

I Congreso Internacional de Traducción Especializada

**EL LENGUAJE NEUTRO Y LA
TRADUCCIÓN ESPECIALIZADA**

María Isabel Vazquez
Traductora Pública

EL LENGUAJE NEUTRO Y LA TRADUCCIÓN ESPECIALIZADA

María Isabel Vazquez
Traductora Pública

I. INTRODUCCIÓN

Con la globalización de los servicios de traducción, cada vez resulta más frecuente que un cliente solicite que se traduzca a un lenguaje neutro. Ya no sólo hablamos de castellano neutro, con la idea de evitar en el texto meta los términos propios del Río de la Plata, sino que, cada vez más, desde Europa solicitan traductores al “inglés neutro”. Así parece que tras la neutralidad hay un idioma original y genérico. Pero en realidad más de una vez el pedido significa que la traducción esté desprovista de localismos que no son los propios del lugar al que va dirigido el texto meta.

La primera acotación que surge sobre el tema es respecto al término utilizado: “neutro”. Según la Real Academia, este vocablo se utiliza en física para designar cuerpos que poseen cantidades iguales de electricidad positiva y negativa; en química para el compuesto que no tiene carácter básico ni ácido; y en zoología para los animales asexuados. Si llevamos estas definiciones al lenguaje podríamos pensar que se refiere a un castellano que no es del Río de la Plata, pero tampoco de Centroamérica, o sea, de ninguna parte.

Por esto muchos autores propician el uso del término “castellano genérico” para designar al aceptado por la Real Academia y entendido o utilizado en todos los países de habla hispana. Lo cierto es que la práctica marca que se habla de castellano neutro, en especial, en América Central, México y la comunidad latina de los Estados Unidos. Muchas veces en realidad se pide priorizar los términos utilizados en estos países prácticamente como un sinónimo del castellano neutro.

II. EL LENGUAJE GENÉRICO Y LA ESPECIALIZACIÓN

Muchos autores concuerdan en que la especialización hace más sencillo “neutralizar” el idioma. La terminología propia de una especialidad, por ejemplo, la medicina, el derecho o las finanzas, suele presentar una uniformidad que no tiene el lenguaje coloquial.

Peter Newmark trata el tema del lenguaje especializado en su libro “A Textbook of Translation”. Nos expresa que tanto el lenguaje técnico como el especializado (comercio, derecho, finanzas) están, por lo general, libres de lenguaje emotivo, connotaciones, efectos de sonido y metáforas originales y utilizan terminología propia de la especialidad.¹

Si bien esta característica distingue al lenguaje especializado, la terminología propia de cada especialización sólo suele abarcar entre el 5 al 10% del texto. Las demás características gramaticales son similares a las del lenguaje natural.² Si, por ejemplo, tomamos un fallo o un trabajo de doctrina jurídica, vamos a encontrar un mayor uso de diversas connotaciones y metáforas.

¿Pero, qué ocurre con aquellas áreas de especialización en las que constantemente se crean nuevos institutos, se utilizan otros con significado propio de un país o se modifican con leves sutilezas los ya existentes?

¹ Newmark, Peter, “A textbook of translation”, Phoenix ELT, 1995, Hertfordshire, pág. 151.

² *Ibidem*.

La ciencia jurídica suele tener uniformidad en el tiempo y entre todos los países de un mismo sistema jurídico en casi todas las ramas. Pero existen excepciones claras, por ejemplo, los términos “procurador” y “fideicomisario/fiduciario”.

Con el primero se designa en el Río de la Plata al profesional que, sin haber concluido la carrera de abogado, está habilitado para llevar escritos a tribunales, ver expedientes, etc.; en definitiva, según lo denominan los propios jueces, a realizar o hacer la procuración. Es algo así como la mano derecha de un abogado, pero todavía no tiene ese título de grado. No es obligatorio que la parte designe un procurador en el expediente.

Por otro lado, la oficina del abogado principal de la nación se denomina “Procuración del Tesoro”. Este organismo reúne a un grupo de abogados que defiende los intereses del país, emite dictámenes (opiniones legales) con los lineamientos que deben seguir los abogados de las distintas reparticiones estatales y aquellos que por ley deben emitirse en determinados niveles de gobierno. Son abogados y pueden no tener el título intermedio de “procurador”.

Con el mismo término se denomina en otros países al fiscal o en forma genérica al abogado o representante de una persona jurídica o física. Son ejemplos del diverso uso de esta palabra:

Procurador Fiscal (República Dominicana)

Procurador de los Tribunales (Madrid, Barcelona)

Procurador General del Tesoro (Argentina)

Procurador de la Defensa del Trabajo (México)

Procurador Fiscal del Consumidor (México)

Letrado/Procurador, como dos profesionales contratados por una de las partes (España)

Generalmente, el término “attorney” en inglés puede utilizarse tanto para designar al abogado de una parte como al fiscal o al abogado del estado, o sea en todos los ejemplos, con excepción del último. En este caso el procurador es el auxiliar del letrado para actuar ante los tribunales; es un representante que la ley obliga a la parte a tener para litigar. La figura no tiene un equivalente en el Common Law. En Inglaterra está aceptado el término “Procurator” para este caso, que en la definición que nos da Wikipedia significa “the incumbent of any of several current and historical political or legal officers”.

Tomemos un ejemplo de una providencia de la Justicia española:

“Se tiene por personado al Procurador de la Empresa...” (The company Court representative has appeared in these proceedings...)”

Esta frase nos ilustra acerca de la diferencia del uso de este término que existe entre España y América Latina. Pero además, toda la frase nos demuestra lo difícil que puede ser realizar una traducción genérica al castellano para una circunstancia similar.

La tercera entrada del Diccionario de la Real Academia para Personarse es: Comparecer como parte interesada en un juicio o pleito. Este verbo, comparecer, es el que se utiliza comúnmente en América Latina y también es aceptado por la Real Academia. Además, quienes comparecen en un juicio son las partes, por lo que se puede deducir que el original se refiere a un abogado con poder especial suficiente o atribuciones legales para actuar en representación de la empresa, o sea, el énfasis está en la situación del letrado en este caso en particular, quien está habilitado a representar a la parte.

Si tuviéramos una frase original en inglés con el mismo concepto (*The company representative has appeared before this Court...*) seguramente utilizaríamos una traducción genérica distinta, por ejemplo: *Compareció en esta causa el representante de la empresa.*

Como regla general, trato de evitar el término “procurador” cuando traduzco al castellano genérico porque según el país del lector, éste entenderá que se trata de una persona distinta, y se puede suplir su uso. Podemos hablar de letrado o abogado de una parte y de fiscal del Estado, respecto al último uso que discutimos en castellano, la figura no existe en inglés, por lo que difícilmente se necesitará utilizar este vocablo para tal situación.

El otro término propuesto para el análisis es *trustee*. Dejemos de lado su significado de síndico de un concurso. El mayor problema aparece en el terreno del fideicomiso, ya que la persona que designa esta figura, en inglés, como el administrador de los fondos fiduciarios se denomina fiduciario en países como la Argentina y fideicomitente en otros países, especialmente los de América Central. El problema se magnifica si vemos que en nuestra legislación el fideicomitente es quien recibe la propiedad fiduciaria al término del fideicomiso y la ley lo denomina así, si es una persona distinta al fiduciante o beneficiario.

Ley 24441, de financiamiento de la vivienda y la construcción, artículo 1:

“Habrá fideicomiso cuando una persona (fiduciante) transmita la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra (fiduciario), quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario), y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, el beneficiario o al fideicomisario”.

El problema no radica en la traducción al inglés en este contexto, ya que se trata de dos personas diferenciadas, el fiduciario tiene un equivalente en el “trustee” en el Common Law. Para la otra figura no existe equivalente, por lo que suelo utilizar una traducción explicativa, “residual beneficiary”, ya que estamos hablando de quien se beneficia al recibir el remanente de la propiedad fiduciaria a la extinción del fideicomiso.

Pero al traducir del inglés, nos encontramos con este problema. El Diccionario de la Real Academia nos dice que el fideicomisario es la persona a quien se destina el fideicomiso. Por lo tanto, según lo que entendamos por “destino” (destino final o administración) podremos coincidir con el uso que se le da al término en la Argentina o en América Central.

Una posible solución cuando nos encontramos con un contrato de fideicomiso en inglés es saber con exactitud para qué país es, pero si se necesita una traducción genérica (lo cual es más extraño en el caso de un contrato) el uso de fideicomisario puede ser mal entendido en América del Sur, mientras que en América Central o los Estados Unidos pensarán que fiduciario es una traducción inadecuada. ¿Qué hacer? Una variante

sería administrador del fideicomiso, aunque prefiero siempre tratar de definir al lector potencial del escrito.

III. LOS MITOS DE LA TRADUCCIÓN DE TEXTOS DE DERECHO FINANCIERO BASADOS EN LA LEGISLACIÓN ARGENTINA

Esta regla general sobre una terminología genérica para los distintos países de habla hispana (con excepciones como las ya explicadas) encuentra una clara contradicción en el Derecho Económico Público, especialmente en países como la República Argentina, lo cual hace que su traducción a un inglés genérico sea muy complicada. Esta rama es (como me gusta decir) la intersección del Derecho, la Economía y la Política; es, en cierta forma, la especialidad dentro de la especialización.

Para demostrar cómo se puede afectar el significado de un término dentro de determinada legislación en su traducción, voy a tomar ejemplos de la República Argentina. Estos términos están definidos por la ley, la doctrina y la jurisprudencia, según el alcance que tienen en nuestro país. Algunos de ellos son: la coparticipación federal, un grupo de términos integrado por los empréstitos forzosos, el ahorro obligatorio, el corralito y el corralón y el que considero un “falso cognado tributario” dentro de nuestra legislación: el impuesto a los ingresos brutos, que es el primer ejemplo que paso a explicar.

EL IMPUESTO A LOS INGRESOS BRUTOS EN LA ARGENTINA

Todos los impuestos gravan un determinado hecho imponible, o sea, un hecho económico que demuestra la capacidad contributiva de la persona. Los impuestos se dividen en tres tipos según el índice de riqueza que gravan en su hecho imponible: impuestos al patrimonio (lo que una persona tiene), al consumo o al movimiento de riqueza (lo que se gasta) y los impuestos a la renta o a los ingresos (lo que se gana).

¿Qué grava el impuesto a los ingresos brutos en la Argentina? El nombre parece indicar que grava ingresos, es decir, que es un típico impuesto a la renta, como el impuesto a las ganancias. Es lo que grava el impuesto de este nombre en los países de habla hispana y en otros idiomas los términos que tienen una traducción literal según las palabras de su denominación. Por ejemplo, el “gross income tax” grava ingresos en los Estados Unidos y otros países que utilizan esta figura al igual que un “income tax” lo hace con diversas deducciones en la base.

Sin embargo, en la Argentina el impuesto a los ingresos brutos es un impuesto provincial al consumo, que grava la actividad económica con fines de lucro y a las cooperativas, por lo que generalmente en su hecho imponible se introduce la frase “actividades onerosas, ya sean lucrativas o no”, o alguna similar. Tomemos la definición (ya que el hecho imponible es la definición del impuesto, que nos da la legislación de la Provincia de Buenos Aires:

CÓDIGO FISCAL DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES, LEY 1039, en su artículo 156:

“El ejercicio habitual y a título oneroso en jurisdicción de la Provincia de Buenos Aires, del comercio, industria, profesión, oficio, negocio, locaciones de bienes, obras y servicios, o de cualquier otra actividad a título oneroso –lucrativo o no- cualquiera sea la naturaleza del sujeto que la preste incluidas las sociedades cooperativas, y el lugar donde se realice (zonas portuarias, espacios ferroviarios, aeródromos y aeropuertos, terminales de transporte, edificios y lugares de dominio público y privado y todo otro de similar naturaleza), estará alcanzada con el Impuesto sobre los Ingresos Brutos en las condiciones que se determinan en los artículos siguientes.

Las razones son históricas, económicas y políticas. Al adoptarse la coparticipación de impuestos como forma de distribuir las facultades de imposición de los distintos niveles de gobierno (federal, provincial y municipal) las provincias cedieron a la Nación la atribución para gravar renta a cambio de una tajada de la coparticipación.

El actual artículo 75, inc. 2 de nuestra Carta Magna establece que corresponde al Congreso “Imponer contribuciones indirectas como facultad concurrente con las provincias. Imponer contribuciones directas, por tiempo determinado, proporcionalmente iguales en todo el territorio de la Nación, siempre que la defensa, seguridad común y bien general del Estado lo exijan. Las contribuciones previstas en este inciso, con excepción de la parte o el total de las que tengan asignación específica, son coparticipables”.

El régimen de coparticipación federal se plasma en una ley convenio, tal cual lo establece el segundo párrafo del mismo inciso, actualmente en proceso de discusión. De acuerdo con él y con los sucesivos pactos que se firmaron entre el gobierno federal y las distintas provincias, éstas conservan sus facultades para imponer los impuestos a las actividades lucrativas, de sellos, inmobiliario, automotor y a la transferencia gratuita de bienes³, en tanto el gobierno federal declina su imposición y las provincias se comprometen a no imponer tributos que se superpongan con los coparticipables.

Este impuesto (que nació con el nombre de impuesto a las actividades lucrativas) no incluía a las cooperativas como sujeto de imposición, ya que ellas no persiguen un fin de lucro. Para incluirlas, en la década del noventa las provincias modifican el hecho imponible del impuesto (que ya no podía llevar ese nombre) y modifican la denominación según la base imponible, o sea, los ingresos brutos provenientes de las actividades que están sujetas al impuesto.

La Ley de Coparticipación Federal establece en su artículo 9 la prohibición para las provincias de imponer tributos análogos a los nacionales que integran el fondo que se distribuye entre los fiscos adheridos, excepción hecha de los tributos enumerados: impuesto a las actividades lucrativas, inmobiliario, etc. y tasas por servicios efectivamente prestados.⁴ Es decir, queda prohibido por esta ley marco federal a las provincias imponer un tributo a las ganancias, similar al impuesto federal. Lo cierto es que las provincias (que son las que imponen este impuesto) no pueden gravar renta, por lo que un “gross income tax” provincial en la Argentina es inconstitucional.

Esto hace que la traducción “neutra” para los demás países de habla hispana pueda traer consecuencias jurídicas en un trabajo realizado para la Argentina. Un lector del texto meta, especialista en esta rama del derecho, puede creer que existe una inconstitucionalidad donde no la hay, o utilizar la traducción para demostrar que existe. Además, hay nutrida jurisprudencia sobre la inconstitucionalidad o no de este impuesto, según pueda trasladarse al consumidor, como es la regla general en el caso de un impuesto a las actividades lucrativas o a las ventas; incluso existió un caso respecto a este impuesto provincial ante el tribunal arbitral del CIADI, en el cual una empresa internacional buscaba una indemnización porque el estado provincial impuso este impuesto provincial, con fundamentos que no eran viables ante la justicia argentina, pero que se tornaban aceptables si se trata de un “gross income tax”. En todos estos casos, el

³ Básicamente con esta denominación se incluyen el gravamen a la herencia y a las donaciones.

⁴ Spisso, Rodolfo Ramón, “Las tasas municipales de seguridad e higiene y su no disimulada violación de los principios constitucionales de la tributación”, “Derecho tributario”, Tomo XVI, páginas 1 a 9.

lector que piense estar ante un impuesto a los ingresos se orientará en dirección contraria en cuanto a derecho.

Un posible equivalente de este impuesto en la Argentina es el “Turnover tax”. Pero si vamos a la definición, éste es un impuesto que grava el precio de venta de los productos, dentro del país.⁵ O sea, un impuesto interno general, o un gravamen similar al impuesto al valor agregado (Argentina) o Añadido (España). Al respecto, la misma Unión Europea trata este último impuesto como una variante del “turnover tax” para compatibilizar los criterios de imposición y las alícuotas en los diferentes países. Probablemente la mejor forma de salvar el problema que nos trae este impuesto en la Argentina es buscar una traducción explicativa, por ejemplo “tax on onerous activities”; pero si el cliente se empeña en conseguir el mejor equivalente debemos recurrir al “turnover tax”, que es el más cercano, aunque con marcadas diferencias.

SISTEMAS POR LOS QUE SE CONGELARON FONDOS DE LOS PARTICULARES

En la historia argentina reciente (las últimas tres o cuatro décadas) presenciamos cómo el gobierno federal buscaba “retener” o “allegar” fondos de los particulares mediante un nuevo instituto. Básicamente no devolvía los ahorros de los particulares, o los obligaba a depositar una determinada cantidad con una promesa de devolución en el futuro. Las figuras más conocidas son:

El empréstito forzoso.

El ahorro obligatorio.

El corralito.

El corralón.

La nota común de todas estas figuras es que se produce un congelamiento de los fondos. Las dos primeras son consideradas tributos por la doctrina, el ahorro obligatorio (como se dio en llamar) es una especie del género empréstito forzoso, que se define como un tributo con promesa de devolución; el particular le presta al Estado una determinada suma de dinero a través de este gravamen que debe surgir de una ley formal y material, y que luego éste devolverá en determinado momento.

Las dos últimas implicaron el congelamiento de depósitos bancarios por decreto en el marco de una situación de emergencia económica y financiera. La segunda es la ampliación de la primera medida (por eso la diferencia de los sufijos) y tuvieron un tratamiento muy distinto en doctrina y jurisprudencia al ahorro obligatorio; de hecho, fueron atacadas por inconstitucionales debido a que no guardaban el principio de reserva de ley que sí debe tener presente cualquier empréstito forzoso.

Es común ver en la Argentina que el “corralito” se traduce con la frase explicativa “freezing of funds”, lo cual evidentemente es. Pero esa frase también puede utilizarse para las otras tres figuras que, en esencia, se basan en el congelamiento de fondos. Si tenemos un texto en el que aparecen todas (es muy posible en un trabajo de doctrina sobre este tema o un fallo de la Corte Suprema) va a ser imprescindible diferenciarlas. Si en el texto aparece sólo una de estas figuras también es conveniente delimitar el instituto al cual nos referimos, ya que para el lector no va a quedar claro.

⁵ www.management.crm.com/glossary/Turnover-tax.htm

Una posibilidad es dejar los términos “corralito” y “corralón” en castellano, en bastardilla, quizás explicando en un pie de página que se trata de un congelamiento de fondos y cómo se aplicó tal congelamiento en la lengua meta, para que el lector sepa el origen de la figura. Tengo entendido que en la actualidad son comunes estos términos en los Estados Unidos, por lo que el lector medio entiende de qué se está hablando.

Para las otras dos figuras que son tipos de tributos nacidos de la imaginación argentina, se puede utilizar una traducción más literal, como “mandatory saving”, quizás también con un pie de página explicando su significado.

COPARTICIPACIÓN

Respecto a este instituto, tendríamos que comenzar derribando el mito de aquellos que piensan que éste es también un invento argentino. La imaginación de políticos y economistas es tan frondosa que tendemos a pensar que sí lo es. En realidad la coparticipación es un sistema de distribución de facultades de imposición, al igual que las asignaciones específicas o las cuotas adicionales. Mediante este sistema, uno de los niveles de gobierno recauda el impuesto y “reparte” lo recaudado a otro nivel de gobierno. El “recaudador” puede ser el gobierno central, pero también un nivel inferior de gobierno con facultades de imposición. Este sistema suele utilizarse en los países federales, en los cuales las provincias o estados tienen atribuciones concurrentes con el gobierno central (o sea, pueden gravar los mismos índices de capacidad contributiva); pero también puede utilizarse en relación a los municipios, por lo que es factible su utilización en los países de régimen unitario también.

En el caso de la Argentina tenemos la coparticipación federal, en la cual el gobierno central recauda (los impuestos más importantes son el IVA y el impuesto a las ganancias) y a través de un sistema de porcentajes que se fue modificando con el tiempo y las diferentes leyes “reparte” entre las provincias lo recaudado.

Básicamente el sistema se divide en distribución primaria y secundaria. El artículo 3 de la ley 23.548⁶ define la distribución primaria; el porcentaje asignado a la Nación es el 42,34% en forma automática y a las provincias el 54,66%. El 2% restante corresponde al recupero de las provincias mencionadas en la ley.⁷

Con respecto a la distribución secundaria juegan el artículo 3, inciso c) de la ley 23.548, referente a la distribución del 2% para el recupero de cuatro provincias (que mencionamos en el párrafo anterior); el Decreto 2453/90, por el cual se fijó la participación correspondiente a la Provincia de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur y, especialmente, el artículo 4 de la actual Ley de Coparticipación.⁸ En este último artículo se enumeran los porcentajes correspondientes a cada provincia.

Pero ésta no es la única coparticipación en el país. Varias provincias adoptaron el sistema y coparticipan a las municipalidades de la recaudación de los impuestos que cobran, que quedaron en la órbita provincial a través de la ley de coparticipación federal.

Además, en México existe un sistema similar por medio del cual el gobierno central participa de lo recaudado a los estados, que se denomina sistema federal de coordinación

⁶ Esta ley que en principio se sancionó como una ley transitoria, sigue en vigencia. Se realizan discusiones entre la Nación y las provincias respecto al nuevo régimen de coparticipación y los porcentajes a asignar a cada una de ellas.

⁷ Buenos Aires, Chubut, Neuquén y Santa Cruz.

⁸ Casás, José O., “Federalismo fiscal. El laberinto de la coparticipación”, en Criterios Tributarios, Sumario Año XI, Nro. 104.

fiscal. La finalidad es la misma, de hecho muchos autores expresan que la coparticipación es una de las formas de coordinación fiscal.

Es importante destacar que, como vine diciendo en mi exposición se participa a otro nivel de gobierno de la recaudación, no se comparte un impuesto. Esto último ocurriría si las facultades fueran concurrentes y dos niveles de gobierno gravan con el mismo impuesto, quizás a través de un porcentaje dentro de la alícuota a los contribuyentes. Justamente, el objetivo de este sistema es evitar “compartir” el impuesto. *The Argentine Government do not “share” taxes.*

Y además vale la pena destacar que este sistema fue tratado por autores del Common Law, británicos en su mayoría, como Musgrave, en sus obras. Es decir, no sólo no es un invento nuestro como muchos creen, sino que tiene un término que lo define en inglés genérico, que es *coparticipation*, término que hoy utilizan los traductores nativos quizás sin tener “tan” presente que es el aplicado en finanzas públicas, ya que no existe un país de habla inglesa que base su régimen tributario en este sistema de distribución o coordinación de facultades.

IV. CONCLUSIÓN

Espero haber logrado el propósito inicial de este trabajo, que es básicamente hacerlos pensar en las posibles formas de compatibilizar vocablos que tienen un distinto significado según el uso de un país específico o de interpretar institutos y términos novedosos como suelen aparecer en la legislación económica de la Argentina.

A mi entender, debemos partir de conocer con exactitud el significado del instituto en cuestión. En esta materia, el mejor glosario suele ser la propia ley o los trabajos de doctrina y jurisprudencia que explican su contenido y alcance. Muchas veces, debemos recurrir a estas fuentes jurídicas –que pasan a ser fuentes para la traducción especializada- para entender el significado acabado de los términos.