

LA TRADUCCIÓ ANGLÈS- CATALÀ DE DOCUMENTS JURÍDICS DEL COMERÇ INTERNACIONAL: REPTES, PROPOSTA DE TRADUCCIÓ I ANÀLISI

Natàlia Fusté Hussain

Tutora: Dra. Gemma Delgar Farrés

Treball final de grau

Grau en Traducció, Interpretació i Llengües Aplicades

Universitat de Vic – Universitat Central de Catalunya i Universitat Oberta de Catalunya

Juny del 2023

«Translation is not a matter of words only: it is a matter of making intelligible a whole culture.»

Anthony Burgess

«Translators never come to rest; they are constantly in two places at the same time by building associations that carry the foreign into the known of their own language.»

Rainer Schulte

«Legal equivalence is not possible; legal translation is.»

Anabel Borja

Índex

Resum (abstract) i paraules clau (keywords)	5
1. Introducció	6
1.1. Justificació.....	6
1.2. Objectius	7
1.3. Metodologia.....	7
2. Marc teòric dels textos jurídics del dret mercantil	9
2.1. Característiques	9
2.2. Marc legal.....	11
2.3. Reptes traductològics	13
3. Proposta de traducció	15
3.1. Glossari terminològic.....	15
3.2. Traduccions.....	17
3.2.1. Text traduït 1.....	17
3.2.2. Text traduït 2.....	20
3.2.3. Text traduït 3.....	21
4. Anàlisi traductològica	26
4.1. Procediments de traducció	26
4.1.1. El manlleu.....	26
4.1.2. El calc	26
4.1.3. La traducció paraula per paraula.....	27

4.1.4. La transposició.....	28
4.1.5. La modulació	28
4.1.6. L'equivalència	29
4.1.7. L'adaptació	29
4.1.8. L'amplificació i la condensació	29
4.1.9. La compensació i l'omissió.....	30
4.2. Criteris gramaticals i sintàctics.....	30
4.3. Criteris lèxics	32
4.4. Criteris estilístics	33
4.5. Criteris relacionats amb les convencions	34
5. Conclusions	35
6. Bibliografia i webgrafia	37
7. Annexos.....	41
7.1. Text original 1	41
7.2. Text original 2.....	44
7.3. Text original 3.....	45

Resum

Aquest treball final se centra en la traducció de textos jurídics que es generen en el comerç internacional. En concret, s'hi tradueixen tres documents fonamentals d'aquest àmbit: dos contractes de compravenda internacional i un coneixement d'embarcament. El treball es divideix en dos blocs. Primer, s'analitzen els textos des d'un punt de vista teòric. Examinarem les característiques lingüístiques dels textos jurídics en general, els reptes traductològics que suposa traduir contractes de compravenda internacional i coneixements d'embarcament i el marc legal que regula aquests instruments. El segon apartat constitueix la part pràctica del treball. S'hi fa un buidatge terminològic dels textos originals a partir del qual s'elabora un glossari bilingüe anglès-català. També s'hi inclouen els textos traduïts i l'anàlisi traductològica. L'anàlisi es porta a terme des de dos vessants: d'una banda, reflexionem sobre els procediments de traducció emprats amb l'ajuda d'exemples extrets dels textos meta; de l'altra, expliquem els criteris que s'han seguit a l'hora de traduir els textos de partida.

Paraules clau: comerç internacional, traducció jurídica, contracte de compravenda internacional, coneixement d'embarcament.

Abstract

This final paper focuses on the translation of legal texts arising from international trade. More specifically, three documents from this field are translated: two international sales contracts and one bill of lading. This paper is divided into two main sections. First, the texts are analyzed from a theoretical point of view. We will examine the general linguistic traits of legal texts, translation challenges involved in the translation of international sales contracts and bills of lading, and the legal framework that regulates these instruments. The second section constitutes the practical part of this paper. Terminology is identified in the original texts, and a bilingual glossary from English to Catalan is prepared. This section also includes the translated texts and a translation analysis. The analysis is performed from two angles: on the one hand, translation techniques are reviewed using examples from the target texts; on the other hand, we offer a description of criteria applied in the translation of the source texts.

Keywords: international trade, legal translation, international sales contract, bill of lading.

1. Introducció

1.1. Justificació

Catalunya és un territori on els intercanvis comercials han tingut un pes destacat des de fa segles. Més recentment, amb l'entrada del nou mil·lenni, aquesta tendència ha crescut cada vegada més i avui sembla imparable. Segons les dades provisionals de l'Institut d'Estadística de Catalunya¹ per al 2022, les exportacions van portar 94.967,1 milions d'euros a territori català.

Actualment, el repte per al comerç internacional de Catalunya és establir relacions comercials amb els mercats emergents, els quals han experimentat un creixement considerable els darrers anys. Són, principalment, la Xina, l'Índia i els països de l'Associació de Nacions del Sud-est Asiàtic (ASEAN). Si, com afirma Borja (2015: 105), l'anglès és la *lingua franca* dels intercanvis comercials internacionals, podem inferir que les necessitats de traducció de documents jurídics d'aquest àmbit no faran res més que augmentar els pròxims anys.

En el cas del català, però, hi ha un problema. Malgrat la importància del comerç internacional a Catalunya, existeix un buit de textos jurídics d'aquest àmbit traduïts al català. És difícil trobar documents com ara contractes de compravenda internacional de mercaderies, factures i ordres de compra en català que puguin servir com a base per a construir una traducció des de l'anglès. Aquest fet suposa un obstacle per a estudiants i professionals de la traducció jurídica, ja que necessiten documentar-se mitjançant textos paral·lels en la llengua meta per a arribar a l'objectiu de produir una traducció funcional en el context d'arribada. Sovint consultem traduccions al castellà de documents del comerç internacional com a guia per a les traduccions al català, cosa que implica el perill de reproduir estructures i expressions més pròpies del llenguatge jurídic espanyol que no pas del català.

En conseqüència, aquest treball pot ser útil per a oferir una proposta de traducció anglès-català d'alguns textos jurídics del comerç internacional que amplii el corpus de textos paral·lels disponibles en llengua catalana. D'aquesta manera, estudiants i traductors tindran un recurs més amb el qual es podran documentar i abordar les seves traduccions.

¹ Informació extreta de: <https://www.idescat.cat/indicadors/?id=aec&n=15358&t=202200%3AP>
[Data de consulta: 13 de març del 2023]

A més, aquest treball podria servir com a punt de partida per a elaborar-ne més de centrats en l'estudi de la traducció anglès-català de textos jurídics del comerç internacional.

1.2. Objectius

Els objectius generals d'aquest treball són dos. D'una banda, posar en pràctica els coneixements i les competències que hem après gràcies al grau en Traducció, Interpretació i Llengües Aplicades. De l'altra, completar els crèdits de formació específica en traducció jurídica necessaris per a aconseguir l'habilitació en traducció jurada anglès-català de la Generalitat de Catalunya.

A més d'aquests objectius generals, ens en plantegem d'altres de més específics, que detallem a continuació:

- Analitzar les característiques i els reptes traductològics que suposa la traducció jurídica, i més concretament, la de l'àmbit del comerç internacional.
- Endinsar-nos en l'aspecte legal dels textos jurídics relacionats amb les transaccions comercials internacionals.
- Oferir una proposta de traducció anglès-català adequada com a text paral·lel d'aquesta mena de textos.
- Dur a terme una anàlisi traductològica que ens permeti reflexionar sobre el procés de traducció i justificar les decisions de traducció que prenguem.
- Obrir la porta a futurs treballs acadèmics que aprofundeixin en la traducció de documents jurídics del comerç internacional en la combinació de llengües anglès-català.

1.3. Metodologia

Després de concretar la línia de recerca i l'àmbit en què s'emmarcaria el TFG, vam elaborar-ne la proposta inicial. Hi vam incloure un pla de treball provisional que consistia en el cronograma, el títol, l'índex i els textos que volíem traduir. A continuació, vam enviar la proposta a la tutora amb la finalitat de rebre'n el vistiplau i començar a treballar.

Un cop vam rebre l'aprovació de la tutora, el següent pas va ser reunir bibliografia que ens servís per a redactar el treball i consultar treballs finals d'altres estudiants. Els

materials de consulta que hem fet servir s'han tret de dues fonts diferents. D'una banda, s'han buscat recursos per internet; de l'altra, hem aconseguit materials en paper demanant-los en préstec tant a la biblioteca de la Universitat com a la biblioteca municipal.

Amb la bibliografia ja seleccionada i consultada, vam redactar els objectius, la justificació i el marc teòric del treball. En acabar la part teòrica, vam començar l'anàlisi dels textos a traduir. Una de les primeres coses que vam haver de fer va ser seleccionar els fragments més representatius dels documents i esborrar-ne les dades confidencials, tal com va recomanar la tutora. Mentre analitzàvem els textos, vam fer-ne el buidatge terminològic i vam elaborar el glossari.

Abans d'emprendre la traducció, ens vam documentar a fons sobre els aspectes dels textos originals que ens generaven dubtes. Això es va fer a partir de la consulta en diccionaris (tant bilingües com monolingües), manuals de traducció, bases de dades terminològiques, textos paral·lels, etc. Tot seguit, vam traduir els textos que integren la part pràctica del treball.

A continuació, vam redactar l'anàlisi traductològica i l'explicació dels criteris que vam seguir mentre traduïem els textos. Aquesta fase ens va permetre reflexionar sobre les decisions que havíem pres, revisar-les, i corregir el primer esborrany de la proposta de traducció.

Per acabar, vam escriure les conclusions, el resum i la metodologia. També vam elaborar la bibliografia i vam revisar tot el treball. La revisió final es va dur a terme en dues fases: a la primera, vam emprar el corrector ortogràfic automàtic per a assegurar-nos que no hi havia cap error de picatge. A la segona, vam llegir atentament tot el treball per a revisar-ne els aspectes lingüístics i formals. Al llarg de tot el procés d'elaboració del treball, a més, hi hem incorporat les correccions que rebíem de la tutora.

2. Marc teòric dels textos jurídics del dret mercantil

2.1. Característiques

Aquest apartat està dedicat als trets que caracteritzen els textos que traduirem en el treball: els contractes de compravenda internacional de mercaderies i el coneixement d'embarcament.

El comerç internacional és la compra i venda de productes i serveis entre països diferents. Com assenyalen Alcaraz, Campos i Miguélez (2013: 289), els països compren a d'altres els béns i serveis que no tenen i venen els que produeixen en excés. La finalitat d'aquest intercanvi comercial és augmentar la qualitat de vida dels països que hi participen. Tal com passa en altres relacions jurídiques del dret privat, les transaccions derivades del comerç internacional es formalitzen mitjançant contractes escrits. Segons Alcaraz (2007: 97): «Els contractes sorgeixen d'una situació d'oferta i d'acceptació, en la qual l'oferent es compromet a fer alguna cosa». Qualsevol contracte és un acord vinculant entre dues o més parts que implica obligacions i prohibicions per a totes dues. Una altra característica fonamental del contracte és que, perquè n'hi hagi un, cadascuna de les parts ha d'assumir una contraprestació.

Si ens centrem en els contractes de compravenda internacional, observarem que tenen característiques comunes amb la resta de contractes. En aquest sentit, cal que les parts tinguin capacitat jurídica per a formalitzar-los, ambdues accepten les condicions que s'estipulen en el contracte, la transacció comercial implica una contraprestació tant per al venedor com per al comprador i les finalitats del contracte han de ser legals.

Les transaccions internacionals generen un nombre considerable de textos jurídics perquè en formen part diversos documents, entre els quals destaquen els contractes de transport, les assegurances i els documents bancaris. Borja (2015: 8) explica que la complexitat de les transaccions fa que creixin els litigis a mesura que augmenten els riscos comercials. En el context del comerç internacional, el contracte és l'instrument més important. Cal no oblidar que les transaccions internacionals, pel fet de ser-ho, tenen lloc entre països sotmesos a legislacions diferents, amb idiomes diferents i amb una cultura i uns costums comercials que també difereixen. Per això les parts contractants han de redactar acords clars i concisos que regulin detalladament totes les condicions de la relació jurídica. Només d'aquesta manera s'aconseguirà que es

redueixin els litigis potencials que poden sorgir arran de la interpretació del contracte per part de dues o més legislacions diferents, o a l'hora d'executar-lo.

Quant al coneixement d'embarcament, aquest document és un instrument jurídic per al transport de mercaderies per via marítima, i està normalitzat segons les Regles de la Haia de 1921. L'empresa transportista el lliura a la persona o a la companyia responsable de carregar la mercaderia al vaixell i té diverses funcions. En primer lloc, garanteix que la mercaderia s'ha lliurat i que es transportarà fins al port de destí. Com a segona funció, el coneixement d'embarcament és, per si mateix, un contracte de transport. La tercera funció que exerceix és la de ser un títol de propietat de la mercaderia. Això vol dir que en el moment que el comprador rep el coneixement d'embarcament, se li transfereix la titularitat de les mercaderies.

A més, conté dades essencials dels béns que es transporten (com ara la quantitat, el pes i la mida) i s'hi especifica l'estat en què es troben abans del transport marítim. Segons l'estat de les mercaderies, distingim entre dos tipus de coneixements d'embarcament: el net i el brut. Si és net, vol dir que les mercaderies presenten un bon estat, com a mínim aparentment. Si és brut, en canvi, implica que les condicions en què es carreguen generen dubtes. Per exemple, pot ser que l'embalatge no sigui l'adequat o que les mercaderies tinguin algun defecte. La distinció entre coneixement d'embarcament net i brut pot tenir implicacions posteriors, ja que l'estat de les mercaderies sovint origina conflictes entre venedor i comprador.

Per acabar aquest apartat, analitzarem les peculiaritats lingüístiques de l'anglès jurídic i dels instruments legals del comerç internacional.

Els textos del comerç internacional comparteixen moltes característiques amb el llenguatge jurídic anglès en general. Així, aquesta mena de textos se solen redactar fent servir una sintaxi complexa. Hi abunden les nominalitzacions, les oracions passives, les preposicions sufixades, els verbs empírics en comptes dels especulatiu i els adverbis en posició inicial amb funció de connectors.

Així mateix, es caracteritzen per la presència de llatinismes, termes d'origen francès, normand i anglès antic i doblats i triplets. Això fa que el llenguatge jurídic anglès resulti extremadament formal i arcaïtzant. També cal destacar que sovint es fan servir paraules polisèmiques, que tenen un significat concret en llenguatge general i que, en canvi, en el context del llenguatge jurídic n'adquireixen un de diferent.

De manera paral·lela, en els textos jurídics anglesos hi apareixen amb regularitat gerundis, paraules o construccions sintàctiques repetides, frases llargues, complexes o equívokes i eufemismes. Els mots ambigus (com ara *reasonable*) també són propis del llenguatge jurídic anglès. Per contra, s'utilitzen pocs connectors i el text se sol puntuar de manera insuficient o inadequada.

Com ja hem dit, els textos del comerç internacional comparteixen molts d'aquests trets amb altres textos jurídics. Per tant, entre d'altres, hi trobarem paraules polisèmiques i falsos amics. Per exemple, el mot "competència" (*competence*) pot significar tant 'la capacitat o el saber fer d'algú' com 'incumbència o jurisdicció' i *competition* es tradueix per "competència", no pas per "competició", en el sentit de 'rivalitat d'interessos entre persones que persegueixen el mateix objecte'. No obstant això, i segons Alcaraz, Campos i Miguélez (2013: 287): «El llenguatge del comerç és col·loquial», si bé alguns termes del transport marítim, com ara *demurrage*, són hereus de la tradició arcaïtzant del llenguatge jurídic anglès.

2.2. Marc legal

Ja hem vist que els contractes del comerç internacional són l'instrument clau de les transaccions comercials entre dos o més països. No obstant això, aquesta mena de contractes no sempre cobreixen totes les possibles discrepàncies que poden sorgir de la interpretació o l'execució de l'acord. L'objecte d'aquest treball no és fer una anàlisi exhaustiva de tots els tractats i convenis multilaterals que s'han signat i que faciliten la col·laboració comercial entre països, però sí que és pertinent donar una pinzellada sobre el marc legal del comerç internacional.

Abans de res, val a dir que no hi ha cap legislació uniforme que s'ocupi dels litigis sorgits del comerç internacional. Tampoc no s'ha arribat a un consens unànim sobre com s'han de redactar els contractes que el regulen i quines clàusules s'hi han d'incloure. Així i tot, gràcies als diversos convenis internacionals, tractats comercials i la normalització d'usos i costums comercials internacionals s'ha avançat en aquest sentit.

Una de les clàusules més importants que trobem en els contractes de compravenda internacional és la de la llei aplicable. El Conveni de Roma de 1980 preveu que les parts gaudeixin del dret a escollir la legislació que regirà el contracte en cas que hi hagi conflictes entre les parts. Tenen la possibilitat de triar entre la legislació del país d'una de les parts o la d'una nació que no tingui cap vinculació amb la relació comercial. D'altra banda, es poden escollir diverses lleis aplicables al mateix contracte o una a una sola

part de l'acord. Si sorgeix cap litigi entre les parts, els tribunals del país que hagin acordat seran els que l'examinaran.

La ratificació de convenis comercials internacionals, tant bilaterals com multilaterals, ha facilitat enormement les transaccions. Un dels més destacats és el Conveni de les Nacions Unides sobre els contractes de compravenda internacional de mercaderies de l'11 d'abril de 1980, també conegut com a CISG i Conveni de Viena. Aquest conveni estableix els drets i les obligacions estàndard del venedor i del comprador i quines opcions tenen en cas de conflicte. El CISG unifica les condicions comercials internacionals i contribueix a reduir la intervenció de les legislacions estatals, una qüestió que sempre és polèmica perquè cadascuna interpreta els termes contractuals d'una manera diferent. Malgrat això, presenta algunes carències (per exemple, no estableix una normativa clara pel que fa al traspàs de la propietat de les mercaderies); per tant, encara que minimitza la intervenció de les legislacions estatals, no ho fa mai completament.

També cal destacar el paper que han tingut el *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) i l'Organització Mundial del Comerç (OMC) a l'hora de supervisar les transaccions comercials multilaterals. El GATT s'ha encarregat de liberalitzar el comerç mundial, d'expandir-lo i d'establir-ne el codi deontològic. L'OMC, hereva del GATT, administra els acords comercials, actua com a fòrum per a les negociacions, supervisa les polítiques comercials de cada país i ofereix ajuda tècnica i formació als països en desenvolupament. Una altra funció de l'OMC és transcendental dins del comerç internacional: resol diferències entre les parts promovent la resolució de disputes mitjançant l'arbitratge i la conciliació.

Si bé s'han fet molts esforços per a unificar el marc legal del comerç internacional amb convenis multilaterals, no tots els països amb un pes internacional destacat s'hi han adherit. En conseqüència, calen altres normes que regulin els contractes internacionals. Borja (2015: 23) les anomena la «nova *lex mercatoria*». El terme fa referència a un conjunt de costums comercials internacionals imposats pels protagonistes del comerç internacional. Els Incoterms són un dels exemples principals d'aquesta «nova *lex mercatoria*». Es tracta de termes comercials abreujats proposats per la Cambra de Comerç Internacional que serveixen perquè les parts contractants coneguin les obligacions que els imposa el contracte sense que calgui explicar-les detalladament. Aquí també s'hi inclouen els principis Unidroit, que va fixar l'Institut Internacional per a la Unificació del Dret Privat l'any 1994 i que van complementar el CISG.

En resum, tant la legislació dels estats, com els convenis internacionals i els costums comercials conformen el marc legal de les transaccions mundials. La unificació total d'aquest marc, però, és difícil d'assolir atesa la complexitat inherent al comerç internacional i dels agents implicats.

2.3. Reptes traductològics

Els reptes traductològics que presenta la traducció anglès-català de documents del comerç internacional es poden emmarcar en desafiaments de naturalesa diversa.

Primer, identifiquem dificultats de caràcter conceptual. Traduir textos jurídics de l'anglès al català suposa contraposar dos ordenaments jurídics diferents que inclouen figures i conceptes que no sempre equivalen del tot. En alguns casos és possible traduir termes literalment perquè el fenomen legal subjacent és semblant en els dos sistemes jurídics (angloamericà i continental). És el cas, per exemple, de la terminologia que fa referència a la rescissió d'una relació contractual. Malgrat això, aquesta decisió traductològica no està exempta de perill: tot i que el concepte sigui igual, l'efecte legal que produeix no sempre és el mateix en ambdós sistemes jurídics. Cal no oblidar que els textos legals són instrumentals, és a dir, que compleixen una funció específica i que tenen uns efectes jurídics que regulen les lleis de cada país. Fins i tot, de vegades la funció i l'efecte jurídic dels textos d'arribada «[...] poden anar en contra dels preceptes jurídics [...]» de l'ordenament jurídic de partida, tal com assenyala Borja (2015: 109). Evidentment, per a salvar els esculls que suposen les diferències conceptuals, una tasca essencial que ha de fer el traductor jurídic és documentar-se extensament i tenir coneixements amplis dels sistemes jurídics anglès i català.

Els problemes traductològics de caràcter lingüístic integren el segon gran grup de dificultats que cal superar. En concret, la sintaxi complexa de l'anglès jurídic, les frases llargues, amb poca puntuació, la manca d'anàfora i la profusió d'oracions passives compliquen en gran manera la comprensió del text d'origen. Molt sovint, el traductor jurídic es veu obligat a portar a terme una "autòpsia lingüística" del text per a entendre'l correctament. Gairebé podríem dir que el llenguatge jurídic, en la cerca de precisió i claredat extremes que persegueix, aconsegueix l'efecte oposat utilitzant aquesta mena d'estratègies lingüístiques.

En aquest punt, convé destacar que la traducció jurídica és propensa als falsos amics i als préstecs o calcs lingüístics. Alcaraz i Hughes (2002: 85) parlen dels parònims, és a dir, les paraules que comparteixen una forma semblant entre llengües diferents perquè

provenen de la mateixa arrel. N'hi ha algunes que tenen significats idèntics i d'altres que, malgrat la font comuna, amb el temps han adquirit sentits diferents. El traductor jurídic ha de vigilar de no caure en aquests paranys, ja que poden desvirtuar completament la traducció. No en va, la imprecisió lèxica és un dels obstacles més destacats que s'han de vèncer en traducció jurídica i en el cas dels falsos amics és fàcil caure-hi.

La traducció jurídica tendeix a la literalitat. És preferible, però, evitar les traduccions massa literals. D'aquesta manera, com diu Borja (2015: 107), «[...] només s'aconsegueixen calcs sintàctics que generen falsos sentits, sense sentits o pobresa d'estil». El professional de la traducció jurídica ha de dominar a la perfecció tant la llengua de partida com la d'arribada per a ser conscient dels reptes lingüístics que implica la traducció de textos legals i ser capaç d'identificar estructures sintàctiques en la llengua meta que tinguin la mateixa funció que les del text original.

El tercer i últim bloc de reptes traductològics té a veure amb les diferències culturals entre els països que participen en les transaccions internacionals. Evidentment, cada llengua està relacionada amb una cultura diferent en la qual també té un pes considerable la història de cada país. Així, trobem que cadascun dels actors que participen en el comerç internacional segueixen unes pràctiques comercials específiques que es regeixen per institucions jurídiques i legislacions pròpies de cada estat. Les dificultats de traducció associades als contrastos culturals es podran reduir si el traductor domina els aspectes culturals de les llengües amb què treballa. A més, ha de disposar d'un coneixement extens de les pràctiques comercials de cada país i els principis internacionals que les regulen.

3. Proposta de traducció

3.1. Glossari terminològic

Anglès	Català
accordance with, in	de conformitat amb / d'acord amb / segons
act of God	catàstrofe / desastre natural
aforementioned	esmentat / anteriorment esmentat
applicable law	lleï aplicable
arbitral award	laude / laude arbitral / sentència arbitral
bill of exchange	lletra de canvi
binding	vinculant
bound by, to be	estar obligat/ada en virtut de / tenir l'obligació en virtut de
breach	incompliment
calendar days	dies naturals
carrier	transportista
commercial invoice	factura comercial
company legal name	denominació social
construe, to	interpretar
delay	demora / dilació / retard
destination port	port de destinació
document of property	títol / document de propietat
effective date	data d'entrada en vigor
enter into a contract, to	formalitzar / signar un contracte
entitled to, to be	estar legitimat/ada a / tenir dret a
fault	defecte / vici / tara
final	definitiu / ferm / inapel·lable
fiscal number	número d'identificació fiscal
force majeure	força major
freight charges	càrrec per noli / despeses de transport / noli

fulfillment of the contract	compliment del contracte
hereinafter	en endavant / a continuació
hereunder	en virtut d'aquest contracte / com s'indica a sota
insurance policy	pòlissa d'assegurança
international business practices	pràctiques comercials internacionals
International Chamber of Commerce	Cambra de Comerç Internacional
liable	responsabilitzar-se de
liquidated damages	indemnització per danys i perjudicis prefixada en el contracte / danys liquidats
marine insurance	assegurança marítima
master bill of lading	coneixement d'embarcament principal
minimum insurance coverage	assegurança de cobertura mínima
performance	compliment / execució
pro-forma invoice	factura proforma
purchase order	ordre de compra
registered office	domicili social
risk of loss	risc de pèrdua
set forth	estipular / establir
settlement	acord / conveni / liquidació / pagament
shipment schedule	pla / calendari / programa d'embarcament
terminate a contract, to	extingir / rescindir un contracte
terms and conditions	condicions
thereafter	posteriorment
trade term	terme comercial
undertake, to	comprometre's a
vendor	venedor/a / proveïdor/a

3.2. Traduccions

3.2.1. Text traduït 1

CONTRACTE DE COMPRAVENDA INTERNACIONAL

DATA:

ENTRE:

..... [denominació social], amb domicili social a
[adreça, municipi i país] i número de registre o d'identificació fiscal,
representada per [nom complet i càrrec] (en
endavant "la part venedora"),

I:

..... [denominació social], amb domicili social a
[adreça, municipi i país] i número de registre o d'identificació fiscal,
representada per [nom complet i càrrec] (en
endavant "la part compradora").

Ambdues parts estan interessades en la compravenda de mercaderies d'acord amb el que estableix aquest contracte i es comprometen a complir l'acord següent:

1. PRODUCTES

En virtut del contracte, la part venedora es compromet a subministrar i la part compradora a adquirir:

Opció A. Els productes i les quantitats següents:

.....

Opció B. Els productes i les quantitats que figuren en l'annex 1 d'aquest contracte.

2. PREU

El preu total dels productes que la part compradora es compromet a pagar a la part venedora és de [indiqueu-lo amb xifres i lletres]. Aquest preu:

Opció A. És la suma total dels preus dels productes i les quantitats que s'indiquen a la clàusula 1.

Opció B. És la suma total dels preus dels productes i les quantitats que s'indiquen a l'annex 1.

Ambdues parts es comprometen a renegociar el preu acordat si hi influeixen canvis significatius en el mercat internacional o situacions polítiques, econòmiques o socials al país d'expedició o destinació dels productes que puguin perjudicar els seus interessos.

3. CONDICIONS DE LLIURAMENT

La part venedora ha de lliurar els productes a [indiqueu el lloc: magatzem, port, aeroport, etc.], de [municipi i país] en condicions [indiqueu l'Incoterm corresponent]. Les mercaderies s'han de lliurar al lloc convingut i a l'agent de transport que hagi designat la part compradora com a mínim vint-i-quatre hores abans de la data límit que estableix aquest contracte. Si la part compradora no es fa càrrec de les mercaderies quan arribin, la part venedora té dret a exigir que es compleixi el contracte i que es pagui el preu acordat.

4. EMBALATGE

La part venedora es compromet a lliurar els productes d'aquest contracte empaquetats i embalats d'una manera adequada a les seves característiques específiques i a les condicions del transport que s'empri.

5. MITJANS DE PAGAMENT

La part compradora es compromet a pagar el preu total que figura en aquest contracte. El pagament s'ha d'efectuar mitjançant:

Opció A. Efectiu, xec o transferència al compte i a la sucursal bancària que designi la part venedora.

Opció B. Lletre de canvi o domiciliació al compte i a la sucursal bancària que esculli la part compradora.

Opció C. Crèdit documentari irrevocable i garantit a pagar al compte i a la sucursal bancària que esculli la part venedora.

6. DATA DE PAGAMENT

El preu s'ha d'abonar segons les condicions següents:

Opció A. %, que correspon a [indiqueu la quantitat amb xifres i lletres], en el moment de signar el contracte. L'import restant, que correspon a [indiqueu la quantitat amb xifres i lletres], en el moment de lliurar les mercaderies.

Opció B. %, que correspon a [indiqueu la quantitat amb xifres i lletres], en el moment de lliurar els títols de propietat de les mercaderies a l'agent de transport que hagi designat la part compradora. L'import restant, que correspon a [indiqueu la quantitat amb xifres i lletres] dins dels dies naturals a partir del moment en què la part compradora rebí les mercaderies.

Opció C. Dins dels dies naturals a partir del moment en què la part compradora rebí les mercaderies.

7. TERMINI DE LLIURAMENT

La part venedora es compromet a lliurar les mercaderies dins dels dies naturals a partir del moment en què rebí:

Opció A. El contracte signat.

Opció B. La confirmació per escrit de la comanda en qüestió, una vegada s'hagin satisfet les condicions de pagament que estableix el contracte.

Opció C. La notificació que la part compradora ha obert una carta de crèdit. Qualsevol de les parts pot modificar el termini de lliurament fixat en cas de força major o de circumstàncies imprevisibles que impedeixin complir-lo.

8. RETARDS EN EL LLIURAMENT

La part venedora no es responsabilitza de pagar danys i perjudicis ocasionats a la part compradora a causa de retards en el lliurament, llevat que els retards es puguin atribuir directament a la part venedora sense causa justificada.

9. RESPONSABILITAT CONTRACTUAL

La part venedora garanteix que les mercaderies subministrades no contenen cossos estranys ni defectes. Amb aquesta finalitat, es compromet a substituir qualsevol peça defectuosa sense cost addicional i a reparar qualsevol problema de funcionament, amb la condició que la part compradora li notifiqui els defectes en el termini de dies

naturals des de la recepció de les mercaderies al lloc de destinació. Si els defectes són evidents en rebre les mercaderies, la part compradora ho ha de notificar immediatament a la part venedora. En tots els casos, la part venedora té dret a revisar com consideri oportú els cossos estranys o defectes que al·legui la part compradora. Aquestes condicions no s'apliquen a defectes o danys en les mercaderies causats per negligència o manipulació inadequada de la part compradora.

3.2.2. Text traduït 2

Data: **CONEIXEMENT D'EMBARCAMENT** Pàgina 1 de _____

ORIGEN DE LA TRAMESA **Coneixement d'embarcament número:** _____

Nom: [ESPAI PER AL CODI DE BARRES]

Adreça:

Ciutat / estat / codi postal:

Núm. d'identificació de la tramesa assignat pel carregador/a: FOB:

DESTINACIÓ DE LA TRAMESA

Nom: Núm. de localització del vaixell: _____

Adreça:

Ciutat / estat / codi postal:

Núm. d'identificació de la tramesa assignat pel consignatari/ària: FOB:

TRANSPORTISTA: _____

Número de contenidor:

Número/s de precinte:

Codi SCAC:

Número de seguiment de la tramesa:

[ESPAI PER AL CODI DE BARRES]

DESPESES DEL NOLI A TERCERS FACTURADES A:

Nom:

Adreça:

Ciutat / estat / codi postal:

INSTRUCCIONS ESPECIALS:

Condicions de pagament del noli: (les despeses del noli es paguen en origen llevat que s'indiqui el contrari)

Ports pagats _____

Ports deguts _____

A tercers _____



Coneixement d'embarcament principal amb els coneixements d'embarcament corresponents adjunts

(marqueu la casella)

[...]

3.2.3. Text traduït 3

CONTRACTE DE COMPRAVENDA

Contracte núm.:

Aquest contracte de compravenda ("el contracte") es formalitza el 5 de març del 2010 ("la data d'entrada en vigor") a ****.

Entre:

(1) ** (en endavant "el venedor/a")**

[...]

i

(2) ** (en endavant "el comprador/a")**

[...]

(En endavant, es fa referència a les parts individualment com a “part” i conjuntament com a “parts”)

Aquest contracte està subjecte a un estudi de viabilitat comercial dels productes del venedor/a i, mitjançant un acord mutu per escrit, es permet que el banc del comprador/a sol·liciti algunes esmenes menors. **** es compromet a passar una inspecció tècnica d'un tercer (l'assessor/a tècnic del banc) i s'ha de fer càrrec de les despeses que se'n derivin. S'ha de portar a terme abans del 31 de març del 2010. Una vegada que el banc accepti **** com a venedor/a i s'hagin completat les esmenes del contracte, el venedor/a emetrà una factura comercial i un aval bancari per un import del **** % del volum contractual total. En un termini de 10 dies laborables a partir de l'emissió dels documents, el comprador/a abonarà el **** % del pagament anticipat.

Les parts es comprometen a portar a terme les transaccions següents segons les condicions estipulades a continuació:

[...]

Volum opcional: 14 MW addicionals a un preu de **** euros en condicions CIF (port d'Itàlia) que el comprador/a haurà de confirmar a tot tardar el 31 de maig del 2010. Aquest volum s'enviarà durant els mesos de juliol, agost i setembre.

D'acord amb el programa d'embarcament, el venedor/a ha d'emetre una factura proforma per escrit al comprador/a mitjançant correu electrònic, fax o un servei de missatgeria urgent reconegut internacionalment (amb lliurament en dos (2) dies laborables), quaranta-cinc (45) dies abans de la data d'expedició programada (la “data d'expedició”) cada mes del període contractual. El comprador/a ha de signar i retornar la factura proforma en un termini de cinc (5) dies laborables a partir del moment en què la rebí. Totes les factures proforma estan subjectes a les condicions estipulades en el contracte.

En un termini de cinc (5) dies laborables des de la recepció de l'ordre de compra del comprador/a, el venedor/a li ha d'enviar la confirmació per escrit i la factura corresponents (“la confirmació i la factura”), sempre que la quantitat de mercaderies sol·licitada s'ajusti al calendari de lliuraments i que el venedor/a rebí l'ordre de compra a tot tardar trenta (30) dies abans de la data de lliurament proposada. La confirmació i la factura han de tenir la referència expressa de l'ordre de compra pertinent. Després de rebre el pagament del comprador/a de conformitat amb la clàusula 3 i d'emetre la confirmació, la part venedora quedarà vinculada per l'ordre de compra i la confirmació i

estarà obligada a lliurar els productes sol·licitats d'acord amb l'ordre corresponent que hagi confirmat ("l'ordre de compra confirmada"). Si hi ha cap contradicció entre les condicions del contracte, les ordres de compra confirmades o les confirmacions, prevalen les condicions del contracte.

[...]

3. Condicions de pagament

3.1. S'aplica el terme comercial següent a les condicions del contracte: CIF Ravenna. Les condicions comercials esmentades estan subjectes a les regles internacionals per a la interpretació dels termes comercials que va aprovar la Cambra de Comerç Internacional i que van entrar en vigor l'1 de gener del 2000, incloent-hi totes les esmenes ("Incoterms 2000").

[...]

4. Títol de la propietat, risc de pèrdua i assegurances

4.1. Els riscos de pèrdua o danys, a més de qualsevol despesa addicional derivada d'esdeveniments ocorreguts després del lliurament, s'han de transferir al comprador/a en el moment del lliurament en condicions CIF Incoterms 2000. No obstant això, el títol de propietat de les mercaderies de cada lliurament específic se li ha de traspasar una vegada s'hagi rebut el pagament íntegre de les mercaderies concretes.

4.2. El venedor/a també ha de contractar una assegurança marítima que cobreixi el risc de pèrdua o dany de les mercaderies durant el transport que assumeix el comprador/a. L'assegurança ha de ser de cobertura mínima d'acord amb les condicions CIF Incoterms 2000.

4.3. El comprador/a ha de contractar, i assumir-ne els costos, una assegurança que cobreixi qualsevol risc que normalment sol assegurar un empresari/ària prudent sobre les mercaderies subministrades a partir del moment que sobrepassen la borda del vaixell. L'assegurança ha de cobrir fins al moment que el títol de propietat de les mercaderies es traspassa al comprador/a d'acord amb el punt 1 d'aquest apartat.

[...]

8. Força major

1) Cap de les parts no és responsable envers l'altra de l'incompliment o el retard en el compliment de les obligacions d'aquest contracte a causa, directament o indirectament, de catàstrofes naturals, guerres, condicions pròpies d'una guerra, embargaments comercials, disturbis, vagues, locauts i altres esdeveniments que vagin més enllà del que resulti raonable imputar-li, que no es puguin preveure raonablement i amb uns efectes que no es puguin superar sense despeses i/o una pèrdua de temps excessiva per a la part afectada (és a dir, la que no pot complir les seves obligacions).

2) Si es produeix un esdeveniment de força major, la part afectada ho ha de notificar a l'altra en un termini de set (7) dies naturals des que es produeixi. A més, ha d'enviar un certificat que confirmi l'esdeveniment i que han d'emetre les autoritats locals pertinents dins dels quinze (15) dies naturals des que es produeixi. Després, les parts han de debatre quina és la millor manera de resoldre el retard o la interrupció que hagi causat l'esdeveniment. Si les condicions de força major continuen obstaculitzant significativament el compliment de qualsevol obligació substancial d'aquest contracte durant més de tres (3) mesos naturals consecutius, qualsevol de les parts té dret a rescindir-lo sense cap conseqüència mitjançant una notificació prèvia per escrit a l'altra part amb 30 dies d'antelació.

9. Obligacions per incompliment

i) D'acord amb els requisits de l'estratègia comercial del venedor/a, el comprador/a promet no revendre les mercaderies als Estats Units, al Canadà ni a Israel. Si ho incompleix, s'ha de fer plenament responsable de les pèrdues ocasionades al venedor/a.

ii) El comprador/a garanteix que gaudeix d'una bona reputació comercial i que es troba en bona condició financera. Si ho incompleix, s'ha de fer plenament responsable de les pèrdues ocasionades al venedor/a per aquest motiu i compensar-les, si el venedor/a no pot obtenir cap préstec ni cap pòlissa d'assegurances a causa que el comprador/a incompleixi aquest punt.

iii) El comprador/a s'ha de fer responsable de qualsevol pèrdua derivada del fet de no haver rebut a temps les mercaderies del venedor/a al port de destinació.

iv) Llevat que s'estipuli el contrari en aquest contracte, si el comprador/a retarda el pagament, ha de pagar una indemnització per danys i perjudicis equivalent al 0,05 % de l'import del contracte diari al venedor/a. Si el retard supera els (14) dies, es considera que el comprador/a no pot pagar i el venedor/a té dret a rescindir el contracte immediatament i a exigir-li que pagui una indemnització per danys i perjudicis equivalent

al 0,3 % de l'import contractual, sense que això afecti la resta de drets del venedor/a en virtut del contracte.

v) Si el comprador/a no paga o si rescindeix el contracte unilateralment, ha de pagar una indemnització per danys i perjudicis equivalent al 5 % de l'import contractual, sense que això afecti la resta de drets del venedor/a en virtut del contracte.

vi) Llevat que s'estipuli el contrari en el contracte, si el venedor/a retarda l'enviament de les mercaderies durant més de (14) dies, ha de pagar una indemnització per danys i perjudicis equivalent al 0,05 % de l'import contractual diari al comprador/a. Si el retard supera els (21) dies, es considera que el venedor/a no pot fabricar ni expedir les mercaderies. En aquest cas, el comprador/a té dret a rescindir el contracte immediatament.

[...]

11. Drets i obligacions intransferibles

Cap part no pot transferir els drets ni les obligacions del contracte sense el consentiment explícit i per escrit de l'altra.

12. Llei aplicable

El contracte s'ha d'interpretar i regir segons la legislació d'Alemanya, llevat que s'estipuli explícitament que s'ha de regir pels Incoterms 2000. Per a qualsevol qüestió concreta que no reculli la legislació alemanya o els Incoterms 2000, s'han d'aplicar les pràctiques comercials internacionals d'ús general.

13. Arbitratge

Qualsevol conflicte que sorgeixi del contracte o que hi estigui relacionat s'ha de resoldre mitjançant negociacions amistoses. Si no s'arriba a un acord, s'ha de sotmetre a l'arbitratge del Centre d'Arbitratge Sinoeuropeu d'Hamburg, a Alemanya, de conformitat amb les regles d'arbitratge de la CNUDMI vigents en el moment de sol·licitar-lo. L'arbitratge ha de tenir lloc a Hamburg, Alemanya, i el laude arbitral ha de ser definitiu i vinculant per a totes dues parts. La part perdedora ha d'assumir les despeses d'arbitratge.

[...]

4. Anàlisi traductològica

4.1. Procediments de traducció

4.1.1. El manlleu

El manlleu és un procediment de traducció i un mecanisme de creació de neologismes. Com a procediment de traducció, «consisteix en la incorporació al text traduït d'una paraula o expressió del text original i, per tant, en general pertanyent a la llengua original» (Ainaud, Espunya i Pujol, 2020: 15).

En la proposta de traducció d'aquest treball no s'ha fet ús del manlleu com a procediment de traducció, encara que es podria haver fet. En el tercer i últim contracte hi apareix el mot *e-mail*. En català, l'ús d'aquest manlleu s'ha estès en tota mena de contextos, en detriment de l'equivalent *correu electrònic*. Aquest darrer terme està recollit al *Diccionari de la llengua catalana* de l'Institut d'Estudis Catalans des del novembre del 2021 i, per tant, no hem vist cap necessitat d'emprar la forma anglesa.

Sí que hem fet servir, però, un terme que ha experimentat un procés d'adaptació al català. Es tracta de *lock-out*, del tercer contracte:

TO3: lock-out

TM3: locaut

En aquest cas, el terme s'ha alterat mínimament. El guionet s'ha eliminat i la pronúncia anglesa s'ha transcrit al català (*ck* s'ha reduït a *c* i *ou* ha passat a *au*), de tal manera que és la mateixa tant en la llengua original com en la meta.

4.1.2. El calc

S'entén per calc aquella paraula, frase o expressió del text meta que manté l'estructura o el significat que tenia en el text de partida. N'hi ha de diverses classes. En general, es divideixen en calcs de forma (morfològics, sintàctics, ortotipogràfics i de puntuació) i en calcs de significat (lèxics i semàntics).

Vegem-ne un exemple extret del primer text:

TO1: transport agent

TM1: agent de transport

La traducció de *transport agent* per *agent de transport* és un calc morfològic indirecte, perquè es copia la unitat lèxica, però alhora es respecten les regles de la llengua meta. Malgrat que en un primer moment havíem pensat en l'expressió *persona encarregada del transport* per a traduir *transport agent*, aquesta solució no ens acabava de convèncer. La raó és que és massa llarga i, a més, el terme *agent de transport* té un cert ús dins del món de la logística.

El calc sintàctic i el lèxic també són habituals. Un exemple de calc sintàctic seria reproduir la veu passiva a la traducció. Pel que fa al calc lèxic, l'exemple més paradigmàtic és el que Ainaud, Espunya i Pujol (2020: 18) anomenen *literalisme*, *parany de traducció* o *fals amic*. En la proposta de traducció d'aquest treball hem evitat tant com hem pogut aquesta mena de calcs.

4.1.3. La traducció paraula per paraula

La traducció paraula per paraula consisteix a traduir els sentits primaris dels mots amb contingut lèxic respectant les estructures sintàctiques de la llengua meta. La proximitat lingüística i cultural entre dues llengües possibilita l'ús d'aquest procediment de traducció. Malgrat això, no sempre és el més adient. Tal com afirmen Ainaud, Espunya i Pujol (2020: 21-22) hi ha molts factors, tant lingüístics (contrastos interlingüístics gramaticals i lèxics, per exemple) com no lingüístics (relacionats amb la freqüència d'ús de les paraules, el nivell de formalitat, la capacitat de connotació i evocació cultural, històrica i social, les convencions de cada llengua pròpies de gèneres i tipus textuais concrets, etc.) que hi influeixen.

En traducció jurídica anglès-català, hi ha dos motius pels quals la traducció paraula per paraula és un procediment freqüent. D'una banda, la tendència a la literalitat característica d'aquesta mena de traducció especialitzada. De l'altra, la proximitat lingüística i cultural entre les dues llengües. Com a llengües indoeuropees que són, l'anglès i el català permeten un ordre dels elements de la frase del tipus Subjecte + Verb + Objecte que fa que no calgui alterar-lo en la traducció:

TO3: [...] **Seller will issue Commercial Invoice and bank guarantee** in the amount of ****% of total contract volume.

TM3: [...] **el venedor/a emetrà una factura comercial i un aval bancari** per un import del **** % del volum contractual total.

En aquest exemple, a més del fet que es manté l'estructura Subjecte + Verb + Objecte, tant *issue* com *emetre* són verbs transitius que demanen un subjecte (*Seller – venedor/a*) i un objecte directe (*Commercial Invoice and bank guarantee – una factura comercial i un aval bancari*). Només ha calgut modificar les marques de temps que acompanyen el verb, perquè en anglès el futur no forma part de la flexió verbal i en català no s'expressa amb un verb modal.

4.1.4. La transposició

Ainaud, Espunya i Pujol (2020: 22) defineixen la transposició com «un canvi de categoria gramatical, és a dir, l'ús d'un lexema d'una categoria gramatical diferent de la que tenia el lexema que al text original expressava el mateix contingut». El pas d'adjectiu a verb, de verb a nom i de nom a verb són tres maneres en què es materialitza aquest procediment traductològic. A continuació se'n presenten alguns exemples extrets de la proposta de traducció:

TO1: The Seller shall not be held **liable** for damages caused to the Buyer [...].

TM1: La part venedora no **es responsabilitza** de pagar danys i perjudicis ocasionats a la part compradora [...].

TO3: The Confirmation and Invoice shall expressly **reference** the applicable Purchase Order.

TM3: La confirmació i la factura han de tenir la **referència** expressa de l'ordre de compra pertinent.

TO1: [...] the Buyer should give immediate **notification** to the Seller.

TM1: [...] la part compradora ho ha de **notificar** immediatament a la part venedora.

4.1.5. La modulació

La modulació consisteix en l'alteració del contingut literal d'un fragment de l'original sense que en canviï el sentit per a poder adaptar la traducció a les preferències expressives pròpies de la llengua meta (Ainaud, Espunya i Pujol, 2020: 24). Hem seleccionat un fragment del tercer text que exemplifica aquest procediment:

TO3: [...] **failing of which** Buyer shall be fully responsible for all of loss from the Seller.

TM3: **Si ho incompleix**, s'ha de fer plenament responsable de les pèrdues ocasionades al venedor/a.

4.1.6. L'equivalència

Ainaud, Espunya i Pujol (2020: 25) defineixen l'equivalència com un cas especial de modulació en què les opcions són preexistents en la llengua d'arribada, bé perquè són expressions fixades individuals, bé perquè són fórmules associades a situacions concretes. Perquè hi hagi equivalència, ha d'existir una situació comparable en les dues llengües que porti associat un comportament verbal concret. La fraseologia jurídica n'és un bon exemple:

TO3: **Hereinafter** referred to as the "Seller".

TM3: **en endavant** "el venedor/a".

4.1.7. L'adaptació

Segons Ainaud, Espunya i Pujol (2020: 26): «L'adaptació consisteix en substituir un o més elements del contingut del text original per un altre o altres que garanteixin els efectes pretesos a l'original». Els mateixos autors també assenyalen que l'adaptació implica «un allunyament important de la forma i del contingut originals», cosa que en general no s'accepta en traducció jurídica. De fet, no s'ha emprat aquest procediment en la proposta de traducció que presentem en aquest treball, encara que hauria estat possible si, per exemple, les unitats monetàries dels textos originals s'expressessin en dòlars en comptes de fer-ho en euros. En un encàrrec real només seria lícit adaptar aquestes unitats en cas que el client ho demanés explícitament.

4.1.8. L'amplificació i la condensació

Ainaud, Espunya i Pujol (2020: 29-30) assenyalen que l'amplificació intenta fer explícits elements conceptuals que eren implícits al text original, mentre que la condensació és el procediment contrari. A continuació oferim dos exemples, un d'amplificació i l'altre de condensació, respectivament, extrets dels textos meta:

TO2: SCAC

TM2: Codi SCAC

TO3: If the Buyer fails to make payment [...].

TM3: Si el comprador/a no paga [...].

4.1.9. La compensació i l'omissió

La compensació consisteix en l'expressió d'elements del contingut o de l'estil en un punt diferent d'on apareixien a l'original (Ainaud, Espunya i Pujol, 2020: 30). L'omissió, per la seva banda, és l'eliminació volguda d'una paraula o seqüència del text original (Ainaud, Espunya i Pujol, 2020: 31).

A l'hora de traduir els textos d'aquest treball no hem utilitzat el procediment de la compensació, però sí que s'hi poden trobar exemples d'omissions:

TO3: No right to transfer any right or obligation of this Contract by any Party without express written approval of the other Party.

TM3: Cap part no pot transferir els drets ni les obligacions del contracte sense el consentiment explícit i per escrit de l'altra.

4.2. Criteris gramaticals i sintàctics

Com ja hem vist a l'apartat 2.1., els gerundis apareixen amb freqüència en textos jurídics anglesos. En català, però, els gerundis no són tan habituals com en anglès i, en general, cal evitar-los en les traduccions. Això ho hem fet de diverses maneres en la proposta de traducció d'aquest treball. Vegem-ne un parell d'exemples:

TO1: Alternative A. %, being [write in numbers and letters], on signing the present Contract.

TM1: Opció A. %, que correspon a [indiqueu la quantitat amb xifres i lletres], en el moment de signar el contracte.

En el primer exemple, el gerundi *being* té un valor explicatiu. En català, però, el gerundi no té aquest valor i, per tant, cal fer servir una altra construcció. En aquest cas, hem optat per traduir *being* per una oració de relatiu encapçalada pel pronom *que*.

El segon exemple, *on signing the contract*, l'hem resolt amb un substantiu (*moment*) i l'infinitiu *signar* (*en el moment de signar el contracte*).

Una altra característica del llenguatge jurídic anglès és l'ús de la passiva. De nou, en català aquest recurs no és tan freqüent i és preferible escriure la frase en veu activa, per exemple, mitjançant una passiva pronominal. Aquesta és l'estratègia que s'ha fet servir per a traduir aquest fragment del primer text:

TO1: Alternative B. The confirmation in writing of the order in question, once all payment conditions established in the present Contract **have been fulfilled**.

TM1: Opció B. La confirmació per escrit de la comanda en qüestió, una vegada **s'hagin satisfet** les condicions de pagament que estableix el contracte.

Els possessius també són un element de contrast important entre l'anglès i el català. Moltes vegades es poden substituir per un pronom feble. En altres ocasions, els possessius es poden eliminar, ja que el sentit de possessió se sol deduir pel context. És el cas de l'exemple següent:

TO1: [...] from the receipt of the goods **at their destination**.

TM1: [...] des de la recepció de les mercaderies **al lloc de destinació**.

Com a conclusió de l'anàlisi dels criteris gramaticals i sintàctics, cal esmentar el cas de les formes verbals *shall* i *may*, molt presents en els textos jurídics anglesos. Borja (2000: 41) assenyala que *shall* és «la fórmula més habitual per a expressar obligació en els acords legals en què una part s'obliga». Aquest verb modal també es fa servir en llengua general per a parlar d'accions que s'esdevindran en el futur. El valor d'obligació del futur és un tret que l'anglès comparteix amb el castellà, però no amb el català ni amb altres llengües romàniques. Per tant, en català el verb modal *shall* s'acostuma a traduir pel verb en present o amb la perífrasi *haver de + infinitiu*, sobretot si es vol remarcar el sentit d'obligació. Vegem un exemple de cadascuna d'aquestes estratègies:

TO3: [...] the terms of this Contract **shall prevail**.

TM3: [...] **prevalen** les condicions del contracte.

TO3: This Contract **shall be construed** under and governed by the laws of Germany [...].

TM3: El contracte **s'ha d'interpretar** i regir segons la legislació d'Alemanya [...].

Pel que fa a *may*, aquest verb auxiliar s'utilitza en llenguatge jurídic per a expressar que una part té permís per a fer alguna cosa. Així mateix, també expressa possibilitat. El valor de permís o possibilitat s'expressa en català amb la perífrasi *poder + infinitiu*, tal com hem fet en aquest exemple:

TO1: The established delivery period **may be modified** by either party in case of Force Majeure [...].

TM1: Qualsevol de les parts **pot modificar** el termini de lliurament fixat en cas de força major [...].

4.3. Criteris lèxics

En l'actualitat, un dels criteris lèxics més seguits en els textos jurídics i de l'Administració és l'ús del llenguatge no sexista. Aquesta mena de textos de caràcter oficial han d'evitar reflectir els usos androcèntrics i sexistes de la llengua. L'objectiu que es pretén aconseguir amb les estratègies de llenguatge no sexista és fer visibles les dones.

Hem fet servir diversos recursos en les traduccions que integren la part pràctica d'aquest treball a fi de redactar-les emprant un llenguatge inclusiu.

D'una banda, hem utilitzat el mot epicè *part* en la primera traducció per a traslladar els originals *Seller* i *Buyer*. A més, com ja s'ha comentat en el punt 4.1.2., la primera opció en què vam pensar per a traduir *transport agent* incloïa un altre mot epicè: *persona*. Finalment, però, vam optar per *agent*, ja que té l'avantatge que conserva la mateixa forma tant en masculí com en femení i no allarga tant el text com la paraula *persona*.

D'altra banda, també hem recorregut a expressions despersonalitzades (per exemple, *amb domicili social a*) i formes dobles abreujades (*venedor/a*, *comprador/a*). Tot i que som conscients que aquest últim recurs només és recomanable en textos breus i esquemàtics, hem decidit fer-ne ús per no allargar el text i ajustar-nos a les restriccions d'espai del treball. A més, amb l'objectiu de facilitar la lectura, no hem desdoblats elements com ara articles, preposicions i adjectius que haurien de concordar amb les formes dobles.

Per acabar aquest apartat, val a dir que en una ocasió s'ha recorregut a un masculí genèric. Es tracta de la traducció de *third party* per *un tercer* en l'últim text. Hem pres aquesta decisió perquè en català, al cap i a la fi, el masculí és el gènere no marcat i el

concepte a què al·ludeix *third party* és força abstracte i no fa referència a cap persona concreta.

4.4. Criteris estilístics

L'anàlisi dels criteris estilístics que hem aplicat se centra en els doblats, la repetició lèxica i el tractament que s'ha donat al destinatari del text.

Els doblats són un dels elements més característics dels textos jurídics anglesos. Godayol (2017: 30) els defineix com a «construccions en què es repeteixen termes que són sinònims parcials». Tret d'alguna excepció, en general es tradueixen per un únic terme. Així ho hem fet amb *terms and conditions*, que hem traduït per *condicions* en el TM3.

Quant a les repeticions lèxiques, s'han seguit dos criteris diferents. En alguns casos hem eliminat la paraula repetida, perquè pel context ja s'entén a quin element es fa referència. Vegem-ne un exemple:

TO3: Neither Party shall be liable to the **other Party** [...].

TM3: Cap de les parts no és responsable envers **l'altra** [...].

En d'altres, hem pronominalitzat l'element repetit, un recurs ben genuí en català:

TO3: [...] Buyer shall be deemed as unable to pay, and Seller shall have the right to terminate the Contract immediately and require **the Buyer** [...].

TM3: [...] es considera que el comprador/a no pot pagar i el venedor/a té dret a rescindir el contracte immediatament i a **exigir-li** [...].

Pel que fa al tractament que es dona al destinatari, hem fet servir el tractament de vós, que és el més adient en els textos jurídics. Com assenyalen Duarte i De Broto (1986: 18), en el tractament de vós «hi trobem alhora un sentit de cordialitat i de respecte, a més de tenir com a avantatge de poder unificar el tractament a persones de sexe diferent».

4.5. Criteris relacionats amb les convencions

Per acabar l'exposició dels criteris que hem aplicat a les traduccions, detallem els relacionats amb les convencions del català: les abreviacions (abreviatures, sigles i símbols) i les majúscules i minúscules.

A l'hora de traslladar les abreviacions als textos meta, hem seguit un criteri d'adaptació al català. Així, l'abreviatura *No.* del tercer contracte ha passat a ser *núm.* D'altra banda, hem fet servir la sigla *CNUDMI* perquè és l'equivalent en català per a *UNCITRAL*. Per contra, sigles com *CIF* i *SCAC* són les mateixes tant en el text de partida com en el d'arribada perquè són sigles acceptades internacionalment. No hem cregut convenient desglossar-les entre parèntesis perquè les persones destinatàries dels textos meta ja hi estan familiaritzades. Quant als símbols, com el del percentatge, els hem deixat igual que en els textos originals perquè es tracta d'elements d'ús internacional. Sí que hem preferit, però, escriure el mot *euros* en comptes del símbol corresponent perquè l'estalvi d'espai no era significatiu.

En general, en català hi ha tendència a no abusar de les majúscules, i aquest és el criteri que hem aplicat a la proposta de traducció. A diferència del text original, hem escrit en minúscula els substantius que fan referència a les parts que signen el contracte i al contracte mateix. Tampoc no hem fet servir la majúscula quan s'esmenten noms de mesos de l'any, perquè no és una convenció pròpia del català. En canvi, sí que hem escrit amb majúscula inicial els topònims i els noms propis d'institucions (per exemple, *Centre d'Arbitratge Sinoeuropeu*).

5. Conclusions

Elaborar aquest treball ens ha permès complir els objectius que ens vam plantejar abans de començar-lo. Ha estat un exercici excel·lent per a consolidar els coneixements adquirits en el grau, tant pel que fa a les competències generals de traducció com als continguts específics de les assignatures de Traducció Jurídica i Econòmica. L'anàlisi traductològica que s'ha dut a terme després d'enllestir la proposta de traducció ha servit per a reflexionar sobre el procés traductològic i el producte final. Aquesta reflexió ha estat útil per a millorar tant com hem pogut les traduccions que oferim en el treball. Per tant, creiem que hem elaborat una proposta de traducció que podria encaixar en un context professional real i que, alhora, servirà perquè altres estudiants i/o professionals de la traducció tinguin un recurs més amb què documentar-se abans de portar a terme els seus propis projectes.

D'altra banda, la part teòrica del treball ens ha ajudat a ampliar coneixements sobre els documents jurídics que formen part de les transaccions comercials internacionals i el marc legal que els regula. Les conclusions principals que n'extraïem estan relacionades amb la importància que té el comerç internacional en el present i la transcendència cada vegada més gran que adquirirà en el futur. La traducció jurídica de textos legals del comerç internacional en la combinació de llengües anglès-català és, doncs, un àmbit molt interessant en què els professionals de la traducció trobaran un segment per a especialitzar-se i desenvolupar la seva carrera professional. Convé plantejar, però, que cal fer més recerca sobre la traducció de textos jurídics de l'anglès al català com els que han estat objecte d'aquest treball. El del comerç internacional és un camp ple de possibilitats d'estudi i amb oportunitats de futur per a la traducció. En un món globalitzat com el que vivim, els intercanvis comercials internacionals tenen cada vegada més pes en l'economia dels països.

Catalunya té un paper molt destacat en el comerç internacional a escala mundial. Malgrat això, no és gens fàcil trobar documents jurídics traduïts al català relacionats amb aquest àmbit que puguin servir com a textos paral·lels i, a partir d'allà, generar més traduccions i un corpus de recursos documentals més ampli. Esperem que el treball que presentem en aquestes pàgines sigui, si més no, una petita contribució a fer que això sigui possible.

Han estat unes quantes setmanes de molt d'esforç per a tirar endavant el treball que esteu llegint ara, però el sacrifici ha valgut la pena. Ara podem dir que estem satisfets

de la feina que hem fet aquests mesos i esperem que gràcies a aquest projecte es compleixi un altre dels objectius que s'han plantejat a l'inici: el d'aconseguir l'habilitació per a la traducció jurada anglès-català de la Generalitat de Catalunya.

6. Bibliografia i webgrafia

Ainaud, J., Espunya, A., i Pujol, D. (2020). *Manual de traducció anglès-català*. Barcelona: Universitat Pompeu Fabra. Recuperat de https://repositori.upf.edu/bitstream/handle/10230/44583/manual_trad_angcat.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Alcaraz, E. (2007). *El inglés jurídico: textos y documentos* (6a ed.). Barcelona: Ariel.

Alcaraz, E., i Castro, J. (2007). *Diccionario de comercio internacional: importación y exportación. Inglés-Español / Spanish-English*. Barcelona: Ariel.

Alcaraz, E., i Hughes, B. (2007). *Diccionario de términos jurídicos. A dictionary of legal terms. Inglés-Español / Spanish-English* (10a ed.). Barcelona: Ariel.

Alcaraz, E., Campos, M.A., i Miguélez, C. (2013). *El inglés jurídico norteamericano* (3a ed.). Barcelona: Ariel.

Ardèvol, M., Estapé, G., i Fita, A. (2007). Catalunya davant els mercats emergents asiàtics. *Nota d'economia: Revista d'economia catalana i de sector públic*, (89), 135–151. Recuperat de <https://economia.gencat.cat/web/.content/documents/articulos/arxiu/documentsencernota89.pdf>

Borja, A. (2000). *El texto jurídico inglés y su traducción al español*. Barcelona: Ariel.

Borja, A. (2015). *La traducción de los contratos internacionales desde la perspectiva del derecho comparado y la traductología*. Granada: Editorial Comares. Recuperat de <https://elibro-net.eu1.proxy.openathens.net/es/ereader/uoc/162732>

Buhour, C. (1996). *El comercio internacional, del GATT a la OMC*. Barcelona: Salvat.

Cambridge University Press. (2023). *Cambridge Dictionary*. Recuperat de <https://dictionary.cambridge.org/>

DeepL GmbH. (2023). *Linguee*. Recuperat de <https://www.linguee.es/>

Departament d'Assessorament Lingüístic del Parlament de Catalunya. (2022). *Llibre d'estil de les lleis i altres textos del Parlament de Catalunya*. Barcelona: Parlament de Catalunya. Recuperat de <https://www.parlament.cat/document/intrade/247603576>

Departament de Cultura. Direcció General de Política Lingüística. (2011). *Guia d'usos no sexistes de la llengua en els textos de l'Administració de la Generalitat de Catalunya*. Barcelona: Generalitat de Catalunya. Recuperat de <https://llengua.gencat.cat/web/.content/documents/publicacions/altres/arxius/guiausosnosexistes.pdf>

Duarte, C. i Broto, P. de (1986). *Introducció al llenguatge jurídic*. Barcelona: Escola d'Administració Pública de Catalunya, Departament de Justícia, Generalitat de Catalunya.

Generalitat de Catalunya. (2023). *Optimot, consultes lingüístiques*. Recuperat de <https://aplicacions.llengua.gencat.cat/llc/AppJava/index.html>

Generalitat de Catalunya (2023). *Termcat, Centre de terminologia*. Recuperat de <https://www.termcat.cat/ca>

Godayol, P. (2017). *Introducció a la traducció jurídica I. La traducció jurídica, jurada i judicial* [recurs d'aprenentatge textual]. Barcelona: Fundació Universitat Oberta de Catalunya (FUOC). Recuperat de <http://cvapp.uoc.edu/autors/MostraPDFMaterialAction.do?id=263348>

González, V.M. (1997). Apuntes sobre la traducció al espanyol del anglés jurídic. (El concepte de claredat en los textos legals). *LFE: Revista de llengües para fines específics*, (4), 157–172. Recuperat de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=175339>

Institut d'Estadística de Catalunya. (2023). *Institut d'Estadística de Catalunya*. Recuperat de <https://www.idescat.cat/>

Institut d'Estudis Catalans. (2022). *Diccionari de la llengua catalana*. Recuperat de <https://dlc.iec.cat/>

Macmillan Education Limited. (2023). *Macmillan Dictionary*. Recuperat de <https://www.macmillandictionary.com/>

Merriam-Webster Incorporated. (2023). *Merriam-Webster's Dictionary*. Recuperat de <https://www.merriam-webster.com/>

Mestres, J.M., Costa, J., Oliva, M., i Fité, R. (2019). *Manual d'estil: La redacció i l'edició de textos* (5a ed.). Barcelona: Institut d'Estudis Catalans. Recuperat de <https://estil.llocs.iec.cat/>

Nicolàs, M. (2021). *El dret mercantil al sector turístic de Lloret de Mar. Traducció de convenis de col·laboració* (Treball final de grau, Universitat Oberta de Catalunya). Recuperat de <https://openaccess.uoc.edu/bitstream/10609/132670/6/mnicolasabTFG0621mem%c3%b2ria.pdf>

Orts, M.A. (2005). Semejanzas y diferencias léxicas en el lenguaje contractual en inglés y en castellano. *Ibérica: Revista de la Asociación Europea de Lenguas para Fines Específicos (AELFE)*, (10), 23–40. Recuperat de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4991791>

Ruiz, F.J. (2020). *Traducción del reglamento de una institución educativa internacional: las escuelas europeas* (Treball final de grau, Universitat de Vic – Universitat Oberta de Catalunya). Recuperat de <https://openaccess.uoc.edu/bitstream/10609/133988/6/fruizpeTFG0121memoria.pdf>

Sánchez, C. (2021). *Traducción comentada del Regional Comprehensive Economic Partnership Agreement* (Treball final de grau, Universitat Pompeu Fabra). Recuperat de https://repositori.upf.edu/bitstream/handle/10230/48784/SanchezLeitor_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Secretaria de Política Lingüística i Termcat, Centre de terminologia. (2010). *Criteris de traducció de textos normatius del castellà al català*. Barcelona: Secretaria de Política Lingüística de la Generalitat de Catalunya: Termcat (Biblioteca Tècnica de Política Lingüística, 7). Recuperat de <https://llengua.gencat.cat/permalink/2b871910-5384-11e4-8f3f-000c29cdf219>

Secretaria de Política Lingüística. (2016). *Majúscules i minúscules* (4a ed.). Barcelona: Generalitat de Catalunya: Departament de la Presidència. Secretaria de Política Lingüística (Criteris lingüístics, 18). Recuperat de <https://llengua.gencat.cat/web/.content/documents/publicacions/btpl/arxiu/18-BTPL-Majuscules-i-minuscules.pdf>

Secretaria de Política Lingüística. (2021). *Abreviacions* (3a ed.). Barcelona: Generalitat de Catalunya. Departament de la Presidència. Secretaria de Política Lingüística (Criteris

lingüístics, 28). Recuperat de
<https://llengua.gencat.cat/web/.content/documents/publicacions/btpl/arxius/28-btpl-abreviacions.pdf>

7. Annexos

7.1. Text original 1

INTERNATIONAL SALE CONTRACT

DATE:

BETWEEN:

..... [company legal name] whose registered office is at [address, city and country] and registration/fiscal number is, represented by [surname and first name, position] (hereinafter referred to as “the Seller”),

AND:

..... [company legal name] whose registered office is at [address, city and country] and registration/fiscal number is, represented by [surname and first name, position] (hereinafter referred to as “the Buyer”).

Both Parties declare an interest in the sale and purchase of goods under the present Contract and undertake to observe the following agreement:

1. PRODUCTS

Under the present Contract, the Seller undertakes to provide, and the Buyer to purchase:

Alternative A. The following Products and quantities:

Alternative B. The Products and quantities as set out in Annex 1 of the present Contract.

2. PRICE

The total price of the Products which the Buyer undertakes to pay the Seller shall be [write in numbers and letters]. The aforementioned price:

Alternative A. Is the sum total of the prices of all Products and quantities as set out in Clause 1.

Alternative B. Is the sum total of the prices of all Products and quantities as set out in Annex 1.

Both Parties undertake to renegotiate the agreed price when affected by significant changes in the international market, or by political, economic or social situations in the country of dispatch or destination of the Product, which may damage the interests of either party.

3. DELIVERY CONDITIONS

The Seller shall deliver the Products to [mention the place: warehouse, port, airport, etc.], [city and country], under conditions [mention Incoterm]. The goods shall be delivered at the agreed place, and to the transport agent designated by the Buyer, at least twenty-four hours before the deadline established in the present Contract. Should the Buyer fail to take charge of the goods on arrival, the Seller shall be entitled to demand the fulfillment of the Contract and payment of the agreed price.

4. PACKAGING

The Seller undertakes to deliver the Products hereunder, suitably wrapped and packaged for their specific characteristics and for the conditions of transport to be used.

5. MEANS OF PAYMENT

The Buyer undertakes to pay the total price which appears in the present Contract. Payment of said price shall be effected by:

Alternative A. Cash, check or bank transfer to the account and bank branch designated by the Seller.

Alternative B. Bill of exchange or direct debit to the account and bank branch designated by the Buyer.

Alternative C. Irrevocable and guaranteed letter of credit payable to the account and bank branch designated by the Seller.

6. DATE OF PAYMENT

The price shall be paid on the following terms:

Alternative A. %, being [write in numbers and letters], on signing the present Contract; and the rest, being [write in numbers and letters], on delivery of the goods.

Alternative B. %, being [write in numbers and letters], on submitting documents of property to the transport agent designated by the Buyer; and the rest, being [write in numbers and letters), within calendar days of receipt of the goods by the Buyer.

Alternative C. Within calendar days of receipt of the goods by the Buyer.

7. DELIVERY PERIOD

The Seller undertakes to deliver the goods within calendar days of receipt of:

Alternative A. The signing of the present Contract.

Alternative B. The confirmation in writing of the order in question, once all payment conditions established in the present Contract have been fulfilled.

Alternative C. The notification of the opening of a letter of credit by the Buyer. The established delivery period may be modified by either party in case of Force Majeure or unforeseen circumstances which prevent its fulfillment.

8. DELIVERY DELAYS

The Seller shall not be held liable for damages caused to the Buyer by delays in delivery, unless such delays be directly attributable to the Seller without justified cause.

9. CONTRACTUAL RESPONSIBILITY

The Seller guarantees that the goods supplied shall be free of foreign bodies or faults. To this end, it undertakes to replace at no additional cost any faulty part and to make good any operational defects, on condition that the Buyer notifies the Seller of such faults within a period of calendar days from the receipt of the goods at their destination. Should such defects be evident at the time of receipt of the goods, the Buyer should give immediate notification to the Seller. In all cases, the Vendor shall be entitled to check the foreign bodies or defects alleged by the Buyer in any way it sees fit. The above conditions shall not apply to defects or damages to the goods caused by negligence or inappropriate handling by the Buyer.

7.2. Text original 2

Date: **BILL OF LADING** Page 1 of _____

SHIP FROM **Bill of Lading Number:** _____

Name: BAR CODE SPACE

Address:

City/State/Zip:

SID#: FOB:

SHIP TO

Name: Location #: _____

Address:

City/State/Zip:

CID#: FOB:

CARRIER NAME: _____

Trailer number:

Seal number(s):

SCAC:

Pro number:

BAR CODE SPACE

THIRD PARTY FREIGHT CHARGES BILL TO:

Name:

Address:

City/State/Zip

SPECIAL INSTRUCTIONS:

Freight Charge Terms: (*freight charges are prepaid unless marked otherwise*)

Prepaid _____

Collect _____

3rd Party _____



Master Bill of Lading: with attached underlying Bills of Lading

(check box)

[...]

7.3. Text original 3

SALES CONTRACT

Contract No.:

This sales contract ("Contract") is entered into on March 5th, 2010 ("Effective Date") in ****.

Between:

(1) ** (Hereinafter referred to as the "Seller")**

[...]

(2) ** (Hereinafter referred to as the "Buyer")**

[...]

(The Seller or the Buyer hereinafter referred to individually as a "Party" and collectively as the "Parties")

This Contract is subject to bankability of the Seller's products, and, upon mutual written agreement, some required minor amendments by the Buyer's bank are allowed. **** is committed to receive a technical inspection from a third party (the Bank technical advisor) and has to bear the relevant costs. This inspection has to be carried out by March 31st, 2010. Once bank has accepted **** as Seller and contract amendment is complete, Seller will issue Commercial Invoice and bank guarantee in the amount of ****% of total

contract volume. Within 10 working days of documents issuance, ****% of advance payment will be paid by the Buyer.

The Buyer and the Seller agree to conduct the following transactions according to the terms and conditions stipulated below:

[...]

Optional volume: additional 14 MW at the price of €**** CIF (Italy port) to be confirmed by Buyer no later than May 31, 2010. This volume is to be shipped during the months of July, August and September.

According to the shipment schedule, the Seller shall issue a written Pro-forma invoice to the Buyer by e-mail, facsimile or internationally recognized express courier service (two (2) business days delivery) forty five (45) days prior to the scheduled shipment date (the "Shipment Date") of each month during the Contract Period. Buyer shall sign and return Proforma invoice within five (5) business days upon receipt. All Proforma Invoices shall be subject to the terms and conditions set forth in this Contract.

Within five (5) business days after its receipt of a Purchase Order from the Buyer, the Seller shall issue a written confirmation and invoice for such Purchase Order to the Buyer ("Confirmation and Invoice"), provided that the quantity of Products ordered conforms to the Delivery Schedule and that the Seller receives the Purchase Order not less than thirty (30) days prior to the proposed Delivery Date. The Confirmation and Invoice shall expressly reference the applicable Purchase Order. Upon subsequent receipt of the Buyer's payment pursuant to Section 3 and issuance of such Confirmation, the Seller will be bound by the Purchase Order and Confirmation and be obligated to deliver the ordered Products in accordance with the relevant Purchase Order confirmed by the Seller ("Confirmed Purchase Order"). To the extent that there is any conflict among the terms and conditions of this Contract, any Confirmed Purchase Order or any Confirmation thereof, the terms of this Contract shall prevail.

[...]

3. Terms of Payment

3.1 The following trade term shall apply to the transactions under this Contract: CIF Ravenna. The above trade terms shall be subject to the International Rules for the

Interpretation of Trade Terms adopted by the International Chamber of Commerce effective January 1, 2000, including all amendments thereof (“INCOTERMS 2000”).

[...]

4. Title and Risk of Loss/Insurance

4.1 Risks of loss or damage, as well as any additional costs due to events occurring after the time of delivery shall pass to the Buyer on delivery in accordance with CIF Incoterms 2000. However, title to the Products per specified delivery shall pass to the Buyer only after payment for those particular Products has been received in full.

4.2 The Seller also has to procure marine insurance against the Buyer’s risk of loss of or damage to the Products during the carriage only on minimum insurance coverage in accordance with C.I.F Incoterms 2000.

4.3 The Buyer shall at its own cost maintain insurance coverage against all risks which would normally be insured against by a prudent businessman in respect of Products supplied to it commencing from the time when the Products surpass the rail of the carrying vessel and extending until such time as title in the Products passes to the Buyer in accordance with Par.1 above.

[...]

8. Force Majeure

1) Neither Party shall be liable to the other Party for failure of or delay in performance of any obligation under this Contract, directly, or indirectly, owing to acts of God, war, war-like condition, embargoes, riots, strike, lock-out and other events beyond its reasonable control which were not reasonably foreseeable and whose effects cannot be overcome without unreasonable expense and/or loss of time to the affected Party (i.e., the Party that is unable to perform).

2) If a Force Majeure event occurs, the affected Party shall notify the other Party of the occurrence thereof within seven (7) calendar days of its occurrence, and send a certificate confirming the occurrence of the Force Majeure event issued by the relevant local authorities within fifteen (15) calendar days from the date the event occurred. Thereafter, the Parties shall discuss the best way to resolve the delay or interruption caused by the event. If the conditions of Force Majeure continue to materially impede performance of any material obligation under this Contract for a period of more than three

(3) consecutive calendar months, then either Party shall be entitled to terminate this Agreement without consequence upon 30 days' prior written notice to the other Party.

9. Breach Liabilities

(i) Based on the requirement of Seller's commercial strategy, Buyer warrants that it shall not resell Seller's Product into the countries of USA, Canada and Israel, failing of which Buyer shall be fully responsible for all of loss from the Seller.

(ii) Buyer shall warrants that it holds good commercial reputation and is in good financial condition, failing of which Buyer shall be fully responsible and compensate Seller's loss therein provided that Seller cannot obtain any loan and insurance policy due to Buyer's such failure.

(iii) Buyer shall be responsible for any loss arising from its failure upon timely receipt of the Product of Seller at the destination port.

(iv) Unless otherwise provided for under this Contract, if Buyer delays in making payment, Buyer shall pay liquidated damages equal to 0.05% of the Contract amount per day to the Seller. If the delay exceeds (14) days, Buyer shall be deemed as unable to pay, and Seller shall have the right to terminate the Contract immediately and require the Buyer to pay liquidated damages equal to 0.3% of the Contract amount without affecting the Seller's other rights under the Contract.

(v) If the Buyer fails to make payment or terminates the Contract unilaterally, the Buyer shall pay liquidated damages equal to 5% of the Contract amount without affecting the Seller's other rights under the Contract.

(vi) Unless otherwise provided for under this Contract, if Seller delays in shipping the goods for more than (14) days, Seller shall pay liquidated damages equal to 0.05% of the Contract amount per day to the Buyer. If the delay exceeds (21) days, Seller shall be deemed as unable to produce and ship the goods, and Buyer shall have the right to terminate the Contract immediately.

[...]

11. Non-transfer

No right to transfer any right or obligation of this Contract by any Party without express written approval of the other Party.

12. Applicable Law

This Contract shall be construed under and governed by the laws of Germany, except as otherwise expressly provided to be governed by INCOTERMS 2000. For any specific matter that is not covered by German law or INCOTERMS 2000, the general international business practices shall apply.

13. Arbitration

Any dispute in connection with or arising from the Contract shall be settled through friendly negotiations. If no settlement can be reached, the dispute shall be submitted for arbitration to Chinese-European Arbitration Center in Hamburg, GERMANY, for arbitration in accordance with the UNCITRAL Arbitration Rules in effect at the time of applying for arbitration. The arbitration shall take place in Hamburg, GERMANY, and the arbitral award shall be final and binding upon both parties; and the arbitration fee shall be borne by the losing party.

[...]