u ofrecerá una devolución íntegra o una parte justa y razonable del precio pagado por dicho producto (contra la devolución de dicho producto al precio del Comprador). Si el Proveedor cumple con esta obligación, no tendrá ninguna otra responsabilidad con respecto a las Mercaderías pertinentes o que surjan de ellas.

28. Cuando el Comprador concluya el Contrato como Consumidor, los derechos establecidos del Comprador no se verán reducidos o afectados por este Acuerdo.

#### **Fuerza mayor**

29. En caso de incumplimiento por parte del Proveedor por causa ajena a su responsabilidad, incluidos los conflictos industriales (se involucre o no a empleados del Proveedor) o incumplimiento o demora por parte de los proveedores del Proveedor:

- a. se avisará al Comprador lo antes posible; y
- b. el plazo del Proveedor para cumplir con las obligaciones se ampliará en la medida que sea posible, y no será responsable de ningún incumplimiento que no pueda evitar

razonablemente.

### **Exoneración de las obligaciones**

30. Sin embargo, el Proveedor no será responsable de:

- a. una o varias reclamaciones que surjan de las mismas circunstancias, de la negligencia del Proveedor que cause daños o pérdidas a otra propiedad, distinta de las Mercaderías, por un valor superior a 1000 £; y
- b. todas las demás reclamaciones, que sumen un valor igual o superior al 75 % del precio pagado y pagadero (excluido el IVA y otras tasas e impuestos) por el Comprador por las Mercaderías derivadas del Contrato que da lugar a las reclamaciones.

31. Salvo cualquier otra disposición del Contrato, pero sujeta a la primera cláusula bajo Exoneración de las obligaciones, el Proveedor no tendrá obligación alguna que surja de o en relación con el Contrato y/o el suministro de las Mercaderías para cualquier:

a. pérdida o daño directo o indirecto de:

1. los beneficios;
2. los ingresos;
3. las empresas;
4. los ahorros previstos;
5. los datos;
6. el fondo de comercio;
7. el uso.

b. pérdida o daño indirecto o consecuente;

excepto en la medida en que (sujeto al límite de responsabilidad pública y del productor del Proveedor en la primera subcláusula dentro de la Exoneración de las obligaciones) dichas pérdidas o daños sean consecuencia de una negligencia del Proveedor que cause pérdida o daños a otra propiedad del Comprador distinta de las Mercaderías y sea recuperado por el Proveedor bajo su seguro vigente en ese momento.

32. El Proveedor no será responsable ante el Comprador por cualquier reclamación a menos que sea hecha con los detalles razonables por escrito al Proveedor sin ninguna demora injustificada y, en cualquier caso, será dentro de (i) los 3 primeros meses, o un período más largo si es razonable debido a las circunstancias, después de la fecha en que el evento de reclamación llegó por primera vez (o debería haber llegado razonablemente) a conocimiento del Cliente, y a más tardar en los 12 meses después de la entrega de las Mercaderías en cuestión.

33. Cuando se use o se haga referencia al término «sea cual fuere su origen» en esta cláusula cubrirá todas las causas y acciones que den lugar a la obligación del Proveedor de que surjan de o que estén en relación con el Contrato y/o las Mercaderías, ya sea por (i) falsedad, negligencia, incumplimiento de una obligación reglamentaria, otro agravio, repudio, renuncia u otro incumplimiento del contrato, resolución u otro motivo; o (ii) fallo total o parcial o retraso en el suministro o Mercaderías

defectuosas.

34. Las exclusiones y limitaciones de obligaciones contenidas en este Acuerdo y en el Contrato se aplicarán independientemente de si la pérdida o daño sea previsible o si el Comprador notifica al Proveedor de la posibilidad de cualquier pérdida o daño mayor, pero no se aplicarán en la medida permitida por la ley y, en particular, nada en este Acuerdo afectará a la responsabilidad en caso de fallecimiento o lesión provocada por negligencia o por declaración falsa u otro fraude.
35. Cuando el Contrato se celebre con un Consumidor, los derechos legales del Comprador no se verán afectador por dicho Contrato.
36. El Comprador considerará la posibilidades de contratar su propio seguro, y el Comprador reconoce que ha tenido la oportunidad de negociar las modificaciones de las exclusiones y limitaciones, previo acuerdo de un precio más alto.

#### **Resolución y duración**

37. Este Acuerdo comienza en la Fecha de Entrada en Vigor y cualquiera de las partes puede terminar este Acuerdo y cada unos de los Contratos que aún no hayan terminado con la notificación por escrito de que se concede 1 mes a la otra parte.
38. Cualquiera de las partes puede poner fin al presente Acuerdo y a cada Contrato que aún no lo haya hecho mediante notificación inmediata por escrito a la otra parte si la otra parte comete un incumplimiento grave del presente Acuerdo y no lo subsana en un plazo de 30 días a partir de la fecha en que se le haya notificado por escrito, dando todos los detalles del incumplimiento y exigiendo que se subsane.
39. Cualquier parte puede finalizar el presente Acuerdo y cada Contrato que aún no se haya terminado mediante notificación inmediata por escrito a la otra parte si:
  - a. la otra parte comete un incumplimiento grave del presente Acuerdo que no se pueda subsanar;
  - b. la otra parte queda disuelta, en liquidación o incapacitada de pagar sus deudas a medida que vengzan;
  - c. se designa un receptor, de cualquiera de los bienes o activos de la otra parte;
  - d. la otra parte establece un acuerdo voluntario con sus acreedores o sea sujeto de una orden administrativa (según lo provisto en la ley de Insolvencia de 1986 (Insolvency Act 1986));
  - e. la otra parte se declara en bancarrota o en liquidación;
  - f. la otra parte suspende o cesa, o amenace con suspender o cesar, de ejercer la totalidad o parte de su actividad empresarial (cualquiera de los acontecimientos de las subcláusulas de la (b) a la (f) en esta cláusula es una «Situación de Insolvencia»;
  - g. la otra parte, siendo un individuo, fallece o por enfermedad o inhabilidad quede incapacito para ocuparse de sus propios asuntos; o
  - h. existe un cambio de control de la otra parte (según lo provisto en el artículo 1124 de la ley sobre Impuestos de Sociedades de 2010 (Corporation Tax Act 2010)).

#### **Consecuencias de resolución**

40. La resolución del presente Acuerdo no afectará a los derechos adquiridos de ninguna de las partes.
41. Con excepción de lo dispuesto en el presente Acuerdo, ninguna de las partes tendrá otra obligación para con la otra parte en virtud del presente Acuerdo tras su resolución.

#### **Cesión de derechos**

42. La ley de Contratos (Derechos de Terceras Partes de 1999) (Contract (Rights of Third Parties) Act 1999) no se aplica a este Acuerdo y ninguna tercera parte tendrá la obligación de ejecutar lo provisto en las disposiciones del presente Acuerdo.
43. A menos que se acuerde lo contrario, ninguna demora, acto u omisión de una de las partes en el ejercicio de cualquier derecho o recurso se considerará una renuncia a ese derecho o a cualquier otro derecho o recurso.
44. Las disposiciones que por su intención o condición estén prevista que subsistan hasta el término del presente Acuerdo, así lo harán.
45. Toda notificación (excepto en procedimientos judiciales) que deba entregarse en virtud del presente Acuerdo deberá hacerse por escrito y por correo urgente y pago por adelantado o entregarlo en mano en el domicilio social o en el establecimiento de la parte notificada, enviarse por fax o por correo electrónico a su dirección de correo profesional.
46. Notificaciones:
  - a. que han sido enviadas por correo postal se considerarán que han sido recibidas, cuando se envíen desde y a direcciones en el Reino Unido, el segundo Día Hábil y si se envían desde o a direcciones fuera del Reino Unido, el décimo Día Hábil después de la fecha de envío;
  - b. entregadas en mano se considerarán que han sido recibidas en el momento en que la notificación se deje en la dirección establecida;
  - c. enviadas por fax se considerarán que han sido recibidas el siguiente Día Hábil después del envío.
  - d. enviadas por correo electrónico se considerarán que han sido recibidas inmediatamente tras su envío.
47. El Proveedor puede ceder, o negociar de cualquier otra manera cualquiera de sus derechos de acuerdo con el presente Acuerdo o subcontrato todas o cualquiera de sus obligaciones según el mismo. El Comprador no podrá ceder o negociar de cualquier otro modo ninguno de sus derechos u obligaciones en virtud del presente Acuerdo, o subcontratar ninguna de sus obligaciones en virtud del mismo.

#### **Cláusula de integración**

48. El Comprador reconoce que no se ampara en, y no tendrá ningún compromiso con respecto a cualquier representación, ya sea por negligencia o no, de cualquier persona que no se establezca expresamente en el presente Acuerdo, y que el único recurso de que dispone por incumplimiento de cualquier representación expresamente establecida en el presente Acuerdo será por incumplimiento de contrato.

### Ley aplicable

49. El presente Acuerdo se rige según la jurisdicción de Inglaterra y Gales. Cualquier litigio que surja bajo el presente Acuerdo será sujeto de competencia exclusiva de las tribunales de Inglaterra y Gales.

Las partes han firmado el presente Acuerdo en la fecha escrita anteriormente:

Firma:

\_\_\_\_\_  
(nombre) \_\_\_\_\_ en representación de  
(denominación social)

Firma:

\_\_\_\_\_  
(nombre) \_\_\_\_\_ en representación de  
(denominación social)

## 4.2. Problemas y comentarios de traducción

En este apartado vamos a desglosar los problemas de traducción encontrados y exponemos cómo los hemos ido resolviendo.

En primer lugar, en la introducción del contrato, hemos utilizado la fórmula clásica del contrato español con la misma información que proporciona el original. No se incluye NIE o datos sobre la edad, información que se suele incluir en el contrato español, ya que el inglés no la facilita.

- *Agreement* y *Contract*: como ya hemos explicado en el marco teórico, el inglés distingue entre estos dos términos, ambos se traducen por «contrato» y se utilizan indistintamente. La principal diferencia es que *Contract* es vinculante mientras que *Agreement* no tiene validez legal. Se considera que el *Agreement* es una aceptación a negociar.
- *Schedules or appendices*: estos términos son muy frecuentes en los contratos anglosajones. En la traducción solo hemos hecho referencia a un término y hemos

traducido por «anexos», ya que ambos significan lo mismo. Sin embargo, existe una pequeña diferencia, «*annexes*» es más de los contratos internacionales, mientras «*appendices*» es propio de los redactados en el Reino Unido.

- *Trust*: es un término muy empleado en el derecho anglosajón, a pesar de que su origen histórico se halla en el fideicomiso del Derecho romano. Cuñado y Gámez (2011) lo definen como «un negocio jurídico privado utilizado para la transmisión de bienes o derechos de una persona a otra para que esta los administre en su nombre y en beneficio de un tercero». No tiene un término exacto en español, pero suele traducirse como «fideicomiso». Su utilización es frecuente del Derecho de familia y sucesiones, como situación fiduciaria, y del Derecho mercantil, como negocio fiduciario.
- *Application*: según el Diccionario de Términos Jurídicos de Alcázar y Hughes, hace referencia a la ejecución de una norma. En este contrato, se refiere a las situaciones a las que se aplicarán las cláusulas, derechos y obligaciones que se establecen en él. En nuestro caso, hemos optado por traducirlo y denominar esta cláusula «Considerando», aunque no signifique lo mismo, consideramos que por el contenido se puede equiparar.
- *Goods*: este término no supone en sí una dificultad de traducción, pero como ya se define en las definiciones, hemos decidido, por su contenido, nombrar a esta cláusula «Adecuación de las mercaderías a la especificaciones». Esta cláusula aparece en el modelo de contrato que proponemos en el marco teórico.
- *Basis of Sale*: ocurre lo mismo que en los casos anteriores. Debido al contenido de esta cláusula, hemos identificado en la estructura del contrato que proponemos, con qué cláusula se podría semejar.
- *Late Payment of Commercial Debts (Interest) Act 1998*: la legislación de cada país es diferente, lo que supone un gran reto al traductor a la hora de traducir leyes. Podemos proponer diversas opciones para traducirlas: en primer lugar, podríamos hacer una equivalencia con una ley del país de la lengua meta, pero solo sería válida si la equivalencia es total, por lo que resulta muy difícil e improbable; por otro lado, podemos dejar la ley en el idioma origen e incluir una aclaración; realizar una traducción literal y dejar el nombre de la ley en el idioma origen entre corchetes, esta es la opción por la que hemos optado, ya que

permite que el lector conozca la ley original y de qué trata; por último, se puede hacer una combinación de las dos últimas propuestas, es decir, traducción literal, ley original entre corchetes y aclaración, esta opción se suele utilizar cuando la ley presenta más dificultades de comprensión y en la nota se incluye una explicación de dicha ley. El mismo recurso que hemos empleado para esta ley, lo hemos utilizado también para el resto de leyes que aparecen en el contrato (*Insolvency Act 1986, Corporation Tax Act 2010 y Late Payment of Commercial Debts (Interest) Act 1998*).

- *Time shall not be of the essence*: es una forma estipulada que se utiliza en el Derecho anglosajón. Hace referencia al cumplimiento estricto del plazo de entrega, y quiere decir que el incumplimiento del plazo por una parte, exime de las obligaciones a la otra parte.
- *Performance*: puede resultar un falso amigo y llevarnos a una traducción errónea como puede ser «realización». Borja Albi (2015, pág. 99) nos propone traducirlo por ejecución, consumación o cumplimiento.
- *Due and payable*: se trata de un doblete propio del inglés jurídico, ya hemos hablado de ellos en el marco teórico. Se refiere a que un pago ha sido vencido y, por consiguiente, no abonado.
- *Terms*: resulta un falso amigo que se traduce, incorrectamente, por «términos»: Sin embargo, se refiere a todos los pactos y/o acuerdos que las partes han negociado, es decir, a las cláusulas contractuales.
- *Warranties*: también son cláusulas pero de menor relevancia. Su incumplimiento puede dar lugar a reclamar una indemnización por daños y perjuicios, pero no la resolución del contrato por incumplimiento.
- *Reasonable*: es un adjetivo muy frecuente en el lenguaje jurídico inglés, ya que como afirma Orts Llopis (2005) «ha probado ser un útil comodín para conseguir la maleabilidad en la interpretación legal». Con este término, los juristas se refieren a la razonabilidad pero no llegan a definir este concepto. De este modo, funciona como un comodín que garantiza que sea el tribunal quien acomode la conducta de las partes en el contrato.

Para concluir, cabe mencionar que, el hecho de que el inglés sea el idioma vehicular en las transacciones internacionales influye mucho en la redacción de contratos en otros idiomas. En el contrato español se sigue respetando mucho algunas fórmulas establecidas propias como la introducción, fecha y lugar, el «exponen» o «reunidos». Pero cada vez nos resulta más fácil encontrarnos con cláusulas típicas del contrato inglés que ya están totalmente arraigadas en los contratos españoles.

Por otro lado, tampoco conviene alterar la macroestructura del texto original. A pesar de ser una traducción, la realidad jurídica no cambia, solo intentamos adecuarla de tal modo que el lector, con una cultura jurídica diferente, lo entienda. Al leer una traducción jurídica, un jurista español tiene que reconocer que se trata de otra legislación y que conlleva distintos efectos jurídicos.

## 5. Conclusiones finales

Tras una lectura detallada del presente objeto de estudio, podemos comprobar que no solo hemos cumplido nuestro objetivo principal, la realización de un base que sirva como orientación metodológica para la comprensión y traducción de un contrato inglés al español, sino también hemos llevado a cabo nuestros objetivos específicos que mencionamos previamente, como la comparación de la legislación entre ambos sistemas jurídicos, presentar y comprender la estructura típica de los contratos, traducir un contrato y plantear sus dificultades, realizar un acercamiento al lenguaje jurídico y a los contratos en inglés y en español.

A lo largo del el presente trabajo, hemos recopilado una base teórica con las principales características del *Common Law* aplicado en Inglaterra, Gales e Irlanda del Norte y el Derecho Civil aplicado en España que ayuda a entender que cada familia jurídica es fruto de la mente colectiva de un pueblo, de su cultura y de su evolución histórica. Además, sirve como acercamiento a ambos sistemas para que el traductor se pueda ir introduciendo en la traducción jurídica y comprender algunos conceptos básicos.

El estudio del Derecho contractual en las dos familias jurídicas también facilita la comprensión en ambos idiomas de un contrato, asimismo sirve como introducción al lenguaje jurídico propio de los contratos. La realización de la traducción facilita la consecución de este objetivo. Además, nos facilita la comprensión de algunos términos y estructuras tanto del derecho en general como típicas de los contratos.

Por otro lado, el caso práctico del presente trabajo nos ha permitido extraer una serie de conclusiones: el contrato inglés siempre tiende a ser más extenso que el español, ya que no cuenta con leyes que rijan los contratos, por ello, se establecen todas las obligaciones y derechos posibles en el contrato; en ambos sistemas, a pesar de que el español cuenta con códigos legislativos, existe una cierta libertad en cuanto a derecho contractual, es decir, el contrato permite establecer todo tipos de pactos entre dos o más partes, siempre y cuando no sean contrarias a la ley; un previo trabajo profundo de documentación se verá reflejado en la calidad de la traducción.

En cuanto a las estrategias de traducción, partíamos de dos: la literalidad y la equivalencia funcional. La complejidad de establecer una única forma de traducción o una estrategia más «ideal» radica en que toda traducción viene determinada por factores difícil de estudiar, como el estilo personal del traductor, que a su vez depende de muchos otros (sus gustos, concepción sobre la idoneidad de la traducción, motivación ante dicha traducción, su estado de ánimo...) o normas o preferencias que el cliente pueda establecer. Esto nos llevará a distinguir entre distintas soluciones aceptables con grados diferentes de idoneidad. A pesar de ello, podemos concluir que, en el caso que nos atañe, la literalidad nos ha parecido en todo momento la estrategia más aceptable, por encima de la equivalencia funcional. Los contratos internacionales son cada vez más frecuentes, así como sus traducciones, lo que ha llevado a establecer cláusulas en contratos españoles propias de los anglosajones.

El principal reto que plantea la globalización, sobre todo en lo que se refiere a las relaciones comerciales a nivel internacional, es la homogenización equitativa en la aplicación e interpretación de las leyes nacionales y la redacción equivalente de los tratados internacionales. Esto ha impulsado la creación de acuerdos, tratados y convenios que ayuden a la armonización de los contratos internacionales, además proporcionan textos que facilitan la comprensión y que proporcionan traducciones de muchos términos, como por ejemplo el Centro de Comercio Internacional, de donde hemos sacados contratos en inglés y en español que, como textos paralelos, nos han facilitado la traducción del contrato.

Somos conscientes de que el trabajo presenta ciertas carencias. El tema que se aborda resulta muy complejo y muy largo para poder ajustarlo a un trabajo de fin de grado, que está limitado de espacio y tiempo. Hemos pretendido realizar una sencilla, clara y exhaustiva, en la medida de los posible, introducción, tanto a la teoría (Derecho comparado, *Common Law*, Derecho Civil y derecho contractual), como a la práctica (traducción de un contrato de compraventa).

Por lo tanto, esperamos que este trabajo resulte útil para los estudiantes de traducción que quieran introducirse en la traducción jurídica y en la traducción de contratos de compraventa. Asimismo, esperemos que suscite el interés y que sea el punto de partida para llevar a cabo estudios más extensos y exhaustivos acerca de los contratos y la traducción jurídica. Consideramos que el Derecho comparado es un ámbito de investigación muy fructífero y dentro del derecho contractual, creemos que la investigación de cualquier tipo de contrato puede resultar muy jugoso y útil para la traducción jurídica.



## 6. Referencias

- Alonso Araguás, I., & Baigorri Jalón, J. y. (2013). *Traducir el Derecho. Cuestiones teóricas y metodológicas*. Granada: Comares.
- Borja Albi, A.(2000) *El texto jurídico y su traducción al español*. Barcelona: Grupo Planeta GBS.
- (2003). La investigación en traducción jurídica. En M. G. García Peinado, *Panorama actual de la investigación en traducción e interpretación*. Granada: Atrio.
- (2015). *La traducción de los contratos internacionales desde la perspectiva del derecho comparado y la traductología*. Granada: Comares.
- (s.f.). *La traducción jurídica: didáctica y aspectos textuales*. Recuperado el 2018 de enero de 10, de Centro Virtual Cervantes: <https://cvc.cervantes.es/lengua/aproximaciones/borja.htm>
- Campos Martín, N. M. (2013). *La traducción jurídica: los contratos. Estudio traductológico y terminológico comparado (francés/español)*. Granada: Comares.
- Cuñado, F. & Gámez, R. (18 de noviembre de 2011). *Traducción Jurídica*. Recuperado el abril de 2018, de EL «TRUST» (I): DEFINICIÓN Y ORIGEN HISTÓRICO: <http://traduccionjuridica.es/el-trust/>
- (2017). *Introducción al Common Law*. Pamplona: Editorial Aranzadi.
- de Mekelt, T. B., & Madrid Marínez, C. (2003). Civil Law y Common Law: un acercamiento. *Boletín de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales* , 235 - 241.
- Dell'Aquila, E. (1992). *Introducción al estudio del derecho inglés*. Valladolid: Secretariado de publicaciones de la Universidad de Valladolid.
- Garner, B. A. (1987). *A dictionary of modern legal usage*. Oxford University Press, Oxford.
- Gil, I. (2012) *La traducción en el derecho de sociedades español e inglés: estudios descriptivo, comparado y terminológicos. Análisis de escrituras de constitución, estatutos sociales y documentos de transferencia internacional de sede social*. Granada: Universidad de Granada.
- Hickey, L. (2005). Traducción jurídica: ¿Cómo hacer que lo difícil sea tan fácil como lo imposible? En E. Monzó Nebot, & A. Borja Albi, *La traducción y la interpretación en las relaciones jurídica internacioanes*. Publicaciones de la Universitat Jaume I.

- Kuotsivitis, V. (1990). *La traduction juridique: standardisation versus créativité* (Vol. 1). Montréal: Meta.
- Mayoral Asensio, R. (2002) *¿Cómo se hace la traducción jurídica?* Granada: Universidad de Granada.
- (2004) *Lenguajes de especialidad y traducción especializada. La traducción jurídica*. Granada: Universidad de Granada.
- Orts Llopis, M. Á. (2005). *Semejanzas y diferencias léxicas en el lenguaje contractual en inglés y en castellano*.
- Prieto Ramos, F. (2013). ¿Qué estrategias para qué traducción jurídica?: por una metodología integral para la práctica profesional. En I. Alonso Araguás, J. Baihorri Jalón, & C. H.J.L, *Traducir el Derecho. Cuestiones teóricas y metodológicas* (págs. 87 - 105). Granada: Interlingua.
- Terral, F. (2003), «Derecho comparado y traducción jurídica: relación de interdependencia», en *Sendebarr*, vol. 14: 97-105.
- Vírgala, E. (2017). Prólogo. En F. Cuñado, & R. Gámez, *Introducción al Common Law*. Pamplona: Editorial Aranzadi.

## 7. Anexo

### 7.1. Texto original

#### Sale of goods agreement

This Agreement is made on \_\_\_\_\_ (date).

#### Between

- (1) Name a company incorporated in England and Wales with registered number 11122233 whose registered office is at Address, England, \_\_\_\_\_ (the **Supplier**); and
- (2) Name a company incorporated in England and Wales with registered number 122333AA whose registered office is at Address, England, \_\_\_\_\_ (the **Customer**) (together the **parties**).

#### Meanings

1. These words and phrases have defined meanings:

<b>Agreement</b>	this document and the Contracts, including any amendments;
<b>Consumer</b>	an individual acting for purposes which are wholly or mainly outside his or her trade, business, craft or profession;
<b>Contract</b>	each binding agreement between the Customer and the Supplier for the sale and purchase of Goods;
<b>Delivery Location</b>	the Supplier's premises or other location where the Goods are to be supplied, as set out in the Order;
<b>Effective Date</b>	the date of signature of this Agreement;
<b>Goods</b>	any goods of the number, description and specification set out in the Schedule to this Agreement;
<b>Insolvency Event</b>	any event referred to in sub-clauses (b) to (f) under Duration and Termination;
<b>Order</b>	the Customer's order for the Goods from the Supplier which shall be on the terms of this Agreement;
<b>Working Day</b>	any day other than a Saturday, Sunday or public holiday in England

---

and Wales;

---

2. Unless the context requires a different interpretation:
  - a. all singular words include plural ones and vice versa;
  - b. all references to sub-paragraphs, paragraphs, schedules or appendices are to the ones in this Agreement;
  - c. all references to a person includes firms, companies, government entities, trusts and partnerships;
  - d. the term 'including' does not exclude anything not listed;
  - e. all references to statutory provisions include any changes to those provisions;
  - f. no headings or subheadings form part of this Agreement.

### **Application**

3. This Agreement shall apply to all supplies of Goods by the Supplier to the Customer. Any quotation of the Supplier does not constitute an offer to sell. If the Buyer wishes to purchase the Goods the subject of a quotation, it must place an order. No order of the Customer for Goods shall be binding and no Contract shall arise until the Customer's order is accepted by the Supplier expressly or by the Supplier dispatching any of the Goods. Each Contract shall comprise this Agreement, the Supplier's quotation and any additional terms that are agreed in writing as applicable. All other terms which the Customer seeks to apply will not apply.
4. If any Contract contains provisions which conflict with this Agreement, those provisions of the Contract will prevail to that extent, except nothing shall prevail over the exclusions and limitations of the Supplier's liability in this Agreement unless the provision expressly refers to those exclusions and limitations and states that it prevails over them.

### **Goods**

5. The description of the Goods is as set out in the Schedule to this Agreement.
6. In the case of Goods made to the Customer's special requirements, it is the Customer's responsibility to ensure that any information provided by it is accurate.

### **Basis of Sale**

7. When an Order has been made, the Supplier can reject it for any reason.
8. Any quotation is valid for a maximum period of 30 days from its date, unless expressly

withdrawn by the Supplier at an earlier time.

9. No variation of the Contract, whether about description of the Goods, price or otherwise, can be made after it has been entered into unless the variation is agreed by the Customer and the Supplier in writing and signed by each party or someone authorised to sign on their behalf.

### **Price and Payment**

10. The price of the Goods is that set out in the Supplier's price list current at the date of the Contract or such other price as may be agreed in writing by the Supplier and the Customer.
11. Prices exclude VAT and other sales taxes and duties.
12. Payment for Goods must be made without and set off, withholding, deduction, abatement or counter-claim no later than 30 days after the date of the invoice despite ownership of the Goods not having passed to the customer.
13. The Supplier can attribute money received from the Customer as being payment for whichever Goods as the Supplier chooses, regardless of the circumstances.
14. Where the Supplier has undertaken to arrange for carriage it shall do so as agent for the Customer and can charge for delivery and any transit insurance.
15. If the Customer fails to make any payment when due, without affecting any other rights which it may have, the Supplier shall be entitled to exercise all or any of the following rights:
  - a. suspend production and/or deliveries of Goods and/or performance of Services until paid;
  - b. charge interest on the overdue amount at a rate of 50% per annum above the official Bank of England Rate from time to time which shall accrue from day to day (both before and after any judgment) from the due date until payment in full is received by the Supplier or, if higher, equal to compensation and interest in accordance with the Late Payment of Commercial Debts (Interest) Act 1998 (as amended).

### **Delivery**

16. Times for delivery or performance by the Supplier are estimates only and, except by operation of law or as otherwise agreed, time shall not be of the essence.
17. If delivery of any Goods has not been made 30 days after the agreed time, the Customer shall be entitled to rescind the Contract in respect of those Goods and

return them, and the liability of the Supplier shall be limited to a cancellation of the price due for those which have not been accepted by the Customer.

18. The Customer shall be deemed to have accepted Goods 30 days after their delivery. After acceptance, the Customer shall not be entitled to reject Goods which are not in accordance with the Contract.

19. The Supplier will deliver the Goods:

a. to the Delivery Location by the time or within the period, agreed in the Contract, or failing any agreement, without undue delay

20. If the Customer or its nominee fails, through no fault of the Supplier, to take delivery of the Goods at the Delivery Location, the Supplier can charge the reasonable costs of storing and redelivering them.

21. Any claim that Goods have not been delivered must be notified in writing to the Supplier no later than 10 Working Days after the agreed date for delivery.

22. The Customer must inspect the Goods immediately on delivery and must no later than 10 Working Days after delivery notify the Supplier in writing of any shortage in delivery, damage or any other non-conformity with the Contract that ought reasonably to have been apparent on a reasonable inspection of the Goods.

## **Risk and Title**

23. Risk of loss of or damage to the Goods shall pass to the Customer at the time of delivery of the Goods.

24. The Supplier will still own the Goods, regardless of delivery, until the Customer has paid the Supplier in full for those Goods and VAT thereon, and all other sums due from the Customer to the Supplier at that time, provided that the property in the Goods can pass from the Supplier upon such property passing to the Customer's buyer in the manner permitted below.

25. While the Supplier still owns any of the Goods, the Customer:

a. will hold those Goods on a fiduciary basis as the Supplier's property and on the Supplier's behalf as bailee and depository for the Supplier and the Supplier must ensure that they are clearly identifiable as belonging to the Supplier;

b. can use or resell those Goods on its own account in its ordinary course of trade to its usual type of customers only, but (in addition to the Supplier's other rights) this right will terminate immediately if any step occurs towards an Insolvency Event;

c. must not otherwise deal with, pledge, encumber (except by floating charge), sell

or dispose of those Goods.

26. If any step is taken towards any Insolvency Event or if the Customer is overdue in any payment due, all sums shall become immediately due and payable and the Supplier can choose, by immediate notice to the Customer, to end the Customer's right, if still continuing, to use or resell the Goods still owned by the Supplier, enter any place to recover those Goods, and suspend or cancel any deliveries, and the Supplier shall be entitled upon demand to the immediate recovery of all those Goods. The Customer irrevocably gives the Supplier authority to enter any place to recover those Goods. Such recovery shall not cancel the Customer's obligation to pay the price for those Goods, provided that the Supplier must make a fair allowance for the value of any Goods which the Supplier has recovered.

### **Warranty**

27. If the Goods do not conform to any applicable statutory warranties or other terms, the Supplier will, at its option, repair or replace the relevant item of Goods (or any defective part) or offer a refund of all or a fair and reasonable part of the price paid for the relevant item (against return of the such item at the cost of the Customer. If the Supplier complies with this obligation it shall have no further liability in respect of, or arising from the relevant Goods.

28. Where the Customer enters into the Contract as a Consumer, the Customer's statutory rights are not reduced or affected by this Agreement.

### **Circumstances beyond reasonable control**

29. In the event of any failure by the Supplier because of something beyond its reasonable control, including industrial disputes (whether or not involving employees of the Supplier) or failure or delays by the Supplier's suppliers:

- a. it will advise the Customer as soon as reasonably practicable; and
- b. the Supplier's time to fulfil obligations will be extended so far as is reasonable, provided that it will act reasonably, and it will not be liable for any failure which it could not reasonably avoid.

### **Excluding liability**

30. The Supplier shall have no liability however arising for:

- a. a claim, or series of claims arising out of the same circumstances, arising out of the Supplier's negligently causing damage or loss to physical property other than the Goods, in excess of £1000; and
- b. all other claims in total, in excess of a sum equal to 75% of the price paid and

payable (exclusive of VAT and other taxes and duties) by the Customer for the Goods under the Contract giving rise to the claims.

31. Despite any other provision of the Contract, but subject to the first clause under Excluding liability, the Supplier shall have no liability however arising out of or in connection with the Contract and/or the supply of the Goods for any:

a. direct or indirect loss of or damage to:

- profit;
- revenue;
- business;
- anticipated savings;
- data;
- goodwill;
- use.

b. indirect or consequential loss or damage;

except to the extent (subject to the Supplier's public and product liability cap in the first sub-clause under Excluding liability) that such loss or damage is a consequence of the Supplier's negligently causing damage or loss to physical property of the Customer other than the Goods and is recovered by the Supplier under its then subsisting insurance.

32. The Supplier shall not be liable to the Customer for any claim unless made with reasonable details in writing to the Supplier without unreasonable delay and in any event no later than (i) 3 months, or such longer period as may be reasonable in the circumstances, after the date the claimable event first came (or ought reasonably to have come) to the Customer's notice, and (ii) no later than 12 months after the delivery of the relevant Goods.

33. The term "however arising" when used or referred to in this clause covers all causes and actions giving rise to the liability of the Supplier arising out of or in connection with the Contract and/or the Goods including whether arising by reason of any (i) misrepresentation, negligence, breach of statutory duty, other tort, repudiation, renunciation or other breach of contract, restitution or otherwise; or (ii) total or partial failure or delay in supply or defective Goods.

34. The exclusions and limitations of liability contained in this Agreement and in the Contract shall apply regardless of whether the loss or damage was foreseeable or whether the Customer notifies the Supplier of the possibility of any greater loss or damage, but shall not apply to the extent not permitted by law and, in particular,

nothing in this Agreement shall affect liability for death or personal injury caused by negligence or for fraudulent misrepresentation or other fraud.

35. Where the Contract is entered into with a Consumer, the statutory rights of the Customer are not affected by this Agreement.

36. The Customer should consider taking out its own insurance, and the Customer acknowledges that it had the opportunity to negotiate variations to the exclusions and limitations, upon the agreement of a higher price.

### **Duration and Termination**

37. This Agreement commences on the Effective Date and either party can end this Agreement and each Contract which has not already ended by giving 1 month written notice to the other party.

38. Either party can end this Agreement and each Contract which has not already ended by giving immediate written notice to the other if the other party commits a material breach of this Agreement and fails to remedy it within 30 days after being given written notice giving full particulars of the breach and requiring it to be remedied.

39. Either party can end this Agreement and each Contract which has not already then ended by immediate written notice to the other if:

- a. that other party commits a material breach of this Agreement which is not capable of remedy;
- b. that other party is dissolved, wound up or becomes unable to pay its debts as they fall due;
- c. a receiver is appointed, of any of the property or assets of that other party;
- d. that other party makes any voluntary arrangement with its creditors or becomes subject to an administration order (within the meaning of the Insolvency Act 1986);
- e. that other party has a bankruptcy order made against it or goes into liquidation;
- f. that other party suspends or ceases, or threatens to suspend or cease, to carry on all or a substantial part of its business (any of the events in sub-clauses (b) to (f) under this clause being an "Insolvency Event")
- g. that other party, being an individual, dies or as a result of illness or incapacity becomes incapable of managing his or her own affairs; or
- h. there is a change of control of that other party (within the meaning of section 1124 of the Corporation Tax Act 2010).

## **Consequences of Termination**

40. This Agreement's termination will not affect either party's accrued rights.
41. Other than as set out in this Agreement, neither party will have any further obligation to the other under this Agreement after its termination.

## **General**

42. The Contracts (Rights of Third Parties) Act 1999 does not apply to this Agreement and no third party will have any right to enforce or rely on any provision of this Agreement.
43. Unless otherwise agreed, no delay, act or omission by a party in exercising any right or remedy will be deemed a waiver of that, or any other, right or remedy.
44. Provisions which by their intent or terms are meant to survive the end of this Agreement, will do so.
45. Any notice (other than in legal proceedings) to be delivered under this Agreement must be in writing and delivered by pre-paid first class post to or left by hand delivery at the registered address or place of business of the notified party, sent by fax to its fax number or by email to its business email address.
46. Notices:
- a. sent by post will be deemed to have been received, where posted from and to addresses in the United Kingdom, on the second Working Day and where posted from or to addresses outside the United Kingdom, on the tenth Working Day after the date of posting;
  - b. delivered by hand will be deemed to have been received at the time the notice is left at the proper address;
  - c. sent by fax will be deemed to have been received on the next Working Day after transmission;
  - d. sent by email will be deemed to have been received immediately after transmission.
47. The Supplier can assign, or deal in any other manner with any of its rights under this Agreement or sub-contract all or any of its obligations under it. The Customer cannot assign or otherwise deal with any of its rights or obligations under this Agreement, or subcontract any of its obligations under it.

## **Entire Agreement**

48. The Customer acknowledges that it does not rely on, and shall have no remedy in respect of, any representation, whether negligent or not, of any person which is not expressly set out in this Agreement, and the only remedy available to it for breach of any representation that is expressly set out in this Agreement shall be for breach of contract.

## **Governing law and jurisdiction**

49. This Agreement is governed and interpreted by the law of England and Wales. All disputes arising under this Agreement will be subject to the exclusive jurisdiction of the English and Welsh courts.

The parties have signed this Agreement on the date first before written:

Signed:

\_\_\_\_\_ for and on  
behalf of Name

Signed:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ for and on  
behalf of Name

## 7.2. Glosario

A continuación, incluimos una recopilación de algunos términos y expresiones en inglés del campo de los contratos, con su correspondiente traducción al español. Evidentemente, existen más propuestas para dichos términos e, incluso, más idóneas. Con ello, pretendemos que sea de utilidad para un primer acercamiento a la traducción de contratos.

EN	ES
<i>abatement</i>	bonificación
<i>acknowledge and agree</i>	reconoce y acepta
<i>acting for damages</i>	demanda/acción por daños y perjuicios
<i>additional clause</i>	estipulación adicional
<i>aggravated damages</i>	daños morales
<i>agreement</i>	contrato/acuerdo
<i>all disputes arising under this Agreement</i>	cualquier litigio que surja bajo el presente Contrato
<i>amendments</i>	modificaciones/enmiendas
<i>anti-waiver clause</i>	cláusula antirrenuncia
<i>anticipated savings</i>	ahorros previstos
<i>appendices</i>	anexos
<i>as a result of</i>	a consecuencia de
<i>as amended</i>	en su forma enmendada
<i>as of the date hereof</i>	al día de la fecha
<i>assignment</i>	cesión de derechos
<i>attorney at law</i>	abogado
<i>attorney-in-fact</i>	apoderado
<i>bailee</i>	comodatario
<i>bankruptcy</i>	bancarrota
<i>biding agreements</i>	acuerdos vinculantes
<i>boiler plate</i>	miscelánea

<i>breach of condition</i>	incumplimiento de una cláusula fundamental
<i>breach of contract</i>	incumplimiento del contrato
<i>breach of duty</i>	incumplimiento del deber
<i>breach of statutory duty</i>	incumplimiento de una obligación reglamentaria
<i>breach of trust</i>	abuso de confianza
<i>breach of warranty</i>	incumplimiento de una cláusula menor
<i>business address</i>	sede social
<i>buyer</i>	comprador
<i>by means of this written document</i>	por medio del presente escrito
<i>by operation of Law</i>	de oficio
<i>cause of action</i>	hecho litigioso
<i>choice of law</i>	elección de la legislación aplicable
<i>claim</i>	reclamación
<i>clause</i>	estipulación
<i>closing date</i>	fecha de cierre
<i>commencement</i>	introducción
<i>compensation</i>	indemnización
<i>complete and binding agreement</i>	acuerdo pleno y vinculantes
<i>complies with all current applicable law</i>	cumple con toda la legislación vigente
<i>conditions precedent</i>	condiciones previas
<i>confidentiality</i>	confidencialidad
<i>consideration</i>	contraprestación
<i>Consumer</i>	Consumidor
<i>contract terms</i>	condiciones contractuales
<i>counter-claim</i>	contrademanda
<i>damages</i>	compensación económica
<i>damages and losses</i>	daños y perjuicios
<i>damages for loss of profit</i>	lucro cesante
<i>debtor</i>	deudor

<i>deduction</i>	deducción
<i>deed</i>	escritura pública
<i>defaulting party</i>	parte incumplidora
<i>defective goods</i>	mercaderías defectuosas
<i>definitions</i>	definiciones
<i>delegation of powers</i>	delegación de poderes
<i>delivery location</i>	dirección de entrega
<i>depository</i>	depositario
<i>despite any other provision</i>	salvo cualquier otra disposición
<i>discharge by agreement</i>	por acuerdo de las partes
<i>dispute</i>	litigio
<i>early termination</i>	resolución anticipada
<i>effective date</i>	fecha de entrada en vigor
<i>encumber</i>	gravar
<i>except as otherwise established</i>	salvo que expresamente se establezca lo contrario
<i>except as otherwise provided herein</i>	salvo que aquí se disponga lo contrario
<i>except as otherwise specifies herein</i>	salvo que aquí se diga expresamente lo contrario
<i>excluding liability</i>	exoneración de las obligaciones
<i>exhibits</i>	anexo
<i>expenses</i>	gastos
<i>fees</i>	honorarios
<i>for and on behalf of</i>	en representación de
<i>for the sole purposes of</i>	a los solos efectos de
<i>force majeure</i>	fuerza mayor
<i>from the date on which</i>	desde la fecha en que
<i>from time to time</i>	cuando sea oportuno
<i>full title</i>	plena propiedad
<i>general conditions</i>	condiciones generales
<i>general exclusions of liability</i>	exoneración general de obligaciones

<i>goods</i>	mercadería
<i>goodwill</i>	fondo de comercio
<i>governing law</i>	legislación aplicable
<i>herewith</i>	adjunto
<i>hold harmless clause</i>	cláusula para eximir de responsabilidad
<i>however arising</i>	sea cual fuere su origen
<i>I do hereby certify that</i>	El abajo firmante certifica por la presente que
<i>in accordance with the terms of this Agreement</i>	de conformidad con lo previsto en el presente Contrato
<i>in the broadest sense of the term</i>	en el más amplio sentido del término
<i>in the ordinary course of business</i>	en el transcurso normal del negocio
<i>in writing</i>	por escrito
<i>including, but not limited to</i>	incluyendo, con carácter meramente enunciativo,
<i>indemnify</i>	compensar
<i>Insolvency Act</i>	Ley Concursal
<i>insolvency event</i>	situación de insolvencia
<i>lease</i>	arrendamiento
<i>liable</i>	responsable
<i>limitation of liability</i>	limitación de responsabilidad
<i>misrepresentation</i>	falsedad
<i>negligence</i>	negligencia
<i>nominee</i>	representante
<i>notices</i>	notificaciones
<i>offer and acceptance</i>	oferta y aceptación
<i>omission</i>	omisión
<i>on the date first before written</i>	en la fecha escrita anteriormente
<i>other operative provisions</i>	otras cláusulas operativas
<i>pledge</i>	pignorar
<i>prevail</i>	prevalecer

<i>profit</i>	beneficios
<i>purchase price</i>	precio de compra
<i>recitals</i>	preámbulo
<i>revenue</i>	ingresos
<i>risk and title</i>	traslación de dominio y riesgo
<i>schedules</i>	anexo
<i>seller</i>	vendedor
<i>severability</i>	divisibilidad del contrato
<i>shall be entitled</i>	tendrá la facultad
<i>signature</i>	firma
<i>statutory rights</i>	derechos legales
<i>subcontract</i>	subcontratar
<i>subject to the clause</i>	sujeto a la cláusula
<i>supplier</i>	proveedor
<i>supply</i>	suministro
<i>termination</i>	resolución
<i>The Parties</i>	Las Partes
<i>the parties have signed this Agreement</i>	las partes han firmado el presente Acuerdo
<i>third parties</i>	terceros
<i>this Agreement shall be binding upon</i>	el presente Contrato será vinculante
<i>time of the essence</i>	el cumplimiento de los plazos de considera esencial en el contrato
<i>trust</i>	negocio fiduciario
<i>under seal</i>	bajo sello
<i>under this Agreement</i>	en virtud del presente Contrato
<i>undue delay</i>	demora injustificada
<i>unless otherwise agreed</i>	a menos que se acuerdo lo contrario
<i>waiver</i>	renuncia
<i>warranty</i>	garantía
<i>withholding</i>	retención

<i>without the prior written consent</i>	sin el previo consentimiento extendido por escrito
<i>working day</i>	día hábil