



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ
CENTRO DE HUMANIDADES
DEPARTAMENTO DE LETRAS ESTRANGEIRAS - DLE
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ESTUDOS DA TRADUÇÃO - POET**

JOSÉ HELDER DE LIMA COSTA

**A TRADUÇÃO DE CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO NO PAR DE LÍNGUAS
INGLÊS-PORTUGUÊS: UMA ANÁLISE FUNCIONALISTA E TERMINOLÓGICA**

**FORTALEZA
2018**

JOSÉ HELDER DE LIMA COSTA

**A TRADUÇÃO DE CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO NO PAR DE LÍNGUAS
INGLÊS-PORTUGUÊS: UMA ANÁLISE FUNCIONALISTA E TERMINOLÓGICA**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Estudos da Tradução da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Estudos da Tradução. Área de concentração: Processos de Retextualização. Linha de Pesquisa: Tradução. Ensino Aquisição de Línguas Estrangeiras e Novas Mídias.

Orientador: Prof. Dr. Márcio Sales Santiago
Coorientador: Prof. Dr. Tito Lívio Cruz Romão

**FORTALEZA
2018**

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
Universidade Federal do Ceará
Biblioteca Universitária

Gerada automaticamente pelo módulo Catalog, mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

- L698t Lima Costa, José Helder de.
A tradução de contratos de distribuição no par de línguas inglês-português: : uma análise funcionalista e terminológica / José Helder de Lima Costa. – 2018.
276 f.
- Dissertação (mestrado) – Universidade Federal do Ceará, Centro de Humanidades, Programa de Pós-Graduação em Estudos da Tradução, Fortaleza, 2018.
Orientação: Prof. Dr. Márcio Sales Santiago.
Coorientação: Prof. Dr. Tito Lívio Cruz Romão.
1. Estudos da Tradução. 2. Abordagem Funcionalista. 3. Terminologia. 4. Contrato de Distribuição.. 5. Par Linguístico Inglês / Português. I. Título.

CDD 418.02

JOSÉ HELDER DE LIMA COSTA


**A TRADUÇÃO DE CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO NO PAR DE LÍNGUAS
INGLÊS-PORTUGUÊS: UMA ANÁLISE FUNCIONALISTA E TERMINOLÓGICA**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Estudos da Tradução da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Estudos da Tradução. Área de concentração: Processos de Retextualização. Linha de Pesquisa: Tradução. Ensino Aquisição de Línguas Estrangeiras e Novas Mídias.

Orientador: Prof. Dr. Márcio Sales Santiago
Coorientador: Prof. Dr. Tito Lívio Cruz Romão

Aprovada em: 02 / 05 / 2018.

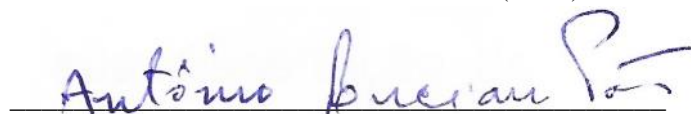
BANCA EXAMINADORA



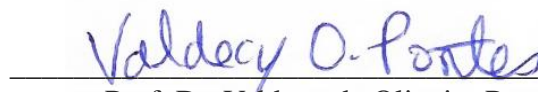
Prof. Dr. Márcio Sales Santiago (Orientador)
Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN)



Prof. Dr. Tito Lívio Cruz Romão (Coorientador)
Universidade Federal do Ceará (UFC)



Prof. Dr. Antônio Luciano Pontes
Universidade Estadual do Rio Grande do Norte (UERN)



Prof. Dr. Valdecy de Oliveira Pontes
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Ao Bom Deus.

À minha esposa e filhos.

AGRADECIMENTOS

Ao Prof. Márcio Sales Santiago, pela prestimosa orientação.

Ao Prof. Tito Lívio Cruz Romão, que por sua abnegação e amor aos Estudos da Tradução ofertou-nos uma inestimável coorientação.

A todos os professores do POET, pela disposição e carinho com que nos trataram durante o período de encontros presenciais, possibilitando um agradável ambiente de estudos.

Um agradecimento especial aos professores José Lambert e Valdecy Pontes pelo empenho em nos orientar sobre a elaboração de trabalhos científicos dentro dos Estudos da Tradução.

Aos colegas tradutores que se dispuseram, sem quaisquer dificuldades ou limitações, a colaborar com a obtenção do *corpus* de nossa pesquisa.

Aos colegas da turma de mestrado, pelas reflexões, críticas e sugestões que tanto enriqueceram nossos debates acadêmicos.

“A tradução permite que um ato comunicativo aconteça, o que de outra forma não seria possível devido às barreiras linguísticas e culturais.” (Christiane Nord)

RESUMO

No contexto da comunicação especializada, os Estudos da Tradução vinculam-se estreitamente ao progresso da língua e da manifestação cultural. Por isso, o conhecimento exigido do tradutor vai além do domínio linguístico, principalmente quando o encargo tradutório requer um texto alvo adequado à realidade cultural do público alvo. Com base nessa constatação, nossa pesquisa tem como objetivo geral avaliar a prática tradutória por meio de um modelo sequenciado de análise crítica da tradução de contratos de distribuição na direção inglês-português, utilizando a Abordagem Funcionalista (REISS; VERMEER, 1996; NORD, 2012, 2016) e a Terminologia (CABRÉ, 2004; KRIEGER; FINATTO, 2004). Especificamente, objetivamos constatar se em face do encargo de tradução, os tradutores, independentemente da sua formação e prática profissionais, utilizavam, mesmo que de forma intuitiva, o modelo analítico (NORD, 2016); averiguar se seria possível fazermos uma análise crítica das escolhas tradutórias baseada no funcionalismo com um viés terminográfico; e propor um referencial teórico para auxiliar os tradutores profissionais na sua prática tradutória. Para alcançarmos tais objetivos, utilizamos os seguintes passos metodológicos: análise dos fatores extratextuais e intratextuais de quatro contratos de distribuição e cotejo com suas respectivas traduções à luz da Abordagem Funcionalista; crítica da tradução por meio da análise das escolhas tradutórias de termos e de unidades fraseológicas que eram recorrentes em pelo menos dois dos quatro contratos traduzidos, confrontando tais escolhas com suas respectivas definições terminográficas equivalentes em face do encargo de tradução. Durante o processo de análise, foi possível constatar a existência de particularidades oriundas do sistema jurídico da *common law*, como por exemplo, a existência de cláusula definidora de termos específicos que compunham o contrato original; observamos também que muitas escolhas tradutórias se basearam na estrita observância das convenções de gênero e de tipo textual, como por exemplo, a preservação do termo original “artigo” como tradução literal de *article*, ao invés da substituição por “cláusula”. Por outro lado, observou-se, durante a análise pelo viés terminológico, que os tradutores possuíam domínio linguístico e conhecimento acerca das variações lexicais na terminologia bilíngue, e estavam atentos aos fatores extra e intratextuais, dentre eles, o emissor, o público as pressuposições, o léxico e a sintaxe, já que suas traduções se adaptaram ao público alvo, conforme o requerido pelo encargo tradutório, quando este exigiu adaptações do texto alvo à realidade cultural do público alvo, como por exemplo, a tradução de *company* como “empresa”, ao invés de “sociedade comercial”; ou a tradução de *inventory* como sendo “estoque”, ao invés de “inventário”.

Palavras-chave: Estudos da Tradução. Abordagem Funcionalista. Terminologia. Contrato de Distribuição. Par Linguístico Inglês / Português.

ABSTRACT

Within the field of specialized communication, Translation Studies are closely linked to the progress of language and cultural manifestation. Therefore, the required knowledge of the translator goes beyond the linguistic domain, especially when the translation purpose is to produce a target text suitable to the target audience's cultural reality. Based on this finding, our research aims at evaluating the translation practice through a sequential model of text analysis of English-to-Portuguese distribution agreement translation by applying Functionalist Approach (REISS, VERMEER, 1996; NORD, 2012, 2016) and Terminology (CABRÉ, 2004; KRIEGER; FINATTO, 2004). Specifically, we aimed to verify whether translators, regardless of their professional training and practice used, even if intuitively, the analytical model (NORD, 2016) to investigate whether it would be possible to make critical analysis of translation choices based on functionalism with a terminological approach; and propose a theoretical framework to aid professional translators with their practice. To achieve the said objectives, we made the following methodological steps: analysis and comparison of the extratextual and intratextual factors of four distribution agreements and their respective translations in light of the Functionalist Approach; translation criticism through the translation choices analysis of terms and phraseological units that were recurrent in at least two of the four translated contracts, confronting such choices with their equivalent terminological definitions based on the translation purpose. During our analysis, we could verify the existence of common law legal systems particularities, such as the existence of clauses defining specific terms in the original contracts; we also noted that many translation choices were based on strict observance of gender and textual conventions, such as the preservation of the original term "artigo" as a literal translation of *article*, rather than a "cláusula". On the other hand, during the terminological analysis, we observed that the translators possessed a linguistic domain and knowledge about the lexical variations in bilingual terminology, and were aware of the extra and intratextual factors, such as the audience, the place, the presuppositions, the lexicon, and the syntax, since their translations fit into the target public, as required by the translation purpose, when adaptations of the target text to the cultural reality of the target audience were required, for example, the translation of *company* as "empresa", rather than "sociedade comercial"; or the translation of *inventory* as "estoque", rather than "inventário".

Keywords: Translation Studies. Functionalist Approach. Terminology. Distribution Agreement. Linguistic Pair English / Portuguese.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1	– Sistemas romano-germânico e anglo-americano.....	20
Quadro 2	– Fórmula Q.....	75
Quadro 3	– Equivalência formal e dinâmica - síntese das características.....	95
Quadro 4	– Equivalência formal e dinâmica – áreas de tensão e seus conflitos.....	96
Quadro 5	– Princípios e ajustes para uma equivalência funcional satisfatória.....	98
Quadro 6	– Fraseologias jurídicas em contratos de distribuição.....	112
Quadro 7	– Elementos do <i>corpus</i>	115
Quadro 8	– Quadro-resumo do conteúdo e da estruturação por contrato.....	132
Quadro 9	– Orações com <i>shall be</i> nos CD 1 e 2.....	156
Quadro 10	– Orações com <i>shall be</i> nos CD 3 e 4.....	156
Quadro 11	– Assunto nos CD.....	163
Quadro 12	– Conteúdo nos CD.....	165
Quadro 13	– CD 3; item 4.1 a.....	166
Quadro 14	– CD 4.....	167
Quadro 15	– Estruturação dos CD.....	168
Quadro 16	– T <i>agent</i>	170
Quadro 17	– UF <i>any and all</i>	171
Quadro 18	– UF <i>at all times</i>	173
Quadro 19	– T <i>company</i>	175
Quadro 20	– T <i>confidentiality</i>	176
Quadro 21	– T <i>covenant</i>	177
Quadro 22	– UF <i>due and payable</i>	179
Quadro 23	– T <i>exhibit</i>	180
Quadro 24	– T <i>failure</i>	181
Quadro 25	– T <i>inventory</i>	183
Quadro 26	– T <i>reasonable</i>	184
Quadro 27	– T <i>remedy</i>	186
Quadro 28	– T <i>representation</i>	188
Quadro 29	– T <i>severability</i>	189
Quadro 30	– T <i>statute</i>	190

Quadro 31 – Uso do verbo auxiliar <i>shall</i>	193
Quadro 32 – CD 1.....	197
Quadro 33 – CD 2.....	198
Quadro 34 – CD 3.....	199
Quadro 35 – CD 4.....	200

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	– T <i>agent</i>	137
Tabela 2	– UF <i>any and all</i>	138
Tabela 3	– UF <i>at all times</i>	139
Tabela 4	– T <i>company</i>	139
Tabela 5	– T <i>confidentiality</i>	140
Tabela 6	– T <i>covenant</i>	140
Tabela 7	– UF <i>due and payable</i>	141
Tabela 8	– T <i>exhibit</i>	141
Tabela 9	– T <i>failure</i>	142
Tabela 10	– T <i>inventory</i>	142
Tabela 11	– T <i>reasonable</i>	143
Tabela 12	– T <i>remedy</i>	144
Tabela 13	– T <i>representation</i>	144
Tabela 14	– T <i>severability</i>	145
Tabela 15	– T <i>statute</i>	146

LISTA DE FIGURAS

Figura 1	– Organização judiciária norte-americana.....	23
Figura 2	– Organograma do Poder Judiciário.....	24
Figura 3	– Mapa de Holmes / Toury.....	41
Figura 4	– O modelo de Organon de Karl Bühler.....	53
Figura 5	– Função apelativa.....	59
Figura 6	– Primeira folha de uma petição inicial.....	60
Figura 7	– Reprodução e adaptação na tradução.....	71
Figura 8	– Modelo circular.....	73
Figura 9	– Trecho de um Contrato de Distribuição.....	84
Figura 10	– Interdependência dos fatores extratextuais.....	126
Figura 11	– Primeira página original do CD 1.....	133
Figura 12	– Capa original do CD 2.....	134
Figura 13	– Capa original do CD 3.....	134
Figura 14	– Elementos não verbais nos CD.....	135
Figura 15	– Corpo do CD 1.....	150
Figura 16	– Corpo do CD 3.....	151
Figura 17	– Corpo do CD 1.....	151
Figura 18	– Corpo do CD 4.....	152
Figura 19	– A interdependência dos fatores intratextuais.	153
Figura 20	– Corpo do CD 1.....	155
Figura 21	– Corpo do CD 3.....	155
Figura 22	– Corpo do CD 1.....	195
Figura 23	– Corpo do CD 2.....	195
Figura 24	– Corpo do CD 3.....	195
Figura 25	– Corpo do CD 4.....	196

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CA	Cultura alvo
CF	Cultura fonte
E	Emissor
ET	Estudos da Tradução
ETD	Estudos de Tradução Descritiva
INI	Iniciador
LA	Língua alvo
LF	Língua fonte
P	Produtor
PA	Público alvo
PIET	Professor de inglês com experiência em tradução
R	Receptor
R-TA	Receptor do texto alvo
SL	<i>Source language</i> (o mesmo que língua fonte)
T	Termo
TA	Texto alvo
TF	Texto fonte
TL	<i>Target language</i> (o mesmo que língua alvo)
TPIC	Tradutor público e intérprete comercial
TRD	Tradutor
TT	<i>Translatum</i> (o mesmo que tradução)
UF	Unidade fraseológica
UFE	Unidade fraseológica especializada

LISTA DE SÍMBOLOS

\$	Dólar
%	Porcentagem

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	14
2	OS SISTEMAS JURÍDICOS DA <i>COMMON LAW</i> E <i>CIVIL LAW</i>	19
2.1	A organização judiciária nos Estados Unidos e no Brasil.....	21
2.1.1	<i>Comparando os dois ordenamentos jurídicos</i>	24
2.2	A tradução especializada em face da dicotomia <i>common law / civil law</i>	26
2.3	O contrato no sistema jurídico norte-americano	28
2.3.1	<i>Estrutura do contrato no sistema jurídico norte-americano</i>	29
2.4	O contrato no sistema jurídico brasileiro.....	31
2.4.1	<i>Estrutura do contrato no sistema jurídico brasileiro</i>	32
2.5	Cláusulas contratuais semelhantes nos dois sistemas jurídicos.....	33
2.6	O contrato de distribuição e suas principais características.....	34
3	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	37
3.1	Um breve histórico sobre o surgimento dos Estudos da Tradução.....	37
3.1.1	<i>O mapa de Holmes / Toury</i>	40
3.2	Abordagem funcionalista da tradução.....	43
3.2.1	<i>O processo de ação tradutória</i>	44
3.2.2	<i>Os papéis do iniciador, do tradutor e do público-alvo</i>	45
3.2.3	<i>O propósito ou encargo tradutório</i>	46
3.2.4	<i>O texto como ação comunicativa: o papel do autor e do receptor</i>	48
3.3	Tipologias textuais e métodos de tradução.....	51
3.3.1	<i>O modelo de Bühler</i>	52
3.4	As funções textuais no modelo orientado à tradução.....	56
3.4.1	<i>Função referencial</i>	56
3.4.2	<i>Função expressiva</i>	58
3.4.3	<i>Função apelativa</i>	58
3.4.4	<i>Função fática</i>	60
3.5	Teoria do escopo.....	61
3.5.1	<i>Conceitos de intenção e função</i>	64
3.5.2	<i>As regras básicas da teoria do escopo</i>	65
3.5.3	<i>Méritos e limitações da teoria do escopo</i>	66
3.6	Equivalência, fidelidade e liberdade na visão funcionalista.....	68
3.7	O conceito de lealdade na teoria funcionalista.....	69

3.8	Os erros de tradução na visão funcionalista.....	71
3.9	O modelo circular no processo de tradução funcionalista.....	72
3.10	Fatores de análise do texto fonte.....	74
3.11	Considerações gerais sobre o efeito.....	87
3.11.1	<i>Efeito e distanciamento cultural</i>	90
3.12	Princípios da correspondência.....	91
3.13	Equivalência formal e equivalência dinâmica.....	93
3.13.1	<i>Princípios que regem as equivalências formal e dinâmica</i>	94
3.14	Equivalência funcional e seus princípios.....	97
3.15	A problemática do conceito de equivalência nos ET.....	99
3.16	Equivalência e o papel do tradutor.....	101
3.17	Aspectos gerais da Terminologia e da Terminografia.....	103
3.17.1	<i>Conceito de termo</i>	105
3.17.2	<i>Terminologia bilíngue</i>	105
3.17.3	<i>Terminologia e tradução</i>	107
3.18	Fraseologia especializada e tradução.....	108
3.18.1	<i>Conceito de unidade fraseológica</i>	109
3.18.2	<i>A fraseologia nos contratos comerciais</i>	111
4	METODOLOGIA	114
4.1	Objetivos e metodologia da pesquisa.....	114
4.2	Procedimentos para a seleção do <i>corpus</i>	115
4.3	Critérios motivadores para seleção do <i>corpus</i>	116
4.4	Procedimentos para a coleta de dados.....	117
4.5	Desenvolvimento das análises pelo modelo sequenciado.....	117
5	ANÁLISE DOS FATORES NOS TF E NOS TA	119
5.1	Fatores extratextuais dos TF.....	119
5.1.1	<i>O emissor</i>	119
5.1.2	<i>Intenção do emissor</i>	120
5.1.3	<i>Público</i>	120
5.1.4	<i>Meio</i>	121
5.1.5	<i>Lugar</i>	122
5.1.6	<i>Tempo</i>	123
5.1.7	<i>Motivo</i>	123

5.1.8	<i>Função textual</i>	124
5.1.9	<i>Resumo dos fatores extratextuais e sua interdependência</i>	126
5.2	Fatores intratextuais do TF	127
5.2.1	<i>Assunto</i>	127
5.2.2	<i>Conteúdo</i>	128
5.2.3	<i>Pressuposições</i>	129
5.2.4	<i>Estruturação</i>	130
5.2.5	<i>Elementos não verbais</i>	132
5.2.6	<i>Léxico</i>	136
5.2.7	<i>Sintaxe</i>	147
5.2.8	<i>Características suprasegmentais</i>	150
5.2.9	<i>Interdependência dos fatores intratextuais</i>	152
5.3	Considerações sobre o efeito	154
5.4	Fatores extratextuais do TA	157
5.4.1	<i>Emissor</i>	157
5.4.2	<i>Intenção do emissor</i>	158
5.4.3	<i>Público</i>	158
5.4.4	<i>Meio</i>	159
5.4.5	<i>Lugar</i>	160
5.4.6	<i>Tempo</i>	160
5.4.7	<i>Motivo</i>	161
5.4.8	<i>Função textual</i>	162
5.4.9	<i>Resumo dos fatores extratextuais e sua interdependência</i>	162
5.5	Fatores intratextuais do TA	163
5.5.1	<i>Assunto</i>	163
5.5.2	<i>Conteúdo</i>	164
5.5.3	<i>Pressuposições</i>	165
5.5.4	<i>Estruturação</i>	167
5.5.5	<i>Elementos não verbais</i>	169
5.5.6	<i>Léxico</i>	169
5.5.7	<i>Análise dos T e UF pelo modelo sequenciado</i>	170
5.5.8	<i>Sintaxe</i>	191
5.5.9	<i>Características suprasegmentais</i>	193

5.5.10	<i>Interdependência dos fatores intratextuais</i>	194
5.6	Considerações sobre o efeito.....	194
5.7	Cotejo entre o TF e o TA.....	196
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	203
	REFERÊNCIAS	210
	APÊNDICE A – CONTRATO N° 1	217
	APÊNDICE B – CONTRATO N° 2	226
	APÊNDICE C – CONTRATO N° 3	239
	APÊNDICE D – CONTRATO N° 4	254

1 INTRODUÇÃO

O processo irreversível de globalização dos mercados tem levado a mudanças e revisão de conceitos de variada ordem em todo o mundo. Nesse tocante, o progresso da comunicação humana, afetado não somente pela globalização, mas também pelo desenvolvimento das ciências em todo o mundo, reforçou a necessidade de se buscar um aperfeiçoamento da comunicação especializada (KRIEGER; FINATTO, 2004).

Hoje, é cada vez mais comum de percebermos que os contratos comerciais internacionais aparecem como uma consequência manifesta desse contexto de mercado globalizado, passando a exigir do tradutor um conhecimento que vai além do domínio meramente linguístico. A informação pressuposta, por exemplo, quanto às peculiaridades entre os sistemas jurídicos do *common law* e do *civil law*, “deve ser mostrada também ao leitor da tradução” (NORD, 2016 p. 172). Em muitos casos a aproximação dos blocos econômicos aproxima o comportamento dos agentes negociais (CÁRNIO, 2010) e, conseqüentemente, a cultura entre leitores de línguas diferentes. Muito embora se admita essa situação favorável, como bem adverte Said (2011), quem tem a árdua tarefa de traduzir um texto jurídico em inglês, seja um contrato, uma peça oriunda dos tribunais ou um texto de lei, percebe que um glossário ou um dicionário especializado muitas vezes não é capaz de resolver as peculiaridades de cada sistema jurídico.

Faz-se igualmente necessário compreender os objetivos e as formalidades do texto jurídico, bem como, em nosso entendimento, romper com os aspectos meramente formais e desenvolver uma tradução que permita a ocorrência do ato comunicativo, dissipando as barreiras linguísticas e culturais (NORD, 2016). A pesquisa foi motivada, dentre outras coisas, por esses desafios que a globalização nos impõe.¹

O Estado do Ceará não fugiu à regra e está se inserindo cada vez mais no mercado internacional: hoje temos em funcionamento a Cearáportos, o Complexo Industrial e Portuário do Pecém S.A., responsável por administrar o Porto e a Zona de Processamento de Exportação, colocando o Ceará na rota internacional de investimentos². Alinhado com essas mudanças, os Estudos da Tradução e a Terminologia, enquanto ciências autônomas, estão em constante revisão e atualização de seus pressupostos teóricos, os quais estão estreitamente

¹ O professor-pesquisador, com graduação em Letras (português/ inglês) e em Direito, trabalha como tradutor de textos jurídicos desde 2002. Após concurso público, foi nomeado Tradutor Público e Intérprete Comercial pela Junta Comercial do Estado do Ceará em 2011.

² Disponível em: < www.cearaportos.ce.gov.br>. Acesso em 8 dez. 2017.

vinculados à língua e à manifestação cultural. Nesse sentido, o tradutor que deseja se aprimorar, deve estar sempre atento a essas evoluções socioculturais, econômicas e acadêmicas.

Com base nessas circunstâncias, nossa pesquisa objetivou unir a prática tradutória à contribuição dos teóricos da tradução. Muito embora já tenhamos encontrado, ao longo de nossas pesquisas, trabalhos acadêmicos abordando a tradução de contratos e a tradução técnica com enfoque na área jurídica (FRANÇOIS, 2005), que analisou a fraseologia dos termos jurídico-financeiros no gênero contrato inglês/português; (VENTURA 2007), que levantou reflexões sobre a terminologia jurídica bilíngue de contratos, gerando subsídios para o tradutor de contratos em inglês; e (ROCHA, 2010), que analisou a tradução juramentada de contratos de compra e venda e de títulos executivos na direção inglês/português, suas semelhanças e diferenças em relação ao uso de termos simples, expressões fixas e semifixas; bem como livros sobre o assunto (SANTOS, 1995); (FONSECA, 2014) e artigos (KIERZKOWSKA, 1997); (FONSECA, 2007), nosso estudo diferencia-se dos demais por avaliar a prática tradutória através de um modelo sequenciado de análise crítica da tradução de contratos de distribuição na direção inglês-português, utilizando a Abordagem Funcionalista (REISS; VERMEER, 1996; NORD, 2012, 2016) e a Terminologia (CABRÉ, 2004; KRIEGER; FINATTO, 2004). Nesse sentido, objetivamos constatar se em face do encargo de tradução, os tradutores, independentemente da sua formação e prática profissionais, utilizavam, mesmo que de forma intuitiva, o modelo analítico (NORD, 2016); averiguar se seria possível fazermos uma análise crítica das escolhas tradutórias baseada no funcionalismo com um viés terminográfico, propondo, ao final, um referencial teórico para auxiliar os tradutores profissionais na sua prática tradutória.

Durante o processo de análise, avaliamos o produto gerado pelo processo tradutório (NORD, 2016, p. 281), ou seja, os contratos de distribuição originalmente redigidos em língua inglesa, aqui também chamados de texto fonte (TF), a respectiva tradução para o vernáculo, o texto alvo (TA). Por esse motivo, a pesquisa seguiu os seguintes passos: (i) análise dos fatores extratextuais e intratextuais do TF apresentado no *corpus* à luz da abordagem funcionalista; (ii) crítica da tradução por meio do modelo circular (NORD, 2016); e (iii) comparação entre escolhas tradutórias de T e UF e suas respectivas definições

existentes em obras terminográficas para concluir por equivalências que justifiquem, ou não, as respectivas escolhas³.

O trabalho está organizado em seis capítulos. O capítulo 1 contém a presente introdução. O capítulo 2 traz, em breves linhas, uma explanação sobre os ordenamentos jurídicos anglicano e romano, definindo-os sobre o que se convencionou chamar ordenamento jurídico de uma nação (ROSS, 2007). Em seguida, abordamos a organização judiciária no Brasil e nos Estados Unidos, como forma de se entender as diferenças estruturais do poder judiciário em ambos os países, as quais invariavelmente afetam a forma de interpretar o direito, no que tange aos casos concretos, afetando igualmente as relações comerciais que se materializam de forma clara nos contratos comerciais redigidos com base no *common law*, quando então são traduzidos para o vernáculo, cujo sistema jurídico é o do *civil law*. Abordamos também as bases da organização judiciária norte-americana e brasileira. A tradução especializada em face da dicotomia *common law/civil law* ((Didier *apud* ŠARČEVIĆ, 2000), bem como a tradução jurídica (SAID, 2011). Os contratos nos sistemas jurídico norte-americano e brasileiro, com suas estruturas, peculiaridades e semelhanças e, em específico, o contrato de distribuição, que constitui *corpus* de nossa pesquisa.

No capítulo 3, apresentamos a Fundamentação Teórica que estrutura nossa pesquisa, iniciando com uma breve explanação sobre o surgimento dos Estudos da Tradução enquanto campo de estudo autônomo, o qual dá origem à disciplina acadêmica; os princípios da correspondência (NIDA, 1964); a definição de equivalência formal e a equivalência dinâmica (NIDA, 2001); teoria do escopo e tipologia textual (REISS, 2004); a abordagem funcionalista (REISS; VERMEER, 1996; NORD, 2012; 2016). Traremos os conceitos de terminologia (KRIEGER; FINATTO, 2004); de terminologia jurídica (FONSECA, 2014), além de abordarmos as congruências entre terminologia e tradução (CABRÉ, 2004). Não obstante nossa fundamentação teórica tenha sustentação na abordagem funcionalista da tradução, abordamos a temática da equivalência em Nida (1964), descrevendo os princípios que regem as equivalências formal e dinâmica, assim como a problemática do conceito de equivalência nos Estudos da Tradução. Por, neste capítulo, trabalhamos sobre a terminologia bilíngue e a fraseologia especializada, com particularidade nos contratos comerciais.

³ As obras terminográficas que constituíram a base teórica para essa comparação encontram-se descritas no subcapítulo 4.1.

O capítulo 4 é dedicado à apresentação do material de estudo e da metodologia utilizada na pesquisa. Na primeira parte deste capítulo, descrevemos os objetivos e metodologia da pesquisa; em seguida, definimos a seleção do *corpus*, os critérios motivadores desta seleção e, por fim, descrevemos como foram conduzidos os procedimentos para a coleta de dados.

No capítulo 5, apresentamos a análises dos fatores extratextuais e intratextuais identificados a partir do *corpus*: (i) gênero e meio, emissor e público, tempo, lugar e função textual; (ii) assunto, conteúdo e estruturação, léxico, sintaxe e pressuposição, além disso, também tecemos algumas considerações sobre o efeito, “enquanto categoria orientada ao receptor” (NORD, 2016 P. 228). Prosseguimos com a análise crítica de termos e de unidades fraseológicas à luz da abordagem funcionalista e da Terminografia, por meio da qual, utilizando o critério da ordem alfabética, analisamos 15 situações nas quais os termos e/ou unidades fraseológicas de igual valor léxico-sintático foram encontrados em pelo menos dois dos quatro contratos que compõem o *corpus*. Esse processo de análise crítica foi realizado em forma de comentários: o comentário 1 foi fundamentado na Teoria Funcionalista e comentário 2 na Terminografia, para assegurar uma avaliação terminográfica isenta de subjetividade, a comparação terminográfica entre os termos e unidades fraseológicas, a comparação terminográfica foi conduzida a partir de dicionários monolíngues e bilíngues especializados.

No capítulo 6, apresentamos nossas considerações finais em face das análises, destacando a relevância da pesquisa, suas contribuições, os resultados obtidos e as limitações encontradas. Com os resultados obtidos das análises funcionalista e terminográfica, geramos um referencial teórico prático que poderá servir de fundamentação para a escolha tradutória de vários termos e unidades fraseológicas que são tão comuns em contratos comerciais, e que em muitas situações a justificativa sobre tais escolhas recaía simplesmente sobre o pragmatismo. Neste mesmo capítulo, estimulamos, ainda, a condução de novas pesquisas dentro da mesma temática, porém com mais profundidade. Dessa forma, o modelo sequenciado de crítica da tradução poderá ser aprimorado, servindo com um melhor propósito para o trabalho dos tradutores, auxiliando-os no processo tradutório de variados tipos de documentação legal, não apenas dentro da área jurídico-comercial, mas também em outras áreas afins. Seguindo-se a essas considerações finais, o trabalho vem acompanhado das referências bibliográficas e dos anexos (Apêndices de A a D) em formato bicolunar. Os referidos anexos compõem o *corpus* de nossa dissertação e estão assim apresentados: na coluna da esquerda está o original e na coluna da direita a respectiva tradução realizada pelos

colaboradores já mencionados. Com esta disposição, o leitor terá uma melhor visualização de todo o processo tradutório, podendo, caso repute necessário, comparar texto original com a respectiva tradução, linha por linha; artigo por artigo.

2 OS SISTEMAS JURÍDICOS DA *COMMON LAW* E *CIVIL LAW*

Antes mesmo de abordarmos as linhas gerais sobre os sistemas jurídicos romano-germânico e anglo-americano, faz-se necessária uma definição sobre o que se convencionou chamar Ordenamento Jurídico de uma Nação. Segundo Ross (2007, p. 58):

Em síntese: um ordenamento jurídico nacional é um corpo integrado de regras que determina as condições sob as quais a força física será exercida contra uma pessoa; o ordenamento jurídico nacional estabelece um aparato de autoridades públicas (os tribunais e os órgãos executivos) cuja função consiste em ordenar e levar a cabo o exercício da força em casos específicos; ou ainda mais sinteticamente: um ordenamento jurídico nacional é o conjunto de regras para o estabelecimento e funcionamento do aparato de força do Estado.

Como se observa pela própria definição, o ordenamento jurídico é esse conjunto de normas condicionantes da força do Estado sobre indivíduos e instituições. Tem-se por certo que em ambos os sistemas jurídicos acima, nenhum sujeito ou instituição poderá sofrer sanções ou se beneficiar do aparelho estatal sem que haja previsão em lei. Essa fórmula, Direto – Sistema de Limites, posição adotada pela teoria jurídica do liberalismo, entende que “os limites da conduta jurídica são traçados exclusivamente pelo Direito Positivo” (VASCONCELOS, 1986).

Nossa Constituição Federal, em seu Artigo 5º, Inciso II, prevê que “ninguém será obrigado a fazer ou deixar de fazer alguma coisa senão em virtude de lei”; mais adiante, no mesmo Artigo, no Inciso XXXIX: “não há crime sem lei anterior que o defina, nem pena sem prévia cominação legal”. Há também outro princípio albergado por nossa Constituição, o qual está presente no Inciso LIV: “ninguém será privado da liberdade ou de seus bens sem o devido processo legal”. Esse princípio foi diretamente importado do ordenamento jurídico anglicano, o *due process of law*, ou seja, o princípio do “devido processo legal”.

O ordenamento jurídico brasileiro, também chamado de direito positivista, ou em inglês, *Roman law*, ou ainda, *civil law*, recebe esse nome por ser baseado na tradição romano-germânica, também conhecida como tradição civilista (OEA, 2007), funda-se no entendimento de que nenhuma sentença judicial poderá ser prolatada sem que haja uma fundamentação legal. Ou seja, sem que haja uma lei que preveja tal entendimento judicial. É curioso destacar que, mesmo sendo este um princípio do ordenamento jurídico pátrio, a *Lei de Introdução ao Código Civil* (Decreto-lei n. 4.657/42) estabelece em seu art. 4º: “quando a lei for omissa, o juiz decidirá o caso de acordo com a analogia, os costumes e os princípios gerais de direito”. Dessa forma, a própria lei prevê que, em caso de inexistência de “previsão legal”

(princípio positivista), o juiz lançará mão dos “costumes e da analogia” (princípio jusnaturalista).

O ordenamento jurídico estadunidense, fixado, sobre os pilares do Jusnaturalismo, é chamado em inglês de *common law*. Sua principal característica é o sistema jurídico baseado nos costumes, os quais são confirmados pelas decisões judiciais e apoiados na ideia de que a sua prática reiterada traz a certeza de sua obrigatoriedade (MARTINS, 2016). Esse ordenamento jurídico, em verdade, foi importado diretamente do sistema jurídico anglicano, ainda durante o início da colonização norte-americana. Na Inglaterra houve uma época em que os reis costumavam sentar-se em praças públicas para “distribuir” a justiça (FEINMAN, 2006, p. 91). Em cada caso, sua decisão era tomada por meio de uma proclamação real com supedâneo em suas convicções.

Interessante observar que, da mesma forma que não há um sistema jurídico puramente positivista no Brasil, não se pode considerar o sistema jurídico norte-americano como sendo puramente naturalista. Segundo Freitas (2014, p. 218), ambos os sistemas comungam de pressupostos filosóficos e científicos semelhantes. As divergências entre essas posturas jurídicas fundamentam-se na metodologia e na conceituação paradigmática: o juiz norte-americano é um estudioso das leis e as aplica ao caso concreto, na medida de sua necessidade e conveniência (FEINMAN, 2006, p. 130).

À guisa de esboço preliminar para que se entenda as diferenças básicas entres os dois ordenamentos em discussão, reproduzimos um quadro-resumo apresentado por Fonseca (2014, p. 30). Nele estão contempladas a origem, a fonte de onde emana as normas jurídicas e as regiões geográficas onde tais sistemas são aplicados.

Quadro 1 - Sistemas romano-germânico e anglo-americano

Romano-germânico	Anglo-americano
Origem no direito romano	Origem no direito inglês
Fonte de direito: codificação (Poder legislativo)	Fonte de direito: jurisprudência (Poder judiciário)
Europa continental	Inglaterra, País de Gales e Irlanda do Norte
América latina	Ex-colônias inglesas

Fonte: Fonseca (2014, p. 30)

Quando se leva em conta a dicotomia entre esses ordenamentos jurídicos, entendendo as noções e os pormenores, as escolhas tradutórias no par de línguas português/inglês terão uma melhor equivalência (AUBERT, 2001, p 68).

2.1 A organização judiciária nos Estados Unidos e no Brasil

As bases da organização judiciária de um Estado são geralmente previstas na norma constitucional devido à sua importância para o entendimento dos princípios do sistema jurídico estatal. A norma constitucional determina de que forma serão divididas as tarefas entre os órgãos judiciários, sua hierarquia, competências e limites, além de designar que autoridades deverão ser revestidas de múnus público para agir em nome do Estado tutelando indivíduos, entes públicos e privados.

Nos Estados Unidos, as bases do Poder Judiciário estão dispostas nas Seções I e II do Artigo III da Constituição dos Estados Unidos da América; já no Brasil, a organização judiciária está prevista na Constituição Federal de 1988, em seu Capítulo III, compreendendo as disposições do artigo 92 a 126. A seguir, passaremos a detalhar quais são esses órgãos, suas competências e as autoridades respectivamente investidas do poder de tutelar.

Por determinação constitucional (Artigo III, Seção 1), o Poder Judiciário dos Estados Unidos é exercido pela Suprema Corte e por tribunais inferiores. Os juízes, tanto da Suprema Corte como desses tribunais inferiores, se manterão nessas funções desde que demonstrem boa conduta e serão remunerados pelos serviços prestados; o número de assentos nos tribunais poderá, por força de lei, ser reduzido.

No que tange à competência do Poder Judiciário, esta se estenderá a todos os casos onde haja a necessidade da aplicação da lei e da equidade, nas situações em que os Estados Unidos sejam parte, nos litígios que envolvam dois ou mais estados confederados, um estado e cidadãos de outro estado, cidadãos de diferentes estados ou entre cidadãos do mesmo estado.

O julgamento de crimes, incluindo a maioria das ações cíveis, será feito por um júri, sendo que a competência territorial se dará dentro do estado onde o fato ocorreu. Caso não seja possível determinar o local do crime, caberá ao Congresso designar o estado competente para tal julgamento. Segundo Ribeiro (2012), os estados possuem também os Juízes de Primeira Instância, exercidos por um juiz singular, o qual é competente para julgar causas cíveis e criminais. Conforme destaca o mesmo autor, somente alguns estados possuem um Tribunal de Apelação que julga, em Segunda Instância, os casos oriundos daqueles juízes singulares.

Vale destacar o que Feinman (2006, p. 42) discorre sobre o sistema federalista estadunidense:

Mesmo que a Constituição não o diga, o federalismo - a ideia de que o poder governamental é compartilhado por governos estadual e federal - é um postulado básico do nosso sistema constitucional. O governo federal é um governo de poderes previamente determinados, exercendo apenas os poderes concedidos a ele pela Constituição, embora tenhamos visto que essa limitação é geralmente mais teórica do que real, dada a aquiescência da Suprema Corte na expansão da autoridade federal. Os estados, por outro lado, exercem o poder de polícia geral, ou o poder de fazer todas as coisas habituais que os governos fazem. Os tribunais têm desenvolvido um conjunto substancial de leis tendo por base o que determinou o governo federal (tal como o poder do comércio), porém, não existe um conjunto de leis regulamentando as atribuições dos governos estaduais, porque seus poderes são gerais, ao invés de específicos.⁴ (Tradução nossa)

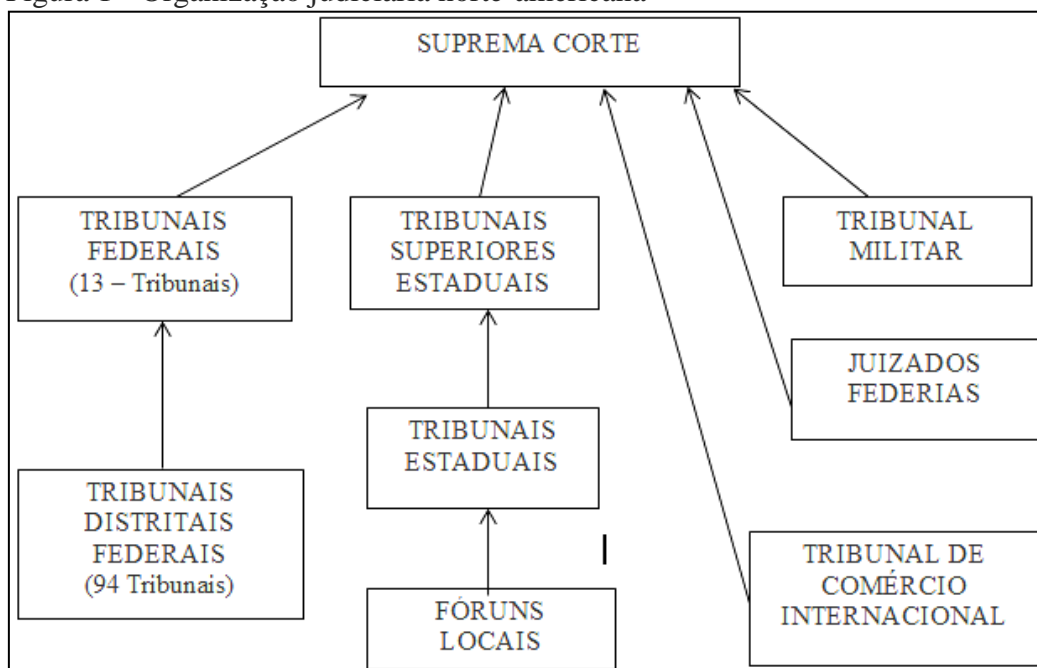
Depreende-se da fala acima que os estados no sistema federalista tendem a ter uma maior autonomia na regulamentação de leis que importem em soberania dos estados membros. Já no sistema federativo, como o no caso do Brasil, os estados da federação têm sua competência limitada às vedações impostas pela Constituição Federal, segundo o descrito em seu artigo 25 e parágrafos.

Além da independência dos demais poderes, o Poder Judiciário também é dotado de autonomia administrativa e orçamentária. Martins (2010).

Os órgãos da Administração do Poder Judiciário são: I. Administração dos Juízos dos Estados Unidos, responsável pelos expedientes dos tribunais, incluindo folha de pagamento, imobilizados e material de consumo; II. Centro Judiciário Federal, responsável pela organização de programas de aperfeiçoamento dos magistrados e dos funcionários da justiça; III. Comissão de Sentenças, responsável pela determinação de fontes consultivas para uso dos magistrados federais, quando da prolação de suas sentenças criminais.

A figura abaixo reproduz, de forma mais clara, a árvore hierárquica dos órgãos julgadores no ordenamento estadunidense:

⁴ Original: Even though the Constitution does not say so, federalism - the idea that governmental power is shared by state and national governments - is a basic postulate of our constitutional system. The federal government is a government of enumerated powers, exercising only those powers specifically granted to it in the Constitution - though we have seen that that limitation is usually more theoretical than real, given the Supreme Court's acquiescence in the expansion of federal authority. The states, on the other hand, are assumed to exercise the general police power, or the power to do all of the usual things that governments do. The courts have developed a substantial body of law on the meaning of the enumerated powers of the federal government (such as the commerce power), but there is no comparable body of law on the authority of state governments, because their powers are general rather than enumerated.

Figura 1 - Organização judiciária norte-americana⁵

Fonte: adaptado a partir de CELOP ELECTIVE COURSE WIKI :The American Legal System⁶

Segundo o que determina a Constituição Brasileira, ao Supremo Tribunal Federal cabe a guarda da própria Constituição; ao Tribunal Superior do Trabalho compete processar e julgar a reclamação para a preservação de sua competência e garantia da autoridade de suas decisões; ao Superior Tribunal de Justiça cabem a observância e o cumprimento das leis infraconstitucionais; aos Tribunais Regionais Federais cabe, dentre outras coisas, julgar os recursos oriundos das Varas Federais; aos Juízes Federais compete julgar as causas em que a União é parte no processo judicial; aos Tribunais do Trabalho cabe julgar os recursos oriundos das decisões das Varas do Trabalho; aos Juízes do Trabalho cabe julgar as causas que envolvam contratos de trabalho nos moldes da Consolidação das Leis do Trabalho – CLT; aos Tribunais e Juízes Eleitorais cabe, respectivamente, julgar os recursos e decidir sobre questões eleitorais e partidárias; aos Tribunais e Juízes Militares compete, respectivamente, julgar recursos de proferir decisões que envolvam agentes e corporações militares das Forças Armadas; Aos tribunais e juízes estaduais, na mesma proporção, cabe julgar os recursos e decidir sobre causas que, em razão do lugar ou da matéria, compete a cada ente da federação.

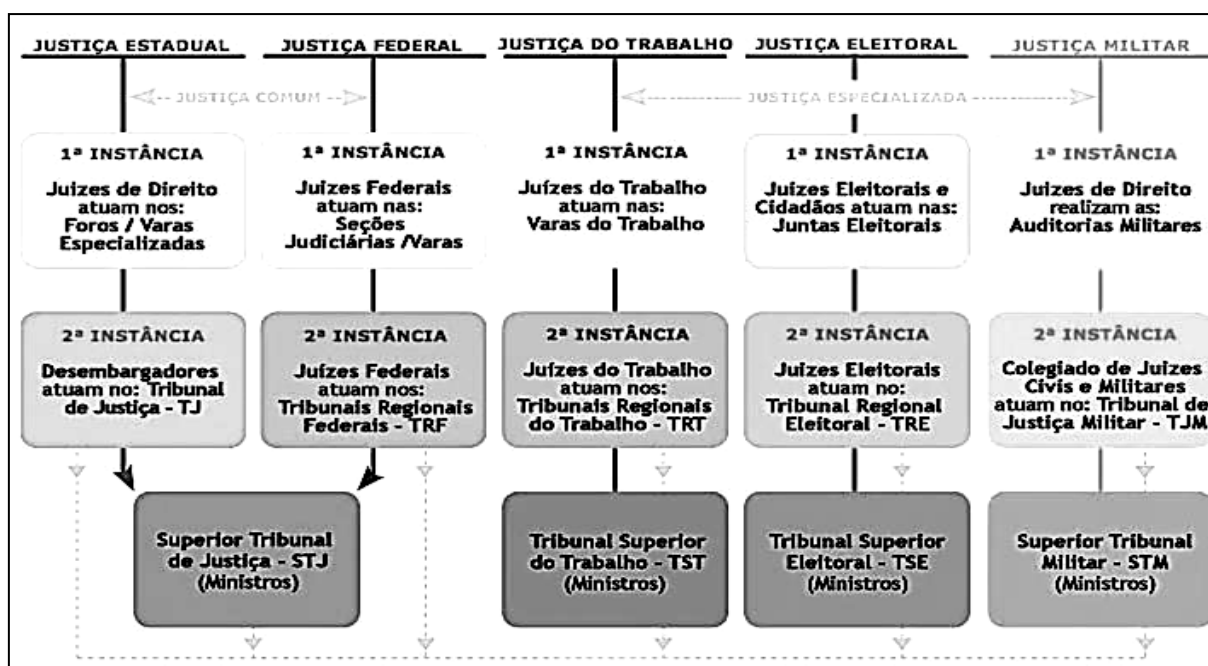
Dentro do sistema, há ainda a inserção dos Juizados Especiais Cíveis e Criminais, tanto na Esfera Estadual (Lei N° 9.099/1995) e na Federal (Lei N° 10.259/ 2001) que em muito se assemelham com o sistema do *common law*, por dar ao Juiz Singular Estadual o

⁵ Tradução nossa.

⁶ Disponível em: <http://celop.pbworks.com/w/page/59237406/ALS>. Acesso em: 6 nov. 2016.

poder de julgar causas cíveis de até 40 salários mínimos e causas criminais cuja pena máxima não exceda a 2 anos de reclusão; e ao Juiz Singular Federal a competência para julgar causas cíveis cujo valor não exceda 60 salários mínimos ou causas criminais de menor potencial ofensivo. A figura abaixo representa a árvore hierárquica dos órgãos julgadores no ordenamento jurídico pátrio:

Figura 2 – Organograma do Poder Judiciário



Fonte: EBAH. Poder Judiciário⁷

Ainda dentro dessa organização há que se incluïrem, no âmbito da Justiça Estadual, os Juizados Especiais Cíveis e Criminais, criados pela Lei 9099/85, cuja competência em cada um dos 27 estados brasileiros e do Distrito Federal está adstrita a causas de menor potencial ofensivo e de pequeno valor econômico (AMB, 2007).

2.1.1 Comparando os dois ordenamentos jurídicos

A Constituição norte-americana (Seção II, do art. 3º) dispõe que o exercício do Poder Judiciário far-se-á pela aplicação do *common law* e da equidade. Essa, segundo Gifis (1984), seria a estrita administração da justiça para o caso concreto, nas situações em que lei

⁷ Disponível em: <<http://www.ebah.com.br/content/ABAAAHC4AE/poder-judiciario>>. Acesso em: 13 nov. 2017.

vigente não traria reparação adequada. Apesar de a lei de reorganização judiciária norte-americana ter unificado os processos de ambas as espécies, com o objetivo de serem julgados em um só procedimento de ação civil, em alguns estados determinados tribunais ainda diferenciam uma da outra. Caso curioso é observar que, apesar de nosso sistema judiciário separar as competências cíveis e criminais nos juízos de entrância, a lei que institui os Juizados Especiais nos Estados (Lei n.º 9.099, de 26 de setembro de 1995) e a Lei dos Juizados Especiais Federais (Lei n.º 10.259, de 12 de julho de 2001) as concentrou em um mesmo magistrado, o qual terá competência para decidir sobre causas de menor complexidade⁸, tanto na esfera cível como na criminal; tal qual o modelo norte-americano.

Os Ministros da Suprema Corte dos Estados Unidos e todos os juízes federais e de comarcas são designados pelo Presidente da República, uma vez aprovados por voto majoritário do Senado Federal. Esses ministros e juízes mantêm-se como servidores enquanto demonstrarem competência e bom comportamento, o que significa, na verdade, que são vitalícios. No Brasil, a seu turno, os Ministros do Supremo Tribunal Federal são escolhidos dentre cidadãos com mais de 35 e menos de 65 anos de idade, de notável saber jurídico e reputação ilibada (art. 101 da CF/88), os quais são nomeados, em caráter vitalício, pelo Presidente da República, após aprovação da escolha pela maioria absoluta do Senado Federal. São os servidores de maior remuneração no serviço público de todas as esferas, sendo que seus vencimentos são irredutíveis e garantidos por dotação orçamentária própria e seus cargos são vitalícios.

Outro interessante ponto a se tocar é em relação à instituição do Tribunal do Júri. No sistema jurídico estadunidense, o júri exerce um papel preponderante na administração da justiça, uma vez que é, segundo a 7ª Emenda Constitucional, seguida pela maioria das constituições estaduais, elemento-chave para julgamento de causas cíveis e criminais. Porém, se ambas as partes concordam, o litígio pode ser decidido pelo juiz singular: o juiz que preside uma vara judicial. É sabido que o júri é fundamental para o processo de litígio, mas também é o elemento mais controverso de todo o sistema de litígio (FEINMAN, 2006, p. 127), posto que sua formação é essencialmente leiga. Os jurados são escolhidos dentre os cidadãos comuns, de preferência sem formação jurídica. Seu voto é mais psicológico, sentimental e menos técnico.

⁸ A Lei n.º 9.099/95 (Lei dos Juizados Especiais Cíveis e Criminais), define que infração cível de menor potencial complexidade é aquela que tem expressão econômica reduzida ou que não ultrapasse na época do ajuizamento 40 (quarenta) vezes o salário mínimo vigente; na esfera penal, refere-se a crimes cuja pena máxima não seja superior a um ano.

Tal qual o sistema estadunidense, o júri no Brasil é composto por leigos, pessoas comuns da sociedade. Porém, este detém a competência para julgar unicamente os crimes dolosos contra a vida. Atualmente, são de sua competência os seguintes delitos: homicídio doloso, infanticídio, participação em suicídio, aborto – tentados ou consumados – e seus crimes conexos. (Tribunal do Júri – TJDF).

Há muitos outros elementos que se interceptam ou se contrapõem quando da análise mais detalhada dos dois sistemas jurídicos. No entanto, não é propósito deste trabalho fazer uma minuciosa exposição de tais elementos posto que tal tarefa nos deixaria distantes dos propósitos desta dissertação.

2.2 A tradução especializada⁹ em face da dicotomia *common law* / *civil law*

Geralmente aceita é a ideia de que não se pode esperar dos tradutores que estes produzam um texto paralelo que guarde igual equivalência de significado com o texto fonte; porém, espera-se que aqueles gerem pelo menos um efeito jurídico igual no texto de chegada¹⁰ (Didier *apud* ŠARČEVIĆ, 2000). Para que isso ocorra, o tradutor especializado deve, portanto, ter a capacidade de entender, para além dos termos e fraseologias¹¹ e seus significados no documento jurídico, os efeitos que tais termos e fraseologias causam no mundo jurídico. Às vezes, ter uma formação na área jurídica e estar atuando como advogado possibilita uma especialização em tradução jurídica, (SAID, 2011) mas também, a nosso ver, não será garantia de sucesso na resolução de entraves terminológicos. A solução muitas vezes se encontra em estratégias de tradução que podem ser adquiridas com o uso de um bom roteiro de ações (AUBERT, 2001).

É admitido por muitos operadores do direito que no paralelismo entre instrumentos jurídicos não se busca a equivalência de significados, mas, sobretudo, a equivalência de efeitos (DIDIER *apud* ŠARČEVIĆ, 2000, p. 335). Ora, quando nos deparamos com tal afirmação, endentemos de imediato que a visão de equivalência repousa seu foco quase que totalmente na funcionalidade da escolha tradutória, e não na formalidade do texto de origem. Será sempre uma escolha entre visualizar mais os efeitos que a tradução deve operar no texto de chegada do que a preservação do que fora veiculado no texto de

⁹ Para saber a definição sobre tradução especializada, consultar a seção 3.17 e seguintes.

¹⁰ Para fins didáticos, nesta pesquisa, utilizaremos a nomenclatura da Abordagem Funcionalista adotada por Nord (2016): TF= texto-fonte e TA = texto-alvo.

¹¹ As definições de termo e fraseologia são apresentadas na seção 3.18 e seguintes.

partida. Até porque não interessa àqueles que encomendaram a tradução o quão próximo o instrumento jurídico traduzido que chegou às suas mãos é belamente uma “cópia fiel” do texto original; interessa, sobremaneira, o quão eficaz e operante será o instrumento traduzido, da mesma forma que o texto original o é em seu próprio sistema legal. Nesse sentido, encontramos alguns teóricos que se debruçaram sobre o tema da Teoria da Tradução Funcional.¹²

De acordo com Alcaraz; Hughes (2014) os acordos de cooperação internacional, alijados à crescente demanda dos blocos econômicos, intensificaram o fluxo de moedas e de negócios em todo o mundo. A constante demanda por tratados internacionais implica na feitura de documentos jurídicos multilíngues. Tal tarefa exige da parte interessada - autoridades diplomáticas, tribunais e operadores do direito -, a presença de tradutores competentes.

Ainda segundo Alcaraz; Hughes (2014) nos tempos atuais, a tradução especializada se impõe como uma necessidade elementar, tanto no setor público como no âmbito privado, dentro da comunidade internacional. Além disso, esta comunidade internacional dedica um lugar de destaque aos países de língua inglesa e aos seus respectivos sistemas jurídicos.

Conforme já demonstrado anteriormente, os sistemas jurídicos vigentes no Brasil e nos Estados Unidos têm naturezas distintas. Segundo Said (2011), isso representa um dos maiores entraves à tradução jurídica, pois tal distinção dificulta a busca por equivalências de termos e de fraseologias jurídicas entre as línguas envolvidas no processo tradutório. Como base do objeto de estudo, escolhemos analisar o processo tradutório de contratos da área comercial, mais precisamente o contrato de distribuição redigido em inglês e seu produto: a sua tradução para o vernáculo; posto que tal processo envolve, dentre outras competências, conhecimentos sobre sistema romano-germânico (*Civil Law*) e o anglo-saxão (*Common Law*).

No Brasil, a investigação da terminologia jurídica norte-americana tem se tornado lugar comum: seriados para TV vêm sendo exibidos com essa temática especializada, na qual a terminologia jurídica vem sendo digerida. Paralelo a isso, a globalização tornou-se forte aliada na redução das diferenças entre os dois sistemas. Não obstante toda essa onda favorável, como bem adverte Said (2011), quem tem a árdua tarefa de traduzir um texto jurídico em inglês, seja um contrato, uma peça oriunda dos tribunais ou um texto de lei, percebe que um glossário ou um dicionário especializado muitas vezes não é capaz de

¹² Em nossos estudos, vamos nos deter, sobretudo, na abordagem funcionalista de Christiane Nord.

resolver as peculiaridades de cada sistema jurídico; “é preciso mergulhar na cultura jurídica do outro país para traduzir bem” (SAID, p. 1815). Faz-se igualmente necessário compreender os objetivos e as formalidades do texto jurídico, bem como, em nosso entendimento, romper com os aspectos meramente formais e desenvolver uma tradução que permita a ocorrência do ato comunicativo, dissipando as barreiras linguísticas e culturais (NORD, 2016).

Para mergulharmos na cultura jurídica, como propõe Said (2011.), é necessário que se entenda minimamente o conceito que cada sistema tem acerca do texto jurídico que se pretende traduzir. Assim como se faz necessário conhecer as características principais do documento que se pretende traduzir, tanto da língua alvo quanto na língua fonte.

O *corpus* de nossa pesquisa é formado por quatro contratos comerciais da espécie contrato de distribuição. Por esse motivo é válido, antes de adentrarmos na fundamentação teórica, expor os aspectos jurídicos e estruturais do contrato nos sistemas jurídicos romano-germânico e anglo-saxão e sua respectiva estrutura, bem como apresentar a definição e as bases estruturais de um contrato de distribuição, sua composição e características principais.

2.3 O contrato no sistema jurídico norte-americano

Na América do Norte, a formação contratual baseia-se em três instâncias básicas: 1) oferta; 2) aceitação da oferta e 3) ponderação. Porém, os mesmos contratos podem tomar formas variadas, podendo configurar-se como unilaterais ou bilaterais, com termos e condições diferentes do padrão, ou, ainda, dependendo das partes presentes no contrato, podem diferenciar-se completamente dos objetivos que geram obrigações mútuas entre as partes (VOOK, 2011, p. 21).

A oferta nada mais é do que a manifestação da vontade de alguém em contratar. Esta oferta pode ser direta, aquela feita a determinada pessoa ou entidade, por exemplo, quando se envia uma carta comercial cujo teor seja a oferta de um produto ou um serviço, lançando, de antemão, alguma proposta negocial. A proposta negocial presente na carta comercial pode ser dirigida a tantos quantos estiverem dentro das condições vinculadas na correspondência. Neste caso está se falando em oferta indireta. A aceitação surge no momento da manifestação do destinatário da carta comercial. Este poderá aceitar prontamente a proposta, rejeitá-la ou fazer uma contraproposta. Vale salientar que o silêncio do destinatário não significa “aceitação da proposta” Vook (2011, p. 21). Geralmente, este tipo de correspondência possui peculiaridades tais como: prazo de aceitação da proposta, necessidade

de resposta por escrito, obedecendo-se a alguns preceitos legais. Quanto à ponderação, tem-se por óbvio que os contratos existem por algum propósito ou com algum interesse que beneficie as partes envolvidas. Mesmos nos contratos unilaterais, em que uma das partes só tem direitos e a outra, só deveres, há interesses que os vinculam, posto que o seu descumprimento possa gerar implicações de ordem financeira.

Para Feinman (2006), um contrato é uma troca de promessas. Todo contrato implica uma promessa com a qual as partes, cada uma a seu turno, se comprometem a praticar um determinado ato. Segundo o mesmo autor, os contratos podem ser escritos ou verbais. Suas cláusulas, quando não cumpridas por uma das partes, enseja litígio. As cortes e os tribunais garantirão à parte que tenha sofrido danos morais e/ou econômicos o fiel cumprimento deste.

Para fazer parte de um contrato, necessário se faz ter capacidade jurídica – entendida na terminologia especializada como aquele indivíduo que possui idade mínima, geralmente ser alguém maior dezoito anos de idade e que não seja deficiente mental (FEINMAN, 2006).

2.3.1 Estrutura do contrato no sistema jurídico norte-americano

A redação de contratos no *Common Law*, em geral, obedece a uma estruturação formal e cronológica, cujas principais cláusulas serão expostas e descritas a seguir, as quais foram traduzidas por nós, fazendo uso da experiência profissional no campo da Tradução Jurídica.

a) *Preamble* (Preâmbulo)

Nesta cláusula encontra-se o nome, ou o tipo do contrato (Contrato de Representação; Contrato de Compra e Venda; Contrato de Financiamento; Contrato Social, etc.); a data de sua elaboração e a identificação das partes.

b) *Recitals* (Considerações preliminares)

Esta cláusula, que se encontra no início de muitos contratos, tem o condão de observar algumas premissas contratuais para o melhor entendimento do que se está contratando, bem como fornece um excelente subsídio para a interpretação dos mesmos,

principalmente quando se tem instalado um litígio; ou seja, quando este contrato é levado aos tribunais com o fito de serem suas questões dirimidas por juízes ou cortes superiores. Interessante observar-se que tais considerações iniciam com a conjunção “WHEREAS” (CONSIDERANDO QUE).

c) *Definitions* (Definições)

Esta cláusula cuida da definição precisa acerca dos termos contratuais. Em linhas gerais, podemos dizer ser esta cláusula a responsável pela Terminologia Jurídica aplicada ao caso concreto, sugerindo a definição correta dos termos e seus significados.

d) *Representations or warranties* (Representações ou garantias)

Nesta cláusula, a parte compromissada assegura à outra parte que certos fatos e/ou, circunstâncias descritas na avença são verdadeiros; quando tais fatos/circunstâncias necessitam do concurso do tempo para se realizarem, então estamos diante da Garantia. Nesse sentido podemos afirmar que a Cláusula de Garantias obriga a parte garantidora à satisfação de certas condições no futuro - após a assinatura do contrato -, porém, antes do seu término.

e) *General provisions* (Disposições gerais)

As Disposições Gerais são um conjunto de cláusulas que preveem várias situações comuns em quase todos os contratos. Por esse motivo, considerarmos que esta seção contratual, a qual é muito reclamada em questões de litígio, merece por parte do tradutor uma atenção redobrada, no sentido de buscar a melhor terminologia jurídica dentro do sistema jurídico brasileiro, deste modo, evitam-se ambiguidade, dúvida ou má interpretação. É neste conjunto de disposições que se enquadram as situações contratuais como:

1. A escolha da legislação aplicável ao contrato;
2. O foro competente onde o contrato será judicialmente interpretado e julgado;
3. O endereço onde as partes serão oficialmente comunicadas sobre qualquer situação do contrato;
4. As limitações de responsabilidade das partes;
5. A disposição sobre os deveres de confidencialidade;
6. As situações, as formas e a extensão das indenizações por descumprimento contratual;

7. A cláusula de arbitragem, pela qual as partes elegem um árbitro para tentar dirimir o conflito advindo da relação contratual, evitando-se recorrer à justiça e sofrer os danos da morosidade;

8. A cláusula de “separabilidade” (do inglês, “severability”), pela qual, dentro do Princípio da Segurança Jurídica dos Contratos, se alguma cláusula ou termo, no decorrer da relação contratual, se tornar inexecutável, tal imprestabilidade não afetará as demais cláusulas ou termos contratuais vigentes.

Há, ainda, dentro das Disposições Gerais, uma cláusula sempre presente quando o contrato é feito entre partes de diferentes países. É a cláusula da prevalência do texto original. Neste caso, em situações onde o contrato seja traduzido para outro idioma por força de lei para que tenha valia no território estrangeiro, quando surgir dúvidas quanto ao real significado dentro da terminologia empregada, sempre prevalecerá o sentido ou terminologia do idioma de origem do contrato.

2.4 O contrato no sistema jurídico brasileiro

Segundo destaca Cárnio (2010) os contratos no *civil law* são sempre regidos por leis, mesmo que estas não estejam integralmente reproduzidas no contrato. São partes integrantes dos contratos: o tipo do negócio, as partes e o objeto, bem como as condições particulares a cada avença.

Para a existência de qualquer contrato no direito brasileiro faz-se necessário o mútuo assentimento, também delineado como sendo a composição entre a oferta e aceitação. É o que descrevem os artigos 427 a 434 do Código Civil Brasileiro¹³. Os contratos no direito brasileiro possuem características semelhantes às encontradas no *common law* norte-americano. Porém, vale aqui destacar o que preceitua o Código de Processo Civil Brasileiro em seu Art. 104, incisos I a III, sobre as condições de validade para se fazer qualquer negociação jurídica no território brasileiro requer: I - agente capaz; II - objeto lícito, possível, determinado ou determinável e III - forma prescrita ou não defesa em lei.

¹³ Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm>. Acesso em 04 de jan. 2017.

Entenda-se aqui, negócio jurídico, qualquer ato, escrito ou verbal, que gere direitos e obrigações para as partes envolvidas. Por isso, o contrato é considerado um negócio jurídico nos termos da lei.

O agente capaz, como já fora explanado anteriormente, é aquele que, no momento da contratação, tinha idade igual ou superior a dezoito anos, não sofre qualquer redução de sua capacidade intelectual, ou seja, está em pleno gozo de suas faculdades mentais para entender as implicações do ato jurídico do qual esteja participando.

O objeto lícito, possível, determinado ou determinável é o bem material ou imaterial que tenha valor econômico ou sentimental, que seja quantificável ou que seja possível de ser determinado por seu valor. É lícito quando sua comercialização não seja proibida por lei. Um exemplo de objeto contratual ilícito seria a compra e venda de um carregamento de pasta de cocaína.

Por fim, a forma prescrita e não defesa em lei significa que o contrato está regido por alguma lei específica¹⁴ e sua existência não atente contra dispositivo de lei. Um exemplo de contrato ilícito seria aquele cujo objetivo fosse o empréstimo, gratuito ou oneroso, de uma criança firmado entre os pais do(a) menor e um terceiro.

2.4.1 Estrutura do contrato no sistema jurídico brasileiro

A seguir, apresentamos a estrutura do contrato no sistema jurídico brasileiro, relacionando as cláusulas mais comuns. São elas:

a) O título do contrato

É nesta linha que se escreve a espécie de contrato: Compra e Venda; Contrato de Locação; Contrato de Representação etc.

b) As partes

Nesta seção, também conhecida como preâmbulo, já que não se constitui uma cláusula do contrato e sim a identificação dos constituintes do negócio jurídico, é feita a qualificação (identificação pormenorizada) dos sujeitos que integram o contrato.

Diferentemente da maioria dos contratos em língua inglesa, onde as qualificadoras das partes se limitam ao nome e ao endereço das mesmas, as qualificadoras nos contratos

¹⁴ O contrato de distribuição, o qual integrará o *corpus* de nossa pesquisa, é regido Lei n. 8.955/19 94.

redigidos no Brasil apresentam, em sua maioria, o nome, a nacionalidade, o estado civil, a profissão, o número da identidade e no cadastro de pessoa física – CPF de cada indivíduo envolvido na avença; tratando-se de pessoal jurídica, inclui-se o nome da empresa, o número de sua inscrição no cadastro nacional de pessoa jurídica – CNPJ, além do endereço completo.

Após as qualificadoras, o preâmbulo declara que as partes ajustam o contrato nas cláusulas que se seguem.

c) Objeto do contrato

Nesta cláusula, se descreve, com detalhes, o bem que se pretende seja comprado, vendido, alugado, emprestado, negociado, etc., ou o serviço que se pretenda seja prestado por uma das partes;

d) O valor

Esta cláusula determina, sempre em moeda corrente nacional, por exigência de lei, o valor exato do bem ou do serviço objeto do contrato; expondo-se, também a forma de pagamento do bem ou de contraprestação pelo serviço prestado;

e) Cláusula sucessória

É a cláusula que determina, em caso de falecimento de quaisquer das partes, a continuidade do negócio por seus respectivos herdeiros.

f) Cláusula penal

Esta cláusula cuida especificamente dos casos de inadimplência ou inadimplemento de quaisquer obrigações assumidas pelas partes no contrato. À parte que deixou de cumprir com sua obrigação caberá o ônus de compensar a outra parte pelo descumprimento. Esta compensação pode ser onerosa (compensação em dinheiro) e/ou pode constituir-se de uma obrigação de fazer ou de se abster de fazer algo.

2.5 Cláusulas contratuais semelhantes nos dois sistemas jurídicos

Em ambos os sistemas jurídicos, muitas cláusulas são bastante similares, tais como:

a) Cláusula de confidencialidade (*Confidentiality*)

Por esta cláusula, a parte que recebe informações privilegiadas ou estratégicas de domínio pertencentes à outra parte se compromete em manter o sigilo acerca de tais segredos comerciais, sob pena de incorrer em quebra contratual, sujeitando-se às penalidades da lei e do próprio contrato. Geralmente este dever de sigilo subsiste por um período que se estende para além do término contratual.

b) Cláusula de exoneração de responsabilidade (*Disclaimer*)

Nesta cláusula estão previstos os casos fortuitos e/ou de força maior (*force majeure* ou *act of God*, em inglês). São as circunstâncias que podem ocorrer durante o curso do contrato que impedem a uma das partes de cumprir com sua obrigação, sem que esta tenha dado motivo ou tenha podido evitar sua ocorrência. Situações como desastres naturais (terremotos, enchentes, quedas de raios, etc.) ou ações provenientes de autoridade constituída, as quais obrigam a uma das partes a agir de encontro aos interesses avençados no contrato (leis e decretos, ordens judiciais para satisfação do interesse público, etc.)

c) Prazo (*Term* ou *Duration*)

É comum a existência de cláusula para a definição do tempo de duração, principalmente se o objeto do contrato for a entrega de um bem ou a execução de um serviço que tenha de ser feito mediante o pagamento em prestações periódicas.

Hoje, cada vez mais os aspectos negociais presentes nos contratos tocam ambos os sistemas *common law* e *civil law*. Segundo Cárnio (2010), isso se deve à evolução da globalização e dos blocos econômicos, que, de certa forma, aproximou o comportamento dos agentes negociais. Tais aspectos comuns facilitam para o tradutor especializado a verificação de equivalências terminológicas. Porém, em variada situação, o tradutor diligente e comprometido com a entrega de um trabalho de excelência, encontrará situações que o farão buscar processos, estratégias, teorias e paradigmas que lhe possibilitem alcançar uma equivalência minimamente aceitável entre os termos empregados nos sistemas jurídicos distintos, e ainda assim recepcionável pela terminologia jurídica bilíngue.

2.6 O contrato de distribuição e suas principais características

Por definição legal¹⁵, o contato de distribuição é a avença pela qual uma empresa autoriza um distribuidor a comercializar seus produtos em um determinado território. O

¹⁵ Artigos 910 a 920 do Código Civil Brasileiro. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm>. Acesso em: 08 nov. 2017.

distribuidor exercerá essa atividade por sua conta e risco. Tais produtos deverão ser expressamente listados e descritos no instrumento contratual, prevendo-se, inclusive, as condições para que produtos sejam subtraídos ou adicionados à lista dos que serão distribuídos.

Tendo em vista que nossa proposta metodológica tem como objeto a análise do processo tradutório de contratos de distribuição à luz da abordagem funcionalista, consideramos necessário apresentar, baseado no trabalho de Barbosa (2016), a estrutura e as características básicas de um contrato de distribuição.

De um lado temos o fornecedor, ou proponente do contrato de distribuição, geralmente uma empresa que industrializa ou produz os bens a serem comercializados, consistindo sempre em uma pessoa jurídica. Do outro lado, temos o distribuidor, que pode ser uma pessoa física ou jurídica a qual, por força de contrato, assume as obrigações de revender os produtos adquiridos junto ao proponente e a de prestar assistência técnica, se for o caso, aos clientes (consumidor final) que adquiriram as mercadorias comercializadas pelo distribuidor.

Dependendo da conveniência entre as partes para uma determinada situação fática, poderá ser estabelecida a exclusividade do distribuidor em comercializar os produtos da empresa produtora num determinado limite territorial. Em contrapartida, o distribuidor poderá assumir obrigação de não-concorrência em relação aos produtos distribuídos com exclusividade. Esse limite geográfico é comumente denominado de “território”, trata-se do espaço físico dentro do qual o distribuidor comercializará os produtos da empresa fornecedora.

A maioria dos contratos de distribuição costuma impor ao distribuidor a formação de um estoque mínimo de mercadorias, como forma de garantir comercialização contínua dos produtos (objeto do contrato). Quanto a esse estoque, costuma-se incluir previsão contratual versando sobre a sua destinação após o término do contrato de distribuição, que, dependendo, poderá ou não ser readquirido pelo fornecedor.

Quanto à utilização da marca comercial da empresa fornecedora, dependendo do valor comercial da mesma, políticas claras sobre a utilização geralmente compõe o contrato. São as chamadas cláusulas sobre os direitos de propriedade intelectual e de uso da marca, as quais podem ainda incluir obrigações com relação à divulgação comercial dos produtos a serem distribuídos.

O contrato de distribuição é geralmente estipulado por prazo indeterminado. Entretanto, o contrato poderá ser inicialmente ajustado por prazo determinado, não inferior a cinco anos, tornando-se automaticamente por prazo indeterminado após esse período, se nenhuma das partes manifestar à outra a intenção de prorrogá-lo ou extingui-lo, antes de 180 dias do seu prazo final.

3 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Nesta seção, passaremos a analisar as bases teóricas que estruturam nossa pesquisa. Faremos uma breve explanação sobre o surgimento dos Estudos da Tradução (ET) enquanto campo de estudo autônomo, o qual dá origem à disciplina acadêmica. Abordaremos os princípios da correspondência (NIDA, 1964); a definição de equivalência formal e a equivalência dinâmica (NIDA, 2001); teoria do escopo e tipologia textual (REISS, 2004), dando destaque à abordagem funcionalista (REISS; VERMEER, 1996; NORD, 2012; 2016) como fundamentação maior no que tange ao objeto de nossa pesquisa. Igualmente traremos os conceitos de terminologia (KRIEGER; FINATTO, 2004); de terminologia jurídica (FONSECA, 2014), além de abordarmos os pontos congruentes e distintos entre terminologia e tradução funcionalista (CABRÉ, 2004), dentre outros tópicos que, de alguma forma, ajudarão aos que sobre essa pesquisa vierem a se debruçar a compreender o nosso processo de análise do *corpus* da pesquisa.

Com essa dupla abordagem teórica, buscaremos coadunar o conceito de tradução funcionalista e de crítica da tradução pelo modelo circular (NORD, 2016) com a análise terminográfica de termos e de unidades fraseológicas recorrentes em pelo menos dois dos quatro contratos de distribuição na direção inglês-português. A análise terminográfica no *corpus* desta pesquisa será conduzida por meio da fundamentação teórica obtida pela pesquisa em dicionários bilíngues e monolíngues especializados.¹⁶

3.1 Um breve histórico sobre o surgimento dos Estudos da Tradução

A tradução, enquanto objeto de estudo, tem suas primeiras manifestações ainda no século I A.C. com os poetas e oradores romanos Cícero e Horácio, os primeiros a estabelecerem a distinção entre tradução literal e tradução do significado. Depois, mais adiante, no século IV D.C., São Jerônimo, com sua tradução da Septuaginta para o latim, a qual influenciou as futuras traduções das Sagradas Escrituras. São Jerônimo, no processo tradutório do texto bíblico, priorizou uma tradução mais próxima do significado que as palavras exerciam no contexto em detrimento de seu sentido isolado.

Em 1540, o humanista francês Etienne Dolet publicou uma pequena planilha contendo cinco princípios para se alcançar uma boa tradução. E, na mesma linha dos citados

¹⁶ A bibliografia encontra-se detalhada na seção 4.5.

anteriormente, defendia que a tradução “palavra por palavra” deveria ser evitada. Entender o sentido das palavras em ambas as línguas de trabalho era fundamental.

Não obstante o ofício de traduzir seja bastante antigo, assim como as inúmeras contribuições metodológicas ao longo da história, os ET só surgirão como uma disciplina acadêmica na segunda metade do século XX. Antes disso, a tradução era vista apenas como um componente curricular dos cursos de idiomas modernos. Ainda segundo Munday (2008), essa vinculação da tradução ao ensino e à aprendizagem de línguas pode ter sido um dos motivos pelos quais a academia considerou-a de status secundário. Os exercícios de tradução em sala de aula eram considerados reforços da aprendizagem na aquisição de uma nova língua.

Na década de 1980 são dados os primeiros passos para que os ET pudessem ser vistos como uma disciplina autônoma Bassnett (2005, p. 1). É também nesta década que surgem os primeiros estudos abordando o conceito de equivalência sob uma nova perspectiva, pela qual se faz uso desta dentro da tradução literária como um critério estreito, específico e com bases científicas (SNELL-HORNBY, 1988, p. 21).

Em um primeiro momento, a despeito do surgimento de novos métodos e abordagens sobre o tema, os ET davam um especial destaque aos aspectos culturais e, por essa razão, mantinham-se com o status de sub-ramo da Linguística. Somente quando a tradução passou a ser vista como um campo de estudo interdisciplinar, desvinculando-se da linguística e da literatura comparada, é que surgem os cursos universitários a partir da década de 1990, onde os ET ganham seu status definitivo de disciplina autônoma.

Desde o início de seu desenvolvimento, o campo dos ET recebeu diversos termos para designar seu processo e seu produto de atuação. Dentre eles, “fundamentos,” “filosofia” “arte” da tradução (HOLMES, 1972/1998 p. 68).

Outros nomes foram sugeridos, dentre eles, *The Theory of Translation* (A Teoria da Tradução), no alemão: *Theorie des Übersetzens*, o que foi posteriormente condensado para *Translation Theory*, Teoria da Tradução (tradução nossa), ou *Übersetzungstheorie*, no alemão. Para Holmes, (1972/1998, p. 69) esta última designação foi bem mais aceita, porém ainda soava restritiva devido aos avanços na complexidade de estudos que a disciplina comporta. Holmes, em verdade, antevia o que de fato iria ocorrer com os ET: ela se tornou uma disciplina bem mais abrangente e, portanto, não mais se deveria falar em uma “teoria” da

tradução, mas em uma “ciência” da tradução, como é o caso de *Übersetzungswissenschaft*, no alemão.

Segundo Holmes, (1972/1998) ocorreram inúmeras tentativas de se criar um nome mais bem elaborado para nomear a disciplina. Algo que remetesse ao conceito de estudo, com a inclusão do sufixo “logia”. Como por exemplo, o nome “tradutologia”. Porém, justifica o autor que, devido ao fato de o sufixo “logia” ser um termo de origem grega, alguns teóricos puritanos o rejeitaram.

Por fim, em se tratando de uma disciplina que se enquadra dentro do meio acadêmico das universidades, na área de ciências humanas, mais do que nas outras ciências, o vocábulo oriundo do inglês *studies*, ou estudos, em português, parece mais adequado para relacionar esta nova disciplina com o campo de aprendizagem.

Um dos pioneiros a designar os ET como ciência foi Eugene Nida, em 1964. Este termo está presente no título de sua obra em sua obra “Toward a Science of Translating” (NIDA, 1964). Porém, como asseverou Holmes (1972/1998, p. 69):

Nida não pretendia que o termo abrangesse todo o campo de estudo, mas apenas para um aspecto do processo de traduzir. Para outros, a maioria falantes não nativos de inglês, têm sido mais ousados, defendendo o termo "ciência da tradução" como a designação adequada para esta disciplina emergente como um todo. (Tradução nossa)¹⁷

Não resta dúvida de que o vocábulo acima suscita algumas novas complicações, visto que é difícil derivar uma forma adjetival. Porém, a designação Translation Studies (Estudos da Tradução) parece ser o termo mais apropriado de todos para a nomenclatura de uma disciplina acadêmica, já que tende a afastar situações de “confusão e de mal-entendido” (HOLMES, 1998 p. 70). Porém, isso não resolve a situação estrutural da disciplina. Havia vários empecilhos no desenvolvimento dos ET:

- (i) a falta de um consenso geral quanto à abrangência da disciplina;
- (ii) em que consistiria, de fato, o seu objeto de estudo?;

¹⁷ Nida did not intend the phrase as a name for the entire field of study, but only for one aspect of the process of translating as such. Others, most of them not native speakers of English, have been bolder, advocating the term “science of translation” (or “translation science”) as the appropriate designation for this emerging discipline as a whole.

- (iii) seriam os ET uma ciência meramente auxiliar da Terminologia ou da Lexicografia, posto que sua característica, à época, era predominantemente empírica, servindo como treinamento de tradutores e de intérpretes?

Tais questionamentos precisavam ainda do concurso do tempo para serem dirimidos.

Sabemos que este último termo é hoje em dia o mais aceito na comunidade acadêmica. Em nossas universidades brasileiras, Estudos da Tradução, ou simplesmente ET, é o nome dado à disciplina, tanto em nível de graduação como também é o termo adotado para designar os programas de pós-graduação.

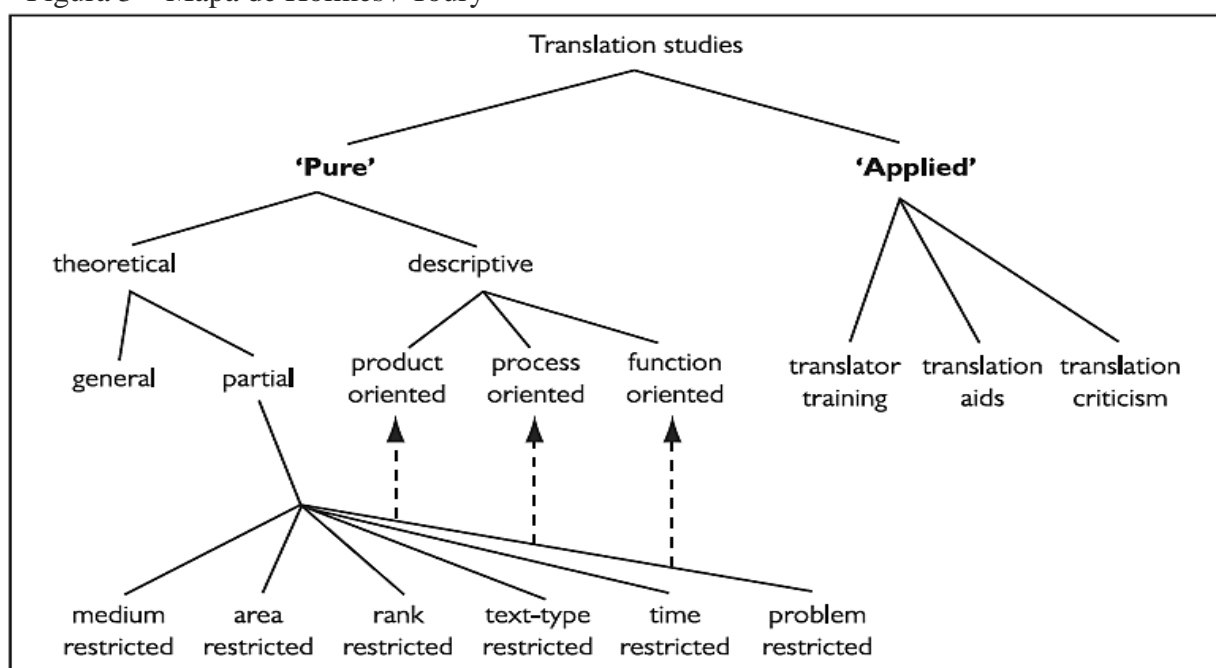
Os ET constituem a disciplina acadêmica relacionada ao estudo da teoria e dos fenômenos de tradução (MUNDAY, 2008). Por sua natureza, os ET têm características de interdisciplinaridade, haja vista que conversa com vários ramos da linguística, da literatura comparada, dos estudos de comunicação das culturas, que vão desde o pós-colonialismo até o pós-modernismo e chegando ao pós-método.

3.1.1 O mapa de Holmes / Toury

Uma das maiores contribuições de Holmes para o desenvolvimento dos ET enquanto disciplina autônoma foi ter escrito seu artigo *The name and the nature of translation studies* [O nome e a natureza dos estudos de tradução] (HOLMES, 1972), uma verdadeira declaração de fundação para o campo de Estudos da Tradução. Trata-se de uma versão publicada de um documento que Holmes originalmente redigiu em 1970, na seção de tradução do Terceiro Congresso Internacional de Linguística Aplicada em Copenhague.

A seguir, analisaremos a figura abaixo, o plano geral descritivo apresentado por Holmes (HOLMES, 1970), sobre a abrangência dos ET, o qual foi posteriormente apresentado por Toury (1995, p. 10):

Figura 3 – Mapa de Holmes / Toury



Fonte: Toury (1995, p. 10)

Nas explicações de Holmes (MUNDAY, 2008 p. 10-12), os objetivos das áreas de pesquisa pura são: (1) a descrição dos fenômenos da tradução (teoria da tradução descritiva); (2) o estabelecimento de princípios gerais para explicar e prever tais fenômenos. No primeiro objetivo, procura-se analisar o processo tradutório, ou seja, a forma como os tradutores vertem para o vernáculo ou transportam para a língua de chegada o material sob seus cuidados. Por exemplo, que estratégias de tradução foram utilizadas; com que grau de acuidade a tradução foi realizada; se houve aproximação ou distanciamento do texto de partida. O objetivo, como se deixa claro, não visa a oferecer fórmulas prescritas de como traduzir, e sim analisar o material traduzido. É o que procuraremos fazer em nosso trabalho, quando estivermos fazendo a análise das escolhas tradutórias à luz da teoria funcionalista.

Quanto ao segundo objetivo da pesquisa pura, esse se solidifica no decorrer do tempo, e conforme as análises se apresentam, gerando um repertório de fenômenos tradutórios. Esse repertório, a seu turno, formará os princípios gerais que serão capazes de prever e até explicar o porquê de certas escolhas e estratégias tradutórias serem recorrentes ou escassas. Por exemplo, no caso de tradução de documentos legais, como é o caso do *corpus* de nossa pesquisa, um repertório de princípios gerais será bastante útil para que se possa padronizar as traduções, evitando-se o desconforto de obtermos traduções divergentes entre o texto e partida e o texto de chegada, tanto em relação à sua função como a seus efeitos (NORD, 2012b).

Como se depreende do mapa, a disciplina (ET) está dividida em duas grandes ramificações: um ramo da pesquisa **pura** e outro da pesquisa **aplicada**. Do ramo da pesquisa pura, depreendem-se os estudos teóricos e descritivos. O ramo teórico é dividido em teorias gerais e parciais. Por teoria geral, Holmes entende significar os trabalhos que descrevem cada tipo de tradução e produzem generalizações acerca da tradução. Já os estudos teóricos parciais ficam restritos aos parâmetros discutidos a seguir.

a) Teoria **restrita ao meio** - refere-se ao meio utilizado para se obter a tradução. Se a tradução foi feita por um ser humano, ou por este, com a ajuda de uma máquina; por uma máquina somente; se a tradução foi por meio escrito ou verbalizado; se foi simultânea ou consecutiva.

b) Teoria **restrita à área** - é aquela restrita aos idiomas ou às culturas especificados. Holmes explica que tal teoria está estreitamente relacionada ao trabalho dentro da linguística comparada e /ou da estilística.

c) Teoria **restrita ao grau** - é a teoria linguística restrita a uma palavra ou a uma frase. Uma tendência de aplicação na linguística de texto, isto é, na análise do discurso.

d) Teoria **restrita ao tipo de texto** - examina os tipos ou gêneros de discurso específicos: tradução técnica, literária, jurídica e/ou comercial.

e) Teoria **restrita ao prazo/tempo** - refere-se a traduções limitadas a prazos específicos. Nesse sub-ramo entram os estudos sobre a história da tradução.

f) Teoria **restrita a problemas** - relaciona-se a problemas específicos, como equivalência, uma das questões-chave de nossa pesquisa.

O outro ramo da pesquisa **pura** no mapa de Holmes é o descritivo. Os Estudos de Tradução Descritiva (ETD) visam três sub-ramos: o **produto**, o **processo** e a **função**.

a) Os ETD orientados ao **produto** examina as traduções existentes, descrevendo ou analisando um único par de línguas TF (texto-fonte) - TT (texto-texto), ou uma análise comparativa de vários TT do mesmo TF em uma ou mais traduções.

b) Os ETD orientados à **função** significa a descrição da função tradutória no contexto sociocultural do receptor.

c) Os ETD orientados ao **processo** está relacionado ao aspecto psicológico do processo tradutório. É um estudo que tenta investigar o que se passa na mente de um tradutor quando este está produzindo o seu trabalho.

O ramo da pesquisa **aplicada** do quadro de Holmes está dividido em três sub-ramos:

a) Formação de tradutores: refere-se basicamente a métodos de ensino, técnicas de teste e concepção curricular;

b) Auxiliares de tradução: refere-se a todo tipo de material que possa ajudar o tradutor durante o processo tradutório, tais como dicionários, gramáticas e tecnologia da informação;

c) Crítica de tradução: está relacionada à avaliação de traduções, incluindo a marcação de traduções e revisões de traduções publicadas.

Não há dúvidas de que o trabalho de Holmes contribuiu sobremaneira para que tenhamos hoje uma disciplina de ET com todo um arcabouço teórico e prático bem delineado. Dessa maneira, foi possível visualizar, de forma mais clara e bem dividida, a atuação de várias áreas dos Estudos da Tradução, porquanto que, no passado, antes dessa contribuição, tais áreas eram vistas de forma confusa e imprecisa, já que se tratavam de esparsas teorizações sem uma aparente conexão entre as mesmas. (TOURY, 1995).

Na sequência, apresentaremos a abordagem funcionalista da tradução, que se apresenta dentro do ramo da **teoria pura** no mapa de Holmes, onde os ET se encontram mais precisamente com a tradução descritiva do **produto**, do **processo** e da **função**. Ou seja, a tradução orientada ao processo e ao produto, com a função tradutória dentro do contexto sociocultural do receptor. Mas também possui um viés da **teoria aplicada**, já que, no trabalho de Nord (2016) esta deixa bem claro, em sua introdução, que seu modelo de análise crítica pode ser aplicado na formação de tradutores (NORD, 2016 p. 5).

3.2 Abordagem funcionalista da tradução

Na introdução de um de seus livros, Nord (2012b) afirma que toda ação humana é conduzida por agentes que desempenham determinados papéis. Quando esses agentes se comunicam, o fazem com propósitos específicos. Tal comunicação sempre será veiculada por

um meio qualquer, limitada a determinado tempo e lugar. Essa comunicação será igualmente incorporada ao contexto social dos comunicantes. Em síntese, a linguagem está intrinsecamente relacionada ao contexto cultural; sendo que a comunicação, por via de consequência, estará condicionada a determinada situação limitada pela cultura dos falantes.

A abordagem funcionalista é, dentre as outras concepções dos ET, provavelmente a que mais recebe resistência por parte dos pesquisadores, devido ao seu caráter subversivo em relação aos padrões canônicos que permeiam o processo tradutório (POLCHLOPEK; ZILPSEK; COSTA, 2012). Contudo, mesmo transparecendo inovadora, essa abordagem não é privilégio do século XX (NORD, 2012b). Ela iniciou-se ainda no tempo dos primeiros tradutores da Bíblia, que se viram compelidos a entregar uma tradução que respondesse aos diferentes contextos culturais sociais e religiosos específicos de cada povo.¹⁸ Em certas situações, verter o texto bíblico “palavra-por-palavra” causaria transtornos que levariam o processo tradutório à vacância de sentido. Razão pela qual o melhor era “traduzir o sentido” (JERÔNIMO, Ep. 57, 1995).

Dentro da perspectiva funcionalista da tradução, os conceitos de fidelidade ao texto fonte, equivalência, processo tradutório, os quais serão os pilares argumentativos de nossa pesquisa, são questionados e reconstruídos, tomando-se por base o receptor, ou leitor-alvo. Interessante observar que, não obstante as críticas à abordagem funcionalista, esta “tem impulsionado muitas pesquisas de mestrado e doutorado envolvendo corpora diversos, contribuindo para a expansão da área e abrindo outras perspectivas e olhares para a análise do texto [...]” (POLCHLOPEK; ZILPSEK; COSTA, 2012, p. 22).

3.2.1 O processo de ação tradutória

Dentro do contexto teórico adotado em nossa pesquisa, toda ação tradutória inicia-se por meio de um processo, o qual envolve a demanda de um cliente, aquele que encomenda a tradução, também chamado de iniciador (NORD, 2016). Esse iniciador (INI) contrata um tradutor (TRD) para realizar a tradução de um texto, o texto fonte (TF); o resultado dessa tradução gera outro texto, o texto alvo (TA). Muitas vezes a tradução se destina a um receptor determinado (R-TA) ou para um público alvo (PA). Tal distinção ocorre porque o receptor (R) poderá ser o indivíduo que encomendou a tradução para uso próprio em determinada ocasião.

¹⁸ Ressalte, aí, que, claro, àquela época não havia uma disciplina chamada Estudos da Tradução e muito menos uma subseção designada como Abordagem Funcionalista da Tradução.

Por exemplo, se um professor francês vem ao Brasil para dar fazer uma conferência em uma universidade, ele encarrega um tradutor de fazer a tradução de seu material, originalmente escrito em francês, para o inglês, por ser esta a língua a franca utilizada durante todo o evento. Logicamente, o professor será o R-TA e, posteriormente, todo o público presente se tornará o PA para o qual o TA se destina em um segundo momento. No que tange ao PA, este poderá não ser tão determinado como no exemplo anterior; tampouco identificado de imediato. Por exemplo, se um TRD recebe a encomenda de traduzir um material publicitário de uma fábrica de automóvel, originalmente escrito em alemão, para ser traduzido para o vernáculo, o PA será potencialmente formado por brasileiros com poder aquisitivo compatível com a oferta do bem dentro do mercado nacional. De outra sorte, o PA poderia ser formado por todos os falantes de língua portuguesa como primeira língua (lusófonos), levando-se em conta de que a fábrica pretenda distribuir esse material publicitário para vários países. Além disso, há outra eventual distinção que não pode ser desprezada: a distinção entre o produtor do texto (P) e o emissor (E). Porém, este tópico será explorado quando abordarmos a teoria do escopo na seção 3.6.

Se analisarmos a situação do ponto de vista macro, teremos o seguinte cenário: a empresa exportadora elabora o TF e o envia para a empresa distribuidora aqui no Brasil. Sendo assim, o contrato fora elaborado pela empresa exportadora (E do TF). Podemos ainda admitir que ela também seja o receptor do TF, já que também utilizará o contrato em suas negociações. É o que nos descreve Nord (2016, p. 23) quando afirma: “os emissores que se utilizam de um texto escrito por eles podem ser considerados produtores do texto e ao mesmo tempo emissores ao mesmo tempo”. Observamos que a autora prefere considerar produtor (P) e emissor (E) como uma mesma pessoa. Por via de conclusão, estamos diante dos autores do TF (A-TF).

No início do processo de tradução, o TRD é considerado o receptor temporário do TF. Isso ocorre porque inevitavelmente, o tradutor lerá o TF para inteirar-se de seu conteúdo e, através de uma análise objetiva, conforme veremos no capítulo seguinte, poder ser capaz de munir-se de dados que permitirão uma tradução funcionalista.

3.2.2 Os papéis do iniciador, do tradutor e do público-alvo

Durante a análise do *corpus* de nossa pesquisa, teremos a oportunidade de verificar a existência do iniciador (INI) e do tradutor (TRD) durante o processo de tradução.

O INI, ou cliente, constituindo-se de um indivíduo ou uma empresa que encomendou o serviço de tradução dos contratos de distribuição, os quais serão tratados como TF. O TRD, ou primeiro receptor do TF, será o profissional que recebeu o encargo do INI, o qual consiste em traduzir o contrato do inglês para o vernáculo. Este profissional torna-se o produtor do texto alvo (TA). O INI, pessoa ou empresa que encomenda a tradução do contrato, será eventualmente identificado como o primeiro receptor do texto alvo, ou simplesmente, R-TA. Finalmente, o indivíduo ou empresa que receberá o contrato traduzido para utilizá-lo de acordo com suas necessidades será chamado de público alvo da tradução, ou simplesmente, PA.

3.2.3 O propósito ou encargo tradutório

Na abordagem funcionalista, conforme anteriormente explicado, toda tradução visa a um determinado propósito requerido pelo INI. Tal propósito é também chamado de encargo tradutório, o qual pode ser explicitado pelo INI ou pode estar implícito pelas características ou pela tipologia textual, ou ainda nas considerações marcadas pelo gênero textual, o qual está relacionado às propriedades funcionais, ao estilo e à composição extrínseca do texto (MARCUSCHI, 2002). Como exemplo de gênero textual, podemos citar a carta, a petição ou o parecer jurídico, ou até uma bula de remédio; ao passo que tipo textual é uma construção teórica formada por propriedades linguísticas que fazem parte da essência do próprio texto. Como exemplo de tipo textual temos a narração, a descrição e a argumentação, consoante teremos oportunidade de ver na próxima seção.

Para ilustrar o que seria um encargo tradutório implícito, trazemos a seguinte situação: quando um Tradutor Público e Intérprete Comercial (TPIC) ou tradutor técnico com especialidade na área jurídica recebe o encargo de traduzir um determinado documento legal sobre o qual este tenha, ou espera-se que tenha, pleno conhecimento de sua destinação e propósito, envidará todos os esforços para transferir ao TA todos os requisitos necessários ao preenchimento dos propósitos do encargo tradutório, independentemente das informações fornecidas pelo INI que, na maioria dos casos, não possui a especialidade necessária para identificar o propósito do TF e, por conseguinte, não poderá determinar o exato propósito do TA.

Para ilustrar a situação acima, relato um caso ocorrido conosco: certa vez, uma cliente nos encomendou a tradução de sua carteira de motorista norte-americana que já estava

com a data de validade vencida. Ela queria a tradução desse documento para obter, junto ao departamento de trânsito local, a validação da mesma e, por conseguinte, a obtenção de uma carteira de habilitação nacional, a chamada CNH, por meio da tradução juramentada de seu documento emitido no exterior. Verificando que este era o **propósito** ou **encargo tradutório**, comuniquei à cliente (INI) que o documento original (TF) estava vencido. Nesse caso, estando o documento sem validade, a tradução (TA), mesmo feita em data recente, não modificaria a situação do documento original. Com base no que informamos, a cliente desistiu do serviço. Logicamente, a desistência deveu-se ao fato de que o produto (tradução da CNH) não satisfaria ao propósito do INI.

Quando somos perguntados se nossa tradução tem “prazo de validade”, a melhor resposta que podemos dar é essa: o prazo de validade da tradução de um documento está estritamente relacionado ao prazo de validade do documento original. No caso aqui mencionado, fica claro que o prazo de validade da tradução (TA) coincide com o prazo de validade que consta no documento original (TF).

O aspecto principal a ser destacado quando falamos sobre a teoria funcionalista da tradução é que o processo tradutório é determinado pelo propósito do TA. Assim sendo, são as necessidades do INI que vão determinar a função pretendida com a tradução, sendo estes igualmente os requisitos a serem respondidos pelo TRD. A teoria do escopo explica diferentes estratégias em diferentes situações, nas quais o texto fonte, como uma oferta informativa, não é o único fator envolvido. Para Reiss e Vermeer (1996), o leitor é um dos fatores mais importantes na determinação do propósito da tradução. O ato de traduzir significa uma ação complexa que envolve, dentre outras coisas, o ato de produzir um texto em uma definição de destino para uma finalidade-alvo e destinatários-alvo em circunstâncias-alvo. Mais adiante, quando abordarmos a Teoria do Escopo de Vermeer, teremos a oportunidade de discorrer mais sobre esse tópico.

O TRD ocupa, na tradução funcionalista, uma posição central dentro do processo da ação tradutória. Pode-se dizer que, ao receber a encomenda tradutória, o TRD torna-se um receptor temporário do texto fonte (RT-TF), ao mesmo tempo em que, ao concluir a tradução, ele passa a ser o produtor do TA. Observemos que o TRD lê o TF com o objetivo de fazer uma “análise crítica, global e de boa compreensão orientada à tradução” (NORD, 2016, p. 32). Enquanto profissional, faz uma leitura do TF com base em sua experiência de leitor crítico em vista dos propósitos tradutórios. Além disso, o TRD, quando acumula certa experiência, tende a dominar os conhecimentos da cultura fonte (CF) e da cultura alvo (CA).

Tal competência o habilita a transferir para o TA aspectos da CA, de tal forma que este contemple as possíveis reações do receptor, buscando uma melhor adequação funcional da tradução que produz.

Além desse papel central do TRD, como visto acima, na tradução funcionalista, o próprio TF, em si, possui fatores intrínsecos que determinam seu modo de atuação no mundo físico. Ninguém escreve um texto para não ser lido, pois todo texto visa a uma comunicação. Ora, se o texto visa a comunicar algo, necessário se faz que este apresente um mínimo grau de comunicabilidade, a qual está refletida em pressupostos da ação comunicativa como veremos a seguir.

3.2.4 O texto como ação comunicativa: o papel do autor e do receptor

Para Nord (2016) só ocorrerá comunicação quando determinados fatores estiverem presentes. São eles: (i) eventos determinados no tempo e no espaço; (ii) um meio adequado por onde o texto será transmitido; (iii) a existência de pelo menos dois participantes com intenção e capacidade de se comunicarem. A falta de quaisquer desses fatores, impossibilitará a ação comunicativa, situação que a autora classifica de “não texto”.

Considerando-se a existência de um texto como uma ação comunicativa, no qual os elementos acima descritos estão presentes, necessário se faz, dentro de uma análise orientada para a tradução, examinar esses elementos na situação do TF e, em seguida, compará-los aos fatores correlatos que se apresentam no TA, certo de que este TA terá uma ação comunicativa a desempenhar.

Quando um texto é entendido como uma associação de sinais comunicativos inseridos em uma situação comunicativa, é possível analisar a função do texto a partir do ponto de vista do autor. Nesse caso, o que interessa é a intenção que o autor está tentando realizar através do texto. É essa intenção que determina as estratégias de uma produção textual. Por exemplo, quando se propõem a elaborar um contrato, os advogados devem estabelecer certos critérios de formulação objetivos: a) o tipo de contrato e suas características básicas; a legislação pertinente ao negócio objeto deste contrato; as informações sobre a identidade das partes, os valores e os prazos costumeiramente estabelecidos no tipo de negociação pretendida com o contrato. Obviamente, tais sinais comunicativos exercem uma forte influência na função do TF.

Por outro lado, quando a função do TF é analisada do ponto de vista do receptor, nem sempre a intenção do emissor será compreendida por aquele receptor. Há ocasiões em que o receptor não tem como inferir, somente a partir do texto, qual era a intenção verdadeira do emissor quando elaborou o TF. Isso nos reporta, por exemplo, à questão da Hermenêutica, que é a ciência que estuda a interpretação de leis. Muitas das vezes um texto de lei, um artigo ou um parágrafo, comporta um variado número de interpretações. O que se busca fundamentar em uma interpretação hermenêutica é a “intenção do legislador” quando formulou tal texto, artigo ou parágrafo. Da mesma forma, o que irá facilitar ou dificultar o entendimento da intenção do autor, muita das vezes será algo intrinsecamente relacionado ao próprio receptor. A esse respeito, Nord (2016, p. 40) afirma: “[...] ainda que a intenção do emissor tenha sido realizada inequivocamente, os receptores podem ler o texto com uma intenção própria, que pode ser completamente diferente da do emissor.” E complementa: “A recepção de um texto depende das expectativas dos receptores, que é determinada pela situação em que eles recebem o texto, pelo seu entorno social, seu conhecimento de mundo e/ou suas necessidades comunicativas” (NORD, 2016, p. 41).

A afirmativa acima torna claro que, quando não for viável ao TRD obter informações seguras sobre a intenção do autor do TF, tampouco seu conhecimento de mundo e/ou necessidades comunicativas o habilita para tal, não há espaço para uma avaliação científica no sentido de determinar se o tradutor realizou a tradução respeitando tal intenção autoral. A avaliação e/ou verificação tomará como base o entendimento de que o TRD é o receptor do TF, estando presumidamente capacitado e familiarizado com a CF. desse modo, o TRD passa a ser um receptor crítico “que deseja pelo menos atingir um objetivo consciente e uma compreensão verificável do texto fonte” (NORD, 2016, p. 41).

A função comunicativa em verdade é fator determinante das estratégias de produção textual (NORD, 2016 p. 43) porque é através dela que o tradutor (TRD) busca acercar-se de informações extratextuais¹⁹ e de suas relações com a estrutura do TF. Nesse sentido, o TRD também busca uma análise que viabilize inferir, com base nas indicações da situação comunicativa, os elementos do TF que possam satisfazer a função pretendida no TA.

Como bem salienta Nord, (2016) todo texto possui características estruturais multifuncionais, o que torna heterogênea qualquer relação entre função e estrutura textual. Os textos escritos podem ter intenções únicas ou plurais. As intenções plurais podem ser, por

¹⁹ Trataremos sobre fatores extratextuais na seção 3.9.

exemplo, a de transmitir uma regra, dar ao texto uma forma artística ou transmitir o texto de uma forma agradável. Quando se elabora um texto para desempenhar uma determinada função, vê-se que o mesmo apresenta características constituídas por elementos extratextuais, ou “[...] fatores da situação comunicativa em que o texto fonte é utilizado [...]” (NORD, 2016 p. 73), tais como marcas, símbolos, desenhos, etc., e elementos intratextuais; ou aqueles relacionados aos aspectos sintáticos, semânticos e estilísticos²⁰.

Quando um texto é repetidamente utilizado para um determinado fim, ou propósito, seus elementos extratextuais e intratextuais passam a compor o gênero ou o tipo textual²¹. Suas características intratextuais e extratextuais serão observadas no processo de produção, tanto quanto serão assimiladas, sem dificuldades, pelo receptor, que terá condições de inferir as intenções do autor a partir da tipologia presente no TF. Para que isto ocorra, o autor precisa cumprir tais convenções, sob pena de não expressar com clareza a sua intenção comunicativa, prejudicando a análise do receptor (NORD, 2016, p. 44).

Se, durante a análise do TF, o TRD se depara com um texto marcado por uma estrita observância das convenções do gênero ou do tipo textual próprias da CF, as características estilísticas que afetam a percepção do receptor não possuem tanta relevância. No entanto, se o propósito do TA requer que se cumpram as convenções de gênero da CA, “o TRD fica autorizado a adequar as propriedades linguísticas e estilísticas convencionais do texto fonte no processo de análise” (NORD, 2016 p. 48). Por exemplo, quando ao TRD é encomendada a tradução um contrato comercial originalmente redigido para ser utilizado em um país cujo sistema jurídico adotado seja o *common law* (contexto cultural da LF), sabendo-se que o propósito da tradução é para que este mesmo contrato seja utilizado em um país cujo sistema jurídico seja o *civil law* (contexto cultural da LA), este mesmo TRD, já ciente de que o texto em análise possui muitas convenções de gênero (características gramaticais, linguísticas, semânticas e estilísticas próprias do gênero contrato), há que adequar ao TA tais propriedades marcantes do TF. O TRD, ao receber o encargo tradutório deverá identificar se o TF é, de fato, um texto cujas convenções de gênero devem ser observadas para que suas respectivas adequações cumpram sua função comunicativa no TA.

²⁰ Na seção 3.3, falaremos sobre as tipologias textuais, onde este assunto será abordado com mais detalhes.

²¹ Para Marcuschi (2002), conforme visto na seção 3.2.3, o *gênero textual* está relacionado às propriedades funcionais, ao estilo e à composição extrínseca do texto. Como exemplo de gênero textual podemos citar a carta, a petição ou o parecer jurídico, ou até uma bula de remédio; ao passo que *tipo textual* é uma construção teórica formada por propriedades linguísticas que fazem parte da essência do próprio texto. Como exemplo de tipo textual temos a narração, a descrição e a argumentação.

Chamamos a atenção para o fato de que em dois dos quatro contratos de distribuição a serem analisados neste trabalho, os tradutores tiveram que observar a necessidade de adaptar o TA ao propósito do encargo tradutório (linguagem mais clara e acessível a um público leigo formado por estudantes de curso da área comercial, porém em nível técnico). Nesse caso, após receber o encargo, e verificar sua viabilidade, o TRD faz uma análise acerca da tipologia textual do TF e do TA. Uma fala sobre as tipologias textuais como parte integrante do processo tradutório será o tópico que abordaremos a seguir.

3.3 Tipologias textuais e métodos de tradução

Após abordarmos a função comunicativa através de seus elementos essenciais, vamos tecer algumas análises sobre as tipologias textuais orientadas à tradução, levando-se em conta a função comunicativa enquanto fator determinante para as estratégias de produção textual. Falaremos também sobre as convenções de gênero textual que, dependendo do propósito (escopo), trarão mais rigidez ou maior adequação entre a CA e a CF durante o processo de análise textual.

A tipologia textual na visão de Reiss (1971,2004) classifica os textos como (i) expressivos, (ii) persuasivos e (iii) referenciais. Depois, em 1976, ela os reclassificou da seguinte forma: (i) textos informativos, (ii) textos expressivos, (iii) textos operativos ou apelativos e (iv) textos sonoros. Como exemplo de textos informativos podemos citar um artigo publicado em um *blog*, ou revista eletrônica na Internet, cujo propósito seja noticiar um fato ou evento social. No segundo caso, um texto expressivo pode ser uma poesia, um conto ou qualquer escrito de característica literária. Como exemplo de texto operativo ou apelativo temos os anúncios publicitários ou de cunho sócio-político. Os textos sonoros ou audiovisuais são aqueles que requerem uma percepção mais aguçada dos sentidos da visão e da audição. É o caso de transmissões de notícias por meio de *podcast*, TV ou radiotransmissão.

Logicamente, dentro de nosso interesse de estudo, cabe aqui destacar que o gênero textual “contrato”, segundo o Capelotti²², é um texto do tipo injuntivo prescritivo, cujo objetivo é impor orientações que devam ser seguidas peremptoriamente. Em outras palavras, o contrato é um gênero de texto com linguagem predominantemente imperativa que dispõe sobre regras comuns aos integrantes do mesmo (as partes contratuais). Por exemplo, é comum encontrarmos na linguagem contratual as seguintes orações: “o distribuidor se comprometerá

²² Disponível em: <<http://www.ambito-juridico.com.br>>. Acesso em: 16 maio 2017.

a entregar a mercadoria em até 30 (trinta) dias após a aceitação do pedido”; ou “a oferta dos produtos, após o seu envio e aceite, obrigará o contratante em todos os seus termos”; ou ainda, “não poderá o contratado alegar prejuízo material, caso as mercadorias se deteriorem por culpa exclusiva do mesmo, gerada por inobservância dos cuidados de manutenção e conservação do produto, consoante o determinado pelo fabricante.”²³

Deixaremos claro, desde já, nossa inclinação à teoria funcionalista da tradução, razão pela qual não concordamos com a necessidade da fidelidade absoluta ao TF como princípio a ser observado pelo TRD. No entanto, devemos compreender que a avaliação de um processo tradutório tendo por base unicamente o TA é bastante limitada. Para uma avaliação crítica mais substancial do processo tradutório é preciso que levemos em conta também o TF (REISS, 2004). Segundo a mesma autora, somente quando comparamos uma tradução com o seu original é que podemos avaliar se uma tradução está respeitando a intenção do autor, mantendo para com este uma fidelidade tal que seja capaz de determinar o êxito da transposição da mensagem para o TA. Para Reiss, particularmente, só é possível criticarmos e avaliarmos com pertinência uma tradução quando estamos de posse do TF, visto que somente assim poderemos conhecer sua tipologia, identificar a intenção do autor e avaliar se a tradução de está fiel a este TF.

No tocante ao processo tradutório, concordamos com a autora quando assevera ser de suma importância para qualquer tradutor que este saiba identificar o tipo de texto que irá traduzir. Nesse contexto, as características de cada tipo de texto, com seus elementos linguísticos e seus fatores não linguísticos, representam uma espécie de visão panorâmica que o TRD deverá ter, a qual o ajudará na sua própria avaliação sobre as tomadas de decisão das escolhas tradutórias. Curiosamente, segundo Reiss, (2004, p. 16) são estes mesmos fatores e elementos que, por criarem certa padronização textual, os críticos da tradução utilizam para avaliarem o êxito tradutório.

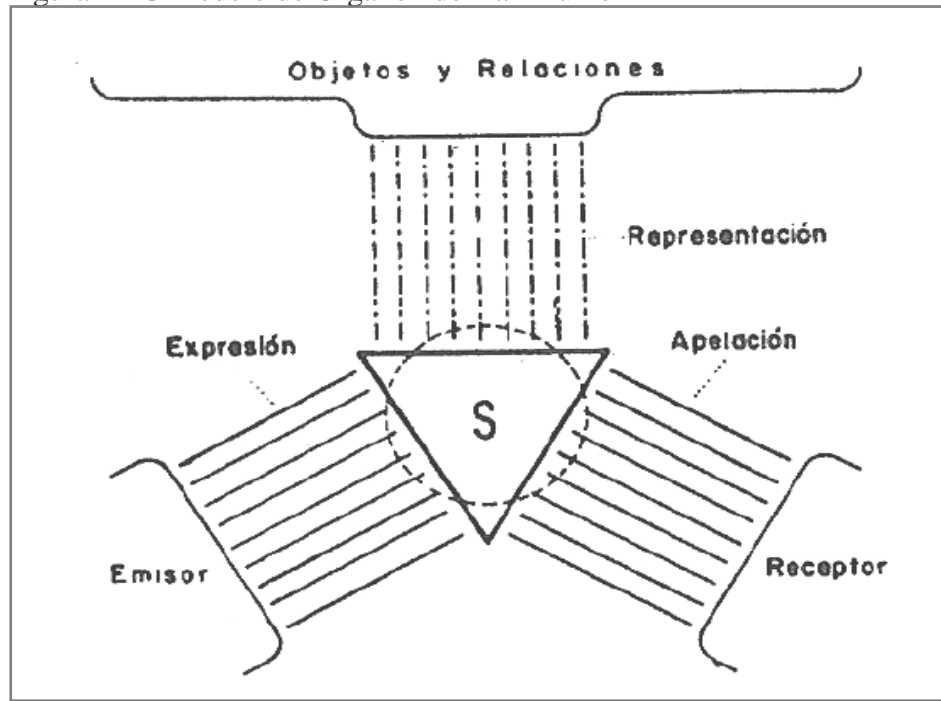
3.3.1 O modelo de Bühler

Quando Bühler desenvolveu o seu modelo (BÜHLER, 1979), ele identificou três funções textuais básicas: (i) a referencial, ou representativa, com forte carga de formalidade e mínimo de interferência emotiva; (ii) a expressiva, construído com a colaboração do sujeito; e (iii) a apelativa, que ao contrário da primeira, vem acompanhada de forte carga emotiva. Daí

²³ Trechos retirados de contratos pertencentes ao acervo profissional do autor desta pesquisa.

se deduz que a linguagem se presta para comunicar uma ideia de forma objetiva, subjetiva ou apelativa.

Figura 4 - O modelo de Organon de Karl Bühler²⁴



Fonte: Bühler (1979 p. 48)

O círculo central simboliza o fenômeno acústico, ou seja, o momento em que a mensagem é veiculada. São três as variáveis pelas quais se podem gerar o fenômeno acústico, representadas aqui pelos três lados do triângulo. Vê-se que o fenômeno acústico ora se propaga em dimensões maiores do que os limites do triângulo; ora o triângulo ultrapassa os limites da circunferência. Isso indica que, segundo o autor, há uma alternância de predomínio entre o fenômeno acústico concreto e o que ele chamou de princípio da relevância abstrativa. As linhas em paralelo representam cada uma das funções semânticas do signo linguístico, onde fica claro que cada uma delas (representação, expressão e apelação), e suas conseqüentes funções linguísticas, se estendem em direção ao fenômeno acústico por meio de seus campos de atuação dos fenômenos e de fatos linguísticos respectivos.

Para além das funções textuais, Bühler enumerou e distinguiu três tipos de textos da seguinte forma:

²⁴ Objetos y Relaciones = Objetos e Relações; Representación = Representação; Expresión/Apelación = Expressão /Apelação; Emisor /Receptor = Emissor Receptor (tradução nossa).

I - o texto **centrado no conteúdo**, o qual requer do tradutor todo o cuidado indispensável para transpor à LA um conteúdo que preserve ao máximo os elementos linguísticos da LF. Nesse sentido, fazem parte deste tipo os e-mails trocados entre empresas, os manuais de instruções de uso de um celular, os contratos comerciais etc.;

II - o texto **centrado na forma**, o qual prioriza a escolha das palavras, o tipo de letra ou a entonação a ser utilizada pelo emissor. Geralmente neste tipo de texto há uma preocupação do emissor com relação ao impacto que a mensagem poderá causar o receptor. Pode também significar uma preocupação do emissor em relação à estética ou, ao estilo da mensagem²⁵. Fazem parte deste tipo textual as chamadas obras literárias artísticas, como por exemplo, a obra *Macunaíma*, um romance de 1928 do escritor brasileiro Mário de Andrade²⁶;

III - o texto **centrado no apelo**, o qual se diferencia dos demais por apresentar informações de forma explícita e objetiva, dentro de uma perspectiva própria. Nesse sentido, o aspecto linguístico fica relegado a um plano secundário. O apelo não tem compromisso com a estética ou com a correição da linguagem. Faz parte dessa tipologia textual a pregação fervorosa de um pastor na busca da conversão de fiéis ou o discurso polêmico ou demagógico de certos políticos no fervor das campanhas eleitorais etc. Ainda como exemplo real dessa tipologia, pode-se citar uma campanha publicitária veiculada no início dos anos 80, intitulada “Se Mova”, a qual intencionava convocar a povo a se unir em torno da busca pela abertura política no Brasil. Nela, vemos que não houve preocupação com a correição gramatical. Segundo justificou a agência publicitária à época, a frase veiculada na norma culta apagaria o efeito esperado: um forte apelo popular, além da conotação de envolvimento muito mais físico do que intelectual.

Muito embora se possa admitir que a linguagem se presta para comunicar uma ideia de forma objetiva, subjetiva ou apelativa, separadamente, para Reiss (2004, p. 25) o que ocorre, na prática, é a combinação e a sobreposição de funções textuais. Assim sendo, a tipologia textual será definida pela predominância de uma das funções sobre as outras. Para

²⁵ O processo tradutório nesse tipo de texto torna-se tarefa bastante árdua, visto que há certos traços fonológicos ou estilísticos de uma LF, por exemplo, que não encontram correspondentes na LA. Além disso, as ambiguidades terminológicas e as expressões idiomáticas, as figuras de linguagem, os ditados populares e os textos folclóricos. (NORD, 2016)

²⁶ Disponível em: < <http://www.unicamp.br/iel/site/alunos/publicacoes/textos/m00002.htm>>. Acesso em: 19 out. 2017.

Reiss (2004 p. 27), além das tipologias textuais acima, os quais se baseiam nas funções da linguagem, surge um quarto grupo de textos o qual ela convencionou chamar de “audiomedial”. Esses tipos de texto objetivam a oralidade. Nesse caso, o PA não é um leitor na concepção direta do termo, mas um ouvinte. São, por exemplo, os discursos preparados para um comício eleitoral, a mensagem do orador da turma que está colando grau, ou uma mensagem de Natal lida pelo diretor de uma fábrica e dirigida para seus funcionários, as notícias e entrevistas veiculadas em rádio e TV. Tais tipos de textos não são meramente transcrição de um discurso oral, para a autora, eles possuem uma característica própria, a qual poderemos chamar de função midiática. Fazem parte de sua composição, reforçando a complexidade de seu potencial, os recursos gráficos, acústicos e visuais.

Segundo Franco; Matamala; Orero (2010, p. 17), dentro dos ET, a tradução de textos audiovisuais tornou-se um tema em franca expansão a partir dos anos 1980, no qual se incluem a *voice-over*²⁷ e a dublagem. Em textos midiáticos onde a música se integra ao texto falado, o processo tradutório não poderá olvidar de sua presença e interferência no efeito esperado. O texto de uma ópera soaria estranho, se o TRD desse ênfase à forma e ao conteúdo na língua alvo mas desprezasse o fator sensibilidade trazido pela “melodia, ritmo e fluxo da partitura que o acompanha (REISS, 2004, p. 45).

A mesma autora conclui que a tradução apropriada de um texto midiático deve causar no receptor da LA os mesmos efeitos causados no receptor da LF. Assim também se espera que ocorra com os demais tipos de textos quando traduzidos: a tradução de um texto centrado no conteúdo exige fidelidade no nível do conteúdo; a tradução de um texto centrado na forma exigirá uma semelhança tanto do efeito quanto da forma e da estética na LA; um texto centrado no apelo exigirá do tradutor uma transposição com efeito apelativo correspondente na LA.

Acompanhando o raciocínio de Reiss, em relação à tipologia funcional, Nord (2016, p. 49) assevera que, em razão da atribuição do TF a um dessas tipologias textuais, o TRD tem a liberdade de escolher a ordem de relevância das equivalências (semântica, lexical ou gramatical) que deve ser observada na produção do TA. Segundo a mesma autora, uma

²⁷ O termo *voice-over*, no inglês, refere-se à transmissão de informações ou comentários que são falados por alguém em um programa de rádio, televisão, filme etc. Essa transmissão é geralmente feita por alguém que não aparece, apenas empresta a sua voz (FRANCO; MATAMALA; ORERO, 2010). Como exemplo disso, podemos citar uma entrevista jornalística feita com uma personalidade estrangeira. Primeiro é veiculado o início e/ou o final da fala do entrevistado como voz de fundo, enquanto o próprio repórter, ou outra pessoa, durante a edição daquela entrevista, empresta a sua voz, reproduzindo a fala para o vernáculo.

tipologia textual somente servirá de referencial na estratégia de tradução quando o propósito do TA determinar a equivalência de gênero entre os TF e o TA.

Se, no caso de uma encomenda tradutória, o INI expressar que deseja a manutenção das equivalências semânticas, lexicais e gramaticais entre o TF e o TA, ao TRD caberá averiguar se a tipologia do TF permite tamanha taxa de equivalência. No caso de tradução jurídica, é comum achar que essas equivalências são fáceis de serem alcançadas pelo TRD. Porém, nossa prática tem mostrado que tal assertiva não é verdadeira. Há inúmeros casos em que cabe ao TRD, de fato, determina o grau de relevância das equivalências para os propósitos do encargo por este recebido.

3.4 As funções textuais no modelo orientado à tradução

Segundo Nord (2012), são vários os modelos de função textual existentes e que podem auxiliar no treinamento de tradutores. Nesta obra, a autora enumera quatro tipos de função textual (*função referencial, função expressiva, função apelativa e função fática*), sendo que esta última foi por ela própria desenvolvida e repousa na proposta de meios linguísticos, não linguísticos e paralinguísticos utilizados em uma determinada situação. A seguir falaremos mais especificamente sobre cada uma destas funções, segundo o que postulou a autora (NORD, 2016).

3.4.1 Função referencial

A função referencial de uma comunicação qualquer incluirá sempre a referência dos objetos e dos fenômenos dentro de um universo particular. Dependendo do grau de envolvimento do receptor-leitor como objeto da comunicação, esta deverá adaptar-se de forma a cumprir a sua função comunicativa. No exemplo que a autora nos coloca podemos identificar a seguintes situações: a) se o objeto é totalmente desconhecido do receptor, por exemplo, uma notícia sobre um acidente de carro, a comunicação terá uma função mais informativa; b) se o objeto da comunicação for uma explicação gramatical de um determinado idioma, a função será metalinguística; c) se o objeto da comunicação for instruções de como operar uma máquina, a função que se espera é uma função orientadora. Para este último caso, a autora nos fornece o seguinte exemplo (NORD, 2012, p. 40):

Instruções para Engarrafar Frutas

- 1 Coloque os frascos limpos e em temperatura ambiente, em uma tigela grande de água fervente.
2. Preencha os frascos com frutas, socando-as bem até o topo, batendo os frascos em um pano dobrado ou na palma da mão para garantir seu preenchimento total.
3. Encha os frascos com água fervente uma calda doce até a altura de ¼ de polegada do topo.²⁸

Como se depreende do exemplo acima, a função orientadora, nesse caso, objetiva dar instruções. Suas características intratextuais são marcadas pela forma breve, concisa e sequencial das orações, bem como pela utilização de verbos no imperativo, significando não comportar variações quanto ao modo de proceder. Essa orientação pode ser tanto relacionada a objetos reais como ficcionais. No entanto, sabendo-se que os modelos comunicativos são determinados pelas tradições e perspectivas culturais, os receptores na CF podem perfeitamente compreender a função referencial de forma distinta dos receptores na CA. É nesse instante que a autora identifica o aparecimento de um sério problema. É o fenômeno do distanciamento cultural enfrentado pelo TRD que não possui conhecimento suficiente da CF e/ou da CA. Tal tópico será abordado na seção 3.16, onde teremos a oportunidade de aprofundar o contexto cultural no processo tradutório.

Conclui-se que a função referencial dependerá do grau de compreensão que se tenha a respeito do TF. O problema torna-se visível, também em relação ao leitor da LA e ao leitor da LF, quando ambos, ou um destes, não possui mesmo nível de conhecimento sobre um determinado assunto ou objeto. Situação que não precisa necessariamente existir quando se fala em comunicação de falantes de diferentes línguas. É o caso dos regionalismos. Muitas vezes, os cidadãos de um mesmo local podem sofrer a perda do referencial se um dos comunicantes não conhecer determinada variação diatópica²⁹, posto que seja novo na cidade. Por exemplo, se disséssemos a um paulistano momentaneamente residindo em Fortaleza que a dengue deixa a pessoa com uma “murrinha” no corpo, seria muito provável que ele nos questionasse o que de fato queremos dizer com essa expressão.

²⁸ Directions for Bottling Fruit: 1. Place clean worm jars in a large bowl of boiling water. 2. Pack the jars firmly with fruit to the very top, tapping jars on a folded cloth or the palm of the hand to ensure a tight pack. 3. Fill the jars with boiling water of syrup to within ¼ inch of the top (Tradução nossa).

²⁹ É a diversidade linguística regional ou geográfica apresentadas por falantes de uma mesma língua. A variação diatópica é responsável pelos regionalismos ou falares locais. Disponível em: < <http://www.ebah.com.br/content/ABAAAffN8AA/variacao-diatopica> >. Acesso em: 8 nov. 2017.

3.4.2 Função expressiva

A função expressiva tem como ponto de referência a atitude do remetente perante os objetos e os acontecimentos do mundo. Ela se subdivide em tantas funções quantas forem as manifestações do remetente da mensagem. Quando a função comunicativa expressar sentimentos, estamos diante de uma função subemotiva; se expressar uma avaliação ou uma decisão, a função é subavaliativa.

Por exemplo, em um edital de licitação da Prefeitura de Eirunepé, no Estado do Amazonas no item 5.7 está expresso: “Será considerado preço excessivo, aquele que estiver superior ao preço estimado pela Administração e preço inexequível, aquele que for impraticável, por estar abaixo da estimativa de preço do mercado”. O texto de regulamentação de um processo de licitação traz a clara discriminação do que seja, para aquele contexto, o entendimento de produto ou serviço com preço muito elevado ou muito baixo. Nesse caso, estamos diante do que Nord chama de função subavaliativa.

Ainda para a mesma autora, a função expressiva imprime no TF a mensagem que será interpretada pelo TRD em relação aos valores presentes nesta CF. Porém, o maior ou menor grau de dificuldade para o receptor assimilar tais valores será diretamente proporcional ao teor de clareza com que tais valores estão expressos neste TF. A forma mais comum de mensagem direta está representada em textos onde sinais gráficos explicitam o aspecto avaliativo de um texto, consoante o exemplo que demos acima, quando do uso dos adjetivos “excessivo”, “inexequível” e “impraticável”.

3.4.3 Função apelativa

Voltada à sensibilidade dos receptores, a função apelativa tem como propósito persuadir alguém a agir (ou reagir) de uma determinada maneira. Essa função é encontrada abundantemente nos textos publicitários, tanto na forma oral quanto na forma escrita. “Se nós queremos convencer alguém a fazer algo ou para compartilhar um ponto de vista particular, apelamos à sua sensibilidade, seus desejos secretos.” (NORD, 2012, p. 42). Nos anúncios publicitários, por exemplo, o apelo para que o consumidor seja convencido a adquirir um bem ou contratar um serviço é construído em face das necessidades reais ou imaginárias.

É interessante observar que no idioma inglês há uma distinção entre um texto ou mensagem meramente comercial e um apelo institucional. “Mensagens destinadas a persuadir

os leitores a aceitar ideias ou se comportar de certa maneira são *propagandas* e mensagens destinadas a persuadir os leitores a comprar serviços ou produtos são *advertisements*” (MENEZES, 2003, p. 99). É o que também assevera Nord quando afirma que há textos meramente apelativos e textos que descrevem as qualidades de um produto que se presume ter valores positivos no sistema de valores dos receptores. Com uma função mais educativa, tais textos visam a apelar para princípios éticos e morais. Analisemos a figura abaixo:

Figura 5 – Função apelativa



Fonte: PETA³⁰

O texto “Please... don’t let Avon test on me” (por favor, não permita que a Avon faça teste em mim – tradução nossa), que se lê no cartaz segurado pelo manifestante fantasiado de coelho possui um tom apelativo pelas seguintes razões: (i) o texto inicia com uma palavra de apelo *por favor*; (ii) pela escolha da primeira pessoa do singular, como se o receptor estivesse ouvindo o apelo emanado diretamente da vítima; e (iii) pela escolha da construção textual, onde o objeto da ação (o coelho) encontra-se em uma posição totalmente passiva e indefesa diante do sujeito da ação, uma poderosa indústria multinacional de cosméticos. Além desses elementos intratextuais, podemos determinar a função apelativa por pelo menos dois elementos extratextuais: (i) a representação visual do manifestante vestido de coelho, trazendo ao receptor a imediata associação entre o ato cruel e sua vítima postada ali, diante desse receptor; (ii) o uso de letras maiúsculas em todo o texto como representação imagética de um grito.

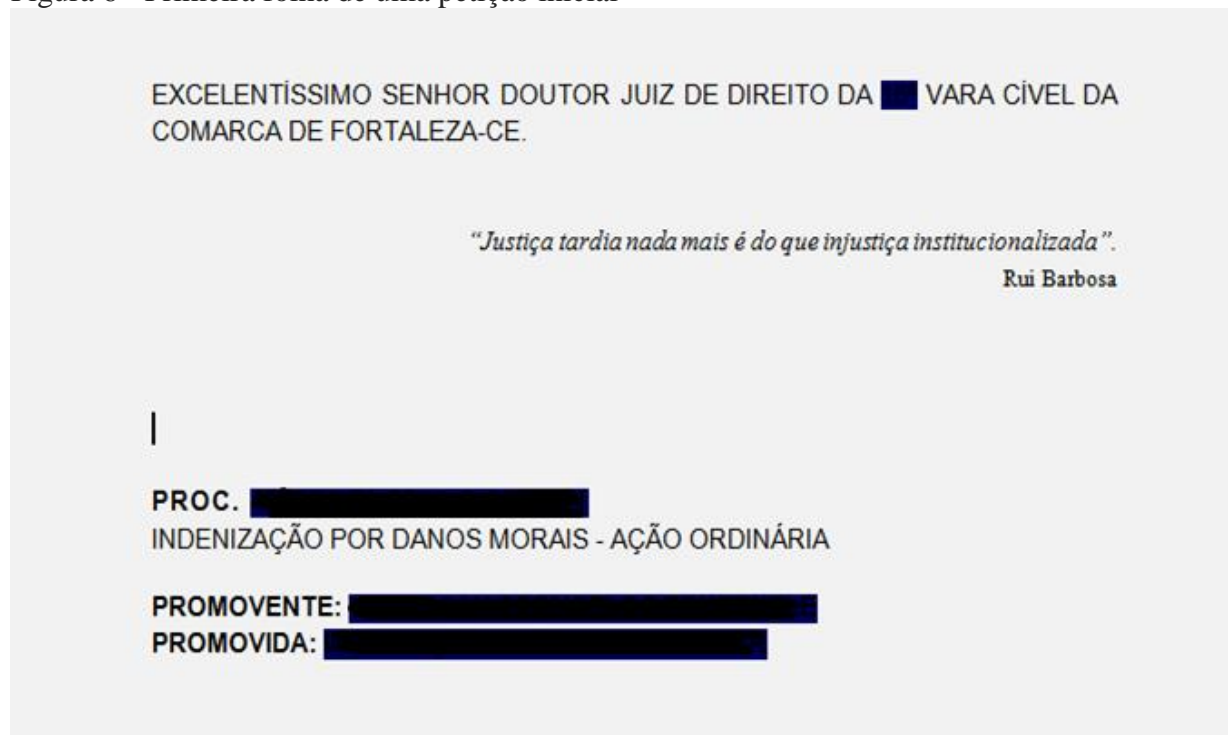
³⁰ Disponível em: <<http://www.peta.org/about-peta/milestones/>>. Acesso em: 25 maio 2017.

3.4.4 Função fática

A função fática na tradução tem por objetivo estabelecer, manter ou extinguir o contato entre o remetente e o receptor, e também pode prestar-se para definir o tipo de relacionamento (formal/informal, simétrico/assimétrico) que se estabelece entre ambos, emissor e receptor (NORD, 2012, p. 44). Para tanto, ela se utiliza de meios linguísticos, paralinguísticos e não linguísticos, sendo que sua presença se fará mais notada pelo receptor quanto menos culturalmente convencional ela for.

A função fática poder ser percebida, por exemplo, quando em uma petição judicial, o emissor faz constar uma frase de efeito epigrafada no alto da folha, consoante se vê na figura abaixo:

Figura 6 - Primeira folha de uma petição inicial



Fonte: Documento pertencente ao acervo pessoal do pesquisador.

A frase em epígrafe, “justiça tardia nada mais é do que injustiça institucionalizada” de autoria de Rui Barbosa, político, diplomata, escritor e filólogo nascido no Brasil em 1849 e falecido em 1923, não faz parte dos requisitos essenciais da petição inicial, no entanto, alguns advogados costumam coloca-la em epígrafe para propor uma reflexão com um forte apelo sentimental em relação à necessidade de se ver a celeuma judicial resolvida o mais breve possível. O TRD, nesse caso, sabendo tratar-se de um texto

não integrante da petição inicial, poderá considerar a citação em epígrafe como um elemento extratextual, observando tal fato em nota de rodapé.

O problema, segundo a autora, é que a forma reconhecidamente convencional no TF pode não ser culturalmente assim entendida no TA. De fato, a correspondência cultural entre aspectos linguísticos, paralinguísticos e não linguísticos do o vernáculo e da língua inglesa, por exemplo, é muitas vezes inexistente.

Segundo o site TIPZINE, em sua página intitulada “Campanhas Desastrosas”³¹, a Pepsi Cola lançara, há algum tempo atrás, uma campanha publicitária com o slogan “Come alive with Pepsi!” (“Desperte-se com Pepsi” – tradução nossa). Quando esta campanha foi lançada nos mercados alemão e chinês, provocou um desastre de vendas do produto. O motivo foi a versão que este slogan causou nas respectivas CA. Tanto em alemão com o chinês, o slogan foi traduzido com esta significação: “traga seus antepassados de volta à vida com Pepsi”. Logicamente, nenhum consumidor se agradou esse apelo.

As respectivas escolhas tradutórias, como nós pudemos perceber no exemplo acima, não atentaram para o distanciamento cultural entre a mensagem original, aquela contida no TA, e a mensagem veiculada no TF, cuja cultura possui peculiaridades que não podem absorver uma tradução tão próxima da literal. A correspondência cultural entre aspectos linguísticos, paralinguísticos e não linguísticos dos idiomas em questão parece inexistente.

Pelo que foi explanado acima, podemos concluir que a atribuição de um texto a determinado tipo ou gênero não consegue trazer uma solução irretocável para sua tradução (NORD, 2016). Em verdade, a análise do TF pode requerer do tradutor que este faça uma mensuração acerca dos graus de relevância e das funções que o TF apresenta, separando os elementos que serão conservados e/ou adaptados para o TA. Para tanto, é necessário que se redefina o conceito de **equivalência** como um meio-termo entre **fidelidade** e **liberdade**. Conforme veremos o subitem a seguir.

3.5 Teoria do escopo

Escopo vem do grego “skopos” e significa “objetivo” ou “propósito”. A teoria do escopo, apresentada por Hans J. Vermeer e posteriormente continuada em conjunto com sua

³¹ Disponível em: < <http://tipzine.com.br/seis-campanhas-publicitarias-desastrosas/> > Acesso em: 28 maio 2017.

colega, Katharina Reiss, constitui-se o alicerce da teoria de tradução funcionalista desenvolvida na Alemanha nos anos 70. Ainda em 1971, Reiss publica o livro *Möglichkeiten und Grenzen der Übersetzungskritik*³², obra que foi traduzida para o inglês, recebendo o título de *Translation Criticism – The Potentials and Limitations* (REISS, 2004). Nesse trabalho, a autora já havia postulado que tipos diferentes de texto requerem soluções tradutórias diferenciadas. Segundo a mesma autora, “somente um verdadeiro entendimento e interpretação dos elementos estilísticos, lexicais, gramaticais, semânticos e pragmáticos de um texto podem preservar o significado do original na língua alvo.” (REISS, 2014, p. 65, tradução nossa)³³

Hans Vermeer acreditava que o propósito de um texto determina as estratégias de tradução. Trazida à lume em 1981, a teoria do escopo expõe que a equivalência entre termos significa sua adequação a ponto de permitir que o texto de chegada apresente a mesma função comunicativa presente no texto de saída. Nesta nova perspectiva, a tradução não fica limitada a orientações convencionais centradas no TF, como visto anteriormente na descrição das tipologias textuais. Vermeer assevera que toda ação tem um propósito, e, uma vez que a tradução é um tipo de ação, ela deve ter um propósito também. O propósito é atribuído a cada tradução no momento em que esta é encomendada. Para a teoria do escopo, vale esta noção básica:

Em algum lugar, defini translação como uma oferta de informação em uma língua “a” da cultura “A”, que imita uma oferta de informação em uma língua “f” da cultura “F” de forma compatível com a função (!). Isto quer dizer mais ou menos o seguinte: uma translação não é a transcodificação de palavras ou frases de uma língua para outra, mas uma ação complexa em que alguém, sob novas condições funcionais e linguísticas, relata sobre um texto (situação inicial) em uma nova situação, imitando-o, o máximo possível, também do ponto de vista formal.³⁴

É importante ressaltar que Vermeer e Reiss utilizavam o hiperônimo “translação”, abrangendo tanto a noção de tradução (escrita) quanto a de interpretação (tradução oral), uma vez que esses dois atos comunicativos, muito embora existam outros critérios, normalmente apenas se distinguem através do critério de corrigibilidade: uma tradução poderá sempre vir a ser corrigida, ao passo que uma interpretação, uma vez feita, não mais será corrigida. Muito relevante também é que, ao se referir à língua “a” (LA) e à língua “f” (LF), bem como à cultura “a” (CA) e à cultura “F” (CF), Vermeer, ao cunhar a definição supramencionada, pôs

³² Conferir, por exemplo, o texto de Romão (1996).

³³ Only a true understanding and interpretation of the semantic, lexical, grammatical e stylistic elements of a text can preserve the meaning of the original in a target language.

³⁴ Definição proposta por Vermeer e traduzida por Romão (2010, p. 41).

em relevo, através das letras maiúsculas (“A” e “F”) a cultura em relação à língua³⁵. Esta é apresentada com letra minúscula, aquela, com maiúscula. Em outros termos: para os teóricos e práticos da teoria do escopo, a cultura é um âmbito mais amplo em que cabem diversas grandezas, inclusive a língua, mas esta não é a instância primeira. Destaquem-se ainda a importância dada à tentativa de “imitação” do texto inicial, numa busca de se seguirem objetivos e fins semelhantes aos da situação do texto ou ato comunicativo inicial, mas sempre tendo em mente que haverá um consumidor final na língua “a” e na cultura “A”, que deverá ser o alvo principal das preocupações translatórias.

A teoria do escopo explica diferentes estratégias em diferentes situações, nas quais o texto fonte, como uma oferta informativa, não é o único fator envolvido, ao mesmo tempo em que se opõe às teorias tradicionais que colocam o texto fonte como um fator decisivo no processo da tradução. Há outros fatores a serem destacados além da oferta informativa (DU, 2012). Para Reiss; Vermeer (1996), o leitor, por exemplo, é um dos fatores mais importantes na determinação do propósito da tradução. Para ele, o ato de traduzir significa uma ação complexa que envolve, dentre outras coisas, o ato de produzir um texto em uma definição de destino para uma finalidade-alvo e destinatários-alvo em circunstâncias-alvo.

Um dos conceitos básicos da teoria do escopo, a coerência intratextual, orienta que uma tradução deve guardar um sentido coerente com a situação do receptor. Nesse viés, os receptores do texto alvo devem ser capazes de entendê-lo e interpretá-lo com seus próprios recursos de comunicação e cultura. Ao mesmo tempo, o texto-alvo produzido deve manter coerência com o texto de origem, mantendo com este uma relação. Essa relação é o que chamamos de coerência intertextual ou fidelidade textual. No entanto, segundo comenta Nord (2012), a viabilidade deste conceito muito depende das circunstâncias da cultura alvo (CA). O texto se faz entender pelo seu receptor. Portanto, serão tantas interpretações quanto serão os diferentes receptores ou até se tratando de um mesmo receptor, dependendo da época em que este ler o material, o interpretará de forma diferente.

No tocante à última parte da sentença acima, me recordo de uma experiência por nós vivida, a qual corrobora com esta assertiva. Quando li *O Pequeno Príncipe*³⁶ pela primeira vez aos 12 anos, imaginava estar diante de um livro escrito para crianças. Porém, quando comecei a ler o livro, percebia que os diálogos transmitiam alguma coisa além de

³⁵ Os conceitos de língua e cultura serão abordados na seção 3.16

³⁶ Obra publicada em 1943. Autor: Antoine de Saint-Exupéry; Gênero: Romance; Ilustrador: Antoine de Saint-Exupéry; Idioma original: Língua francesa. Disponível em: <<https://psicologado.com.br/resenhas/analise-critica-do-livro-o-pequeno-principe>>. Acesso em: 20 fev. 2018.

informações sobre os fatos corriqueiros narrados no início do livro, bem como sobre as características dos planetas que o jovem príncipe visitou ao longo do enredo. Em cada um deles havia um tipo de personalidade e um fato a este relacionado.

Somente aos 26 anos, já cursando faculdade, reli o livro e então pude observar que o mesmo fora escrito para adultos. Os diálogos entre as personagens e o príncipezinho eram repletos de significados e de mensagens subliminares que nos faziam refletir profundamente sobre aspectos filosóficos, sociológicos, psicológicas, etc. Minha recepção do livro modificou à medida em que minha visão de mundo havia se ampliado.

3.5.1 Conceitos de intenção e função

Conforme visto na seção anterior, um mesmo texto poderá ser entendido de forma diferente se os receptores (ou um mesmo receptor em diferentes épocas) estiverem inseridos em um contexto cultural diferenciado. Nesse caso, a função textual será definida pelo receptor do TF. É ele que, ao receber o texto, dará a este a função que melhor lhe aprouver, com base em seu conhecimento da cultura alvo. Em suma, “são atribuídas a um texto tantas funções quantos receptores houver” (NORD, 2016 p. 40). De acordo com esta a função, só pode ser atribuída ao texto pelo receptor no ato da recepção.

Diferentemente do que ocorre com a função, a intenção pertence ao produtor do TF. É no momento de sua concepção que o autor do texto define a ação comunicativa que deseja efetivar. Para dirimir qualquer confusão conceitual entre função e intenção, Nord propôs uma clara forma de como podemos definir intenção (NORD, 2012b, p. 28):

Intenção é definida do ponto de vista do remetente, que quer alcançar um determinado propósito com o texto. No entanto, as melhores intenções não garantem um resultado perfeito, especialmente nos casos em que as situações do remetente e do receptor diferem consideravelmente.³⁷

Essa distinção torna-se pertinente, haja vista que, em se tratando de tradução, **emissor** e **receptor** pertencem a contextos culturais e situacionais diferentes, principalmente se diferentes são as origens das línguas e dos sistemas jurídicos, como no caso de nossa pesquisa. Em razão desta distinção entre o emissor e receptor, a **intenção** e a **função** tendem a ser analisadas a partir de ângulos diferentes (Nord, 2012).

³⁷ Intention is defined from the viewpoint of the sender, who wants to achieve a certain purpose with the text. Yet the best of intentions do not guarantee a perfect result, particularly in cases where the situations of the sender and the receiver differ considerably. (Tradução nossa)

Para facilitar a exposição, tomemos como exemplo o objeto de nossa dissertação: contratos de distribuição redigidos no estrangeiro para gerar efeitos no mercado brasileiro. Os produtores dos contratos são profissionais da área jurídica, contratados ou empregados diretos de cada uma das empresas de exportação. Eles elaboraram as matrizes orientadoras dos respectivos contratos com toda a cautela e distinção necessárias aos interesses daquela empresa. Porém, coube ao emissor do TF (o departamento comercial desta mesma empresa) a tarefa de redigir o texto final e enviá-lo ao departamento comercial da empresa de destino, com a qual aquela pretende fechar uma parceria comercial.

Além dos dois conceitos acima, a teoria do escopo dá uma imensa relevância aos aspectos da cultura, que Vermeer; Reiss (1996) entende como o conjunto de normas e convenções que um indivíduo enquanto membro de sua sociedade deve conhecer para comportar-se, ora como um indivíduo; ora como um ser pertencente a uma coletividade. E nesse segundo aspecto, entendemos que este ser da coletividade torna-se fundamental na definição da cultura onde está inserido. A cultura é inerente à coletividade³⁸.

3.5.2 As regras básicas da teoria do escopo

Reiss e Vermeer desenvolveram uma teoria geral da tradução para todos os tipos de texto. Ao estabelecerem uma explicação pormenorizada de sua teoria, eles adaptaram o modelo de texto funcional de Reiss à teoria geral. Existem seis regras básicas subjacentes à teoria (REISS; VERMEER, 1984, p. 119 *apud* MUNDAY, 2008). Esses são:

- (1) Um translatum ($TT= TA$) é determinado por seus escopos.
- (2) Um TA é uma oferta de informação numa CA e na LA relativa a uma oferta de informação numa cultura de origem e em uma LF.
- (3) Um TA não inicia uma oferta de informação de forma claramente reversível.
- (4) Um TA deve ser internamente coerente.
- (5) Um TA deve ser coerente com uma source language ($SL = TF$).
- (6) As cinco regras acima estão em ordem hierárquica, predominando a regra do escopo.³⁹

³⁸ Os conceitos de língua e cultura serão abordados na seção 3.16

³⁹ (1) A translatum (or TT) is determined by its skopos.

(2) A TT is an offer of information (Informationsangebot) in a target culture and TL concerning an offer of information in a source culture and SL.

(3) A TT does not initiate an offer of information in a clearly reversible way.

(4) A TT must be internally coherent.

(5) A TT must be coherent with the ST.

Conforme já vimos anteriormente, a regra 1 entende que os escopos, ou propósitos de uma tradução são definidos pelo INI. Para a teoria funcionalista, esse propósito, ao ser recebido pelo TRD torna-se o encargo da tradução (NORD, 2012).

A regra 2 tem uma importância na medida em que relaciona o TF e o TA com sua função em seus respectivos contextos linguísticos e culturais (MUNDAY, 2008). O TRD exerce um papel ativo no processo de comunicação intercultural e de produção da tradução.

Com relação à irreversibilidade apregoada na regra 3, entende-se que a função de um processo tradutório na sua CA não é necessariamente a mesma que na cultura de origem. Por exemplo, a sentença: *the small red boxes were arranged in a wonderful way* poderia ser traduzida como “as caixas vermelhas menores estavam arrumadas de maneira formidável”. Se esta sentença traduzida para o vernáculo fosse vertida para o inglês, com certeza não iniciaria uma oferta de informação de forma claramente reversível. Primeiro porque os adjetivos são geralmente posicionados em uma ordem diferente: “caixas vermelhas pequenas” \neq *small red boxes*; segundo porque o adjetivo *formidable* no inglês sofreu, ao longo de décadas, uma mudança cultural, e seu significado com conotação positiva, a exemplo de “formidável” no vernáculo, caiu em desuso.⁴⁰

As Regras 4 e 5 são normas gerais do escopo. Versam sobre o modo como a ação e a transferência de informação devem ser avaliadas. É nesse exato momento que se deve verificar se a regra de coerência está ligada à coerência textual interna e a regra de fidelidade atrelada à coerência intertextual. Por exemplo, ao traduzir um contato comercial, o TRD deverá verificar se o texto por ele produzido está conservando o sentido exigido no TF; e se os propósitos do TA estão presentes da mesma forma que no TF, qual seja, o de efetivar um contrato que gere direitos e obrigações entre as partes dentro do sistema jurídico da cultura alvo. É nesse momento, também, em que verifica a existência ou não de ambiguidades que possam gerar incoerência e infidelidade intertextual.

3.5.3 Méritos e limitações da teoria do escopo

A teoria do escopo entende a tradução como uma interação intencional, interpessoal, parcialmente verbal e intercultural, baseada em um TF. Ela trouxe um conceito novo para o status em que se encontravam o TF e o TA e, por conseguinte, permitiu a

(6) The five rules above stand in hierarchical order, with the skopos rule predominating. (Tradução nossa)

⁴⁰ O *The American Heritage Dictionary* (1981, p. 526) trazia ainda o significado de *formidable* como algo que causava admiração, inspiração ou encanto. Porém, quando consultamos o *Oxford Advanced Learner's Dictionary* (2015, p. 610) e o *Longman Dictionary of Contemporary English* (2010 p. 687), estes somente se referem ao vocábulo em questão com a conotação de algo a ser temido, enfrentado com dificuldade ou reverenciado.

possibilidade de o mesmo texto ser traduzido de maneiras diferentes de acordo com a finalidade do buscado no texto alvo e do encargo dado ao tradutor. Nas palavras de Vermeer (VERMEER, 1989/2000 *apud* MUNDAY 2008, p. 80): “O que o escopo afirma é que se deve traduzir, consciente e consistentemente, de acordo com princípios que respeitem o texto alvo” (tradução nossa)⁴¹.

Não há dúvida de que o TRD tem de ser liberado de certas amarras de forma a aumentar a gama de estratégias de tradução possíveis de acordo com as diferentes finalidades que ele pretende alcançar. A identificação do propósito tradutório, ou seja, do escopo, bem como o conhecimento dos aspectos culturais do TF e do TA proporciona ao TRD a abertura de uma maior variedade de escolhas tradutórias, e certamente contribuirá para a realização de uma tradução mais coerente e, por via de consequência, mais funcional. Por essa razão, entendemos, enquanto tradutor atuante no mercado há alguns anos, que nenhum TF poderá ter apenas uma única tradução correta ou perfeita, portanto as diversas possibilidades de tradução devem ser aceitas.

Como em qualquer teoria, sempre haverá críticas e pensamentos contrários à teoria do escopo. Por exemplo, alguns argumentam que não se pode generalizar esta teoria, aplicando os seus princípios a textos literários. Há os que entendem que na tradução de textos literários, exige-se que o profissional seja também um escritor literário dotado de dons artísticos, conforme entende Leal (2005).

Segundo Du (2008), a teoria do escopo não leva tanto em consideração a natureza linguística do TF, tampouco vê como essencial a reprodução de características durante o processo tradutório. Porém, quando estivermos analisando no modelo circular desenvolvido por Nord (2016), mais precisamente em relação aos fatores intratextuais, verificaremos a importância da natureza linguística do TF, e suas implicações durante o processo tradutório.

É oportuno, esclarecer que, para os textos do âmbito da tradução jurídica, a nosso ver, a teoria do escopo se aplica muito bem, uma vez que o TRD de textos jurídicos normalmente precisa ter como alvo principal o receptor final do TA; e este texto precisa estar bem acomodado dentro da nova situação cultural para que produza os efeitos desejados, ainda que traga muitos elementos da situação linguístico-cultural de partida.

Por fim, a teoria do escopo, como outras teorias da tradução, encontra seus limites. Nord (2012) aponta duas grandes limitações interdependentes desta teoria. Uma está

⁴¹ What the skopos states is that one must translate, consciously and consistently, in accordance with some principle respecting the target text (tradução nossa).

relacionada à especificidade cultural dos modelos de translação; a outra diz respeito à relação entre o tradutor e o autor do texto de origem. Para resolver o problema, Nord introduz o princípio de lealdade no modelo funcionalista. Assim, a função refere-se aos fatores que fazem um trabalho de texto de destino na forma pretendida na situação alvo.

A seguir, abordaremos as possíveis relações entre o texto fonte e o texto alvo como introdução às funções da análise do texto fonte. Na busca dessa correspondência, é necessário que se analise os conceitos de equivalência, fidelidade, liberdade e lealdade, conforme teremos a oportunidade de detalhar na próxima seção, refere-se à relação interpessoal entre o TRD, o remetente do TF, os destinatários do TA e o iniciador (INI). Esta combinação entre função e lealdade constitui o fiel da balança a cancelar o sucesso da abordagem funcionalista de Nord, e são respectivamente os dois pilares de sua abordagem teórica da crítica da tradução orientada ao receptor.

3.6 Equivalência, fidelidade e liberdade na visão funcionalista

Do ponto de vista da abordagem funcionalista, equivalência e fidelidade são conceitos que nunca foram objeto de consenso entre os críticos da tradução (NORD, 2016). Segundo a própria autora destaca, costuma-se entender que uma tradução é “fiel” quando procura reproduzir todos os elementos relevantes do texto fonte; ou seja, quando se procura uma “equivalência entre os termos”. No entanto, para a teoria funcionalista, equivalência significa uma maior correspondência entre os termos presentes no texto fonte e no texto alvo e não necessariamente uma correspondência fiel. Até porque esse critério de fidelidade parece se aproximar mais de uma ideia subjetiva. Por essa razão, as traduções continuam a ser avaliadas por critérios não muito bem definidos do ponto de vista objetivo.

Para outros autores, no entanto, só se concebe que houve tradução em sentido estrito quando esta não se utilizou de critérios rígidos como a “tradução literal”, também chamada de “tradução palavra-por-palavra”. Para Šarčević (2000), por exemplo, a tradução jurídica sempre foi marcada pelo princípio da fidelidade ao texto fonte.

No entanto, entendemos que pode haver fidelidade sem exagero ou submissão absoluta ao TF. Mais adiante, quando analisarmos os princípios que regem as traduções baseadas na equivalência formal (NIDA 2013), teremos a oportunidade de rever o conceito de fidelidade ao TF, descrito nos contextos gramatical, cultural e de uso da língua.

Ainda no tocante à liberdade na visão funcionalista, vem mais como um contraponto ao excesso de servilismo na tradução. Traduzir com liberdade, ou traduzir livremente não diz respeito à tradução no sentido estrito da palavra, posto que tal conduta se destitui de qualquer critério de correspondência, apresentando como TA uma simples “versão” ou “adaptação” do TF. Em suma, os extremos, na visão de Nord, são exemplos de não tradução. Pairar a crítica da tradução sobre essas duas extremidades, a nosso ver, é nada mais do que gerar debates infrutíferos acerca da fidelidade ou da liberdade na tradução.

Concordamos, por outro lado, que traduzir textos jurídicos com demasiada liberdade de adequações compromete o TA de tal sorte que, sem o concurso da equivalência, não se pode afirmar que houve uma tradução, “no sentido mais direto da palavra”. (NORD, 2016, p. 51). O texto jurídico, principalmente o normativo (leis, decretos, contratos, etc.), requer uma precisa observância dos aspectos semânticos, linguísticos e gramaticais correspondentes entre as duas línguas (fatores intratextuais) e dos aspectos formais (fatores extratextuais). Além disso, o TRD tem de mensurar outros aspectos relacionados à situação própria da LA e ao conhecimento de mundo do receptor, de forma a gerar um TF capaz de ser compreendido em sua totalidade pelo PA.

Seguindo a linha de raciocínio do parágrafo anterior, temos de admitir que a análise do TF não pode ser considerada a única tarefa necessária para que se determine a equivalência de termos entre a LF e a LA. É como se o simples fato de se analisar os termos jurídicos de um contrato redigido no sistema jurídico anglo-saxão habilitasse o TRD brasileiro, mesmo sem qualquer análise dos termos jurídicos correspondentes no sistema jurídico germânico-romano, a transpor para a LA um contrato perfeitamente aplicável no mundo jurídico pátrio. Para Nord (2016), essa análise tão-somente voltada para o TF é incapaz de satisfazer os critérios mínimos exigidos para a produção de um TA funcionalmente equivalente. Isso ocorre porque, segundo a mesma autora, as traduções devem ser funcionais em uma situação na cultura alvo.

3.7 O conceito de lealdade na teoria funcionalista

Pelos postulados anteriormente delineados neste trabalho, não nos resta dúvida de que a tradução é um processo que visa produzir um TA que seja funcional sem, contudo, perder seu vínculo com o TF. O processo tradutório, neste sentido, busca a situação alvo nas quais se encontram os seguintes elementos: receptor, tempo e lugar de recepção, dentre

outros. Considerando que o TA busca preencher uma função pré-determinada (teoria do escopo), bem como se admitindo que os receptores do TA acreditam na funcionalidade deste, ao tradutor caberá a “obrigação de manter certa lealdade” para com estes receptores. (NORD, 2016, p. 62).

Na teoria funcionalista, o critério de funcionalidade é o mais importante para a tradução. Contudo, além deste, a compatibilidade entre o propósito do TF e o propósito do TA é outro critério que deve ser perseguido pelo TRD. E este deve ficar atento aos elementos qualitativos e quantitativos, os quais viabilizam a tomada de decisões corretas quanto a preservar ou adaptar elementos do TF no TA.

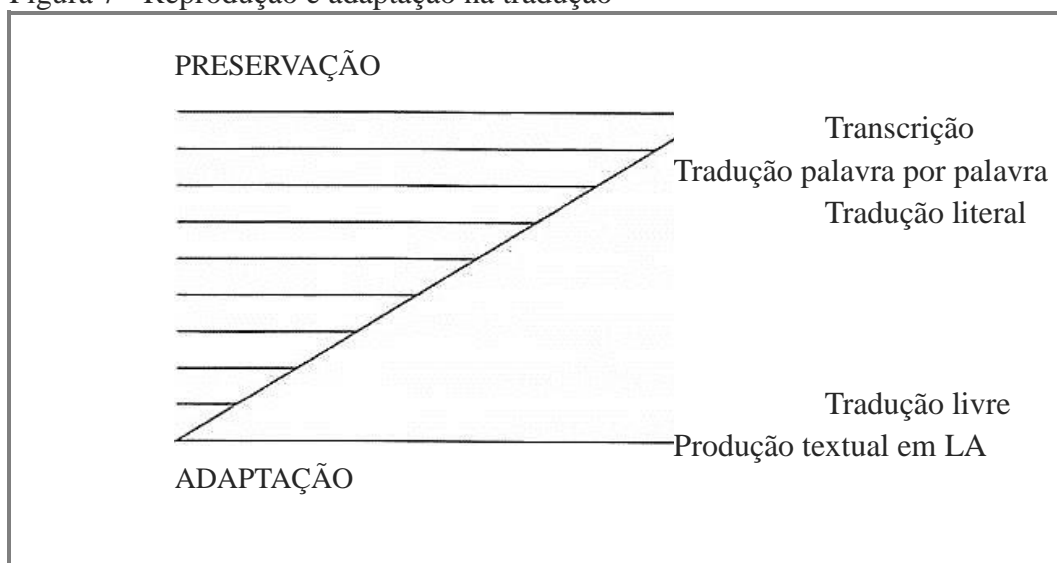
A compatibilidade entre a intenção do emissor do TF e a função do TA também fornece ao TRD outro critério para que sua tradução seja funcionalmente possível. Vê-se dessa forma, que a compatibilidade entre o propósito TA e propósito do TF pressupõe um compromisso do tradutor para com o emissor do TF, bem como com a situação de ambos os textos - TF e TA. Este compromisso que deve ser assumido pelo tradutor Nord chama de “lealdade”.

Cabe, por fim, esclarecer que, na teoria funcionalista, **lealdade** não se confunde com **fidelidade**. Entendemos ambos os conceitos já foram definidos pelas falas expostas. Mesmo assim, à guisa de fechamento quanto a esta questão, reproduzimos a síntese abaixo (NORD, 2016, p. 62-63): “Lealdade é um princípio ético indispensável nas relações entre os seres humanos, que são parceiros de cooperação de um processo de comunicação. A “fidelidade”, por outro lado, é considerada uma relação mais ou menos técnica de semelhança entre dois textos.”

No que tange ao conceito de lealdade na teoria funcionalista, quando o encargo tradutório exigir uma tradução mais próxima do TF, o TRD deverá analisar as estruturas sintáticas, desprezando os aspectos semânticos, por exemplo. O TRD compromete-se, “considerando-se a sua lealdade com o emissor do TF, a especificar exatamente quais aspectos do TF foram considerados e quais foram negligenciados” (NORD, 2016, p. 63).

Para exemplificar o escalonamento entre o percentual de elementos do TF que podem ser conservados e/ou adaptados, reproduzimos a ilustração abaixo desenvolvida por Nord:

Figura 7 - Reprodução e adaptação na tradução



Fonte: Nord (2016 p. 64)

Entende-se por transcrição a transferência de 100% dos elementos formais do TF para o TA; entende-se por produção textual a criação de um TA com base na cultura alvo, na qual nenhum dos elementos formais do TF foi preservado. Segundo Nord (2016), entre esses dois extremos se situam as diversas formas de tradução, que são caracterizadas por diferentes percentagens de adaptação em função do propósito da tradução. No entanto, em qualquer situação, o tradutor deve levar em conta as condições de compatibilidade do propósito tradutório e separar os elementos do TF que podem ser preservados, daqueles que devem ser adaptados de forma a respeitar o encargo tradutório. O processo de tradução, em nosso ponto de vista, deve contemplar não somente as funções comunicativas do TF, mas também as inerentes ao TA, sob pena de serem cometidos erros na tradução.

3.8 Os erros de tradução na visão funcionalista

Na busca pela melhor tradução, muitos profissionais são levados a cometerem erros, causando prejuízos ao processo tradutório. Dentro da abordagem funcionalista Nord (1996), identifica os erros de tradução de forma hierárquica: erros pragmáticos, erros culturais e erros linguísticos. Os erros pragmáticos, segundo a autora, constituem-se de escolhas tradutórias que comprometem o objetivo ou a função do TA, o que ocorre quando o TRD não observa as instruções do encargo de tradução, levando o PA a receber uma informação equivocada; ou quando o TRD omite alguma informação essencial presente no TF. Como

exemplo deste erro, podemos citar a escolha da tradução do termo⁴² *attorney-at-law* como sendo simplesmente “procurador”, quando o encargo solicita uma tradução que opere efeitos jurídicos plenos, o que implicaria na escolha do termo “procurador judicial”, já que é esta a função pretendida em um instrumento procuratório pelo qual se contrata um advogado para representar um cliente em ações judiciais.

A mesma autora entende como erros culturais aqueles que prejudicam indiretamente a função do TA, por não obedecer às normas e convenções da cultura do PA. Esses erros se referem, por exemplo, quando o TRD não traduz as convenções de pesos e medidas. Nos EUA, normalmente se utiliza *inch*, *feet*, e *miles* para medidas de comprimento, quando aqui utilizamos, por exemplo, “centímetro”, “metro” e “quilômetro”; *fahrenheit*, para medida de temperatura, quando aqui utilizamos “graus centígrados”, ou “graus célsius”. Obviamente esse tipo de erro não impossibilita a compreensão do TA. Outro caso seria traduzir-se o juiz de segundo grau “desembargador” com simplesmente *judge*; quando na verdade o termo correto seria *Justice*.

Por fim, a autora identifica os erros linguísticos, os quais estão relacionados às falhas gramaticais, lexicais, ortográficas e os erros de pontuação e de estrutura sintática inadequada. É nesse momento em que o TA é avaliado não por sua *equivalência* com o TF, mas por sua *adequação* ao encargo de tradução. É este tipo de avaliação que pretendemos conduzir no decorrer de nossa pesquisa, quando estivermos analisando as traduções em face do **modelo circular no processo de tradução funcionalista** em conjunto com a análise **terminológica**. Para tanto, passaremos a explicar o modelo circular e, por fim, os aspectos gerais da terminologia e da terminografia.

3.9 O modelo circular no processo de tradução funcionalista

Nosso trabalho visa a descrever, analisar e comparar o processo tradutório com o objetivo de verificar se os TRD, mesmo de forma intuitiva, se valeram do processo de tradução funcionalista para realizarem suas traduções. Nesse sentido, é importante entendermos que, dentro da perspectiva funcionalista, na tradução profissional “a função do texto é estabelecida pela situação comunicativa e a partir dela, e isto é válido tanto para o texto fonte como para o texto alvo” (NORD, 2016 p. 68). Além do mais, a função comunicativa é multifacetada. Isso significa que o TF terá tantas funções comunicativas quanto forem as diferentes versões em que ele possa ser escrito, mesmo se tratando de texto

⁴² Veja a definição de “ termo” na seção 3.16.1.

formal, como no caso de nosso *corpus*, a função comunicativa poderá variar de acordo com o propósito do encargo tradutório.

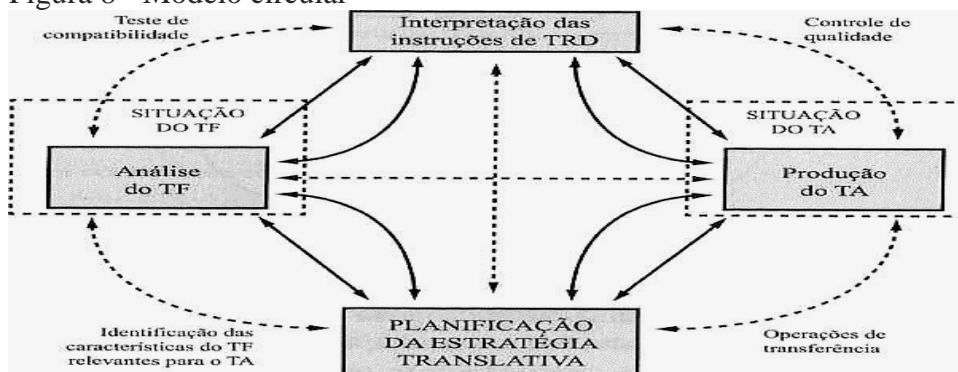
A essa altura, podemos concluir que ao TRD caberá, dentro do encargo tradutório que lhe foi entregue, escolher uma função comunicativa que mais se adeque aos propósitos do TF. É nesse instante, a nosso ver, que a experiência profissional, aliada ao compromisso (lealdade para com os propósitos do encargo) de prestar um bom serviço, fará toda a diferença na qualidade do produto final (TA).

De fato, ao receber o encargo tradutório repassado das mãos do INI, o TRD faz a interpretação das instruções, ao mesmo tempo em que conduz o teste de compatibilidade entre os termos vinculados à situação do TF, o meio pelo qual a tradução se dará: se será um impresso, um folheto ou um artigo científico, envolvendo ainda as questões de formatação e de layout (NORD, 2012), e os propósitos do encargo tradutório (escopo). É nesse momento que o TRD verifica da possibilidade ou impossibilidade da tradução. Como bem ficou claro no quadro sobre o escalonamento entre a preservação e a adaptação, os extremos não representam uma tradução no sentido estrito.

Após essa fase de interpretação e análise do TF, o TRD inicia a identificação das características do TF que serão relevantes para o TA. É a fase onde o TRD planeja a melhor estratégia de tradução, levando em conta a função comunicativa do TF e do TA. Em seguida a esse planejamento, o TRD executa as operações de transferência, instante no qual se inicia a produção do TA.

Durante a produção do TA, o TRD terá sua atenção voltada para a situação comunicativa do TA, porém sem se descuidar de observar o controle de qualidade de sua produção. Isso se dá com a verificação das instruções que foram interpretadas no momento do encargo. Inicia-se, a partir daí, o processo circular (ou de retroalimentação).

Figura 8 - Modelo circular



Fonte: Nord (2016 p. 72)

Pela figura acima, observamos que o processo de tradução dentro do modelo circular, conforme se vê na figura abaixo, apresenta quatro fases distintas, são elas: (i) interpretação das instruções de tradução (ii) análise do TF; (iii) planificação da estratégia translativa; e (iv) produção do TA.

No entanto, as fases não possuem um movimento em sentido único. Ou seja, uma fase não termina para que se inicie a outra. Na verdade, as fases se interceptam à medida que ocorre a retroalimentação das mesmas, e de forma interdependente. É o que assevera Nord (2016 p. 71-72):

O caminho circular do processo de tradução contém uma série de pequenos movimentos circulares que se mantêm recorrentes entre a situação do TF e o TF, entre a situação do TA e o TA, entre os passos da análise e entre a análise do TF e a síntese do TA. Isso significa que a cada passo adiante o tradutor “olha para trás”, para os fatores já analisados, e cada conhecimento adquirido no transcurso do processo de análise e compreensão pode ser confirmado ou corrigido com base em “descobertas” posteriores.

A retroalimentação exige que o TRD retorne às etapas anteriores, independentemente da ordem estabelecida no início do processo. Ou seja, o TRD poderá verificar a situação comunicativa do TA em relação à análise inicial do TF; poderá refazer a análise do TF tendo por base a interpretação das instruções recebidas pelo INI; poderá, de outra sorte, refazer e/ou averiguar a eficácia do planejamento da estratégia translativa em relação à interpretação do encargo ou em relação à produção inicial.

3.10 Fatores de análise do texto fonte

Como visto acima, o modelo circular contempla a fase na qual o TRD analisa o TF, identificando suas características intrínsecas e extrínsecas. Tais características, as quais são chamadas de fatores de análise do TF, necessitam de um melhor detalhamento.

Primeiramente, consideramos importante a análise porque, através dela, é possível determinar a função comunicativa deste TF. As características intrínsecas e extrínsecas são aqui tratadas como fatores “extratextuais” ou “externos”, e fatores “intratextuais” ou “internos”, respectivamente. Os fatores extratextuais podem ser mencionados no texto, ou seja, “verbalizados”, e nesse caso falamos de “expressões metacomunicativas” (NORD, 2016 p. 74). O jogo entre os fatores extratextuais e intratextuais pode ser convenientemente expresso na seguinte “Fórmula Q”. Dependendo da sua relação com a situação comunicativa

ou com o próprio texto, essas questões podem ser atribuídas tanto aos fatores de análise extratextuais como aos fatores intratextuais.

Quadro 2 - Fórmula Q

Quem transmite	Sobre qual assunto ele diz
Para quê	O quê
Para quem	(o que não)
Por qual meio	Em qual ordem
Em qual lugar	Usando quais elementos não verbais
Quando	Com quais palavras
Por quê	Em quais orações
Com qual função	Com qual tom
Com qual efeito?	

Fonte: Nord (2016)

Em vista do quadro acima, seguindo a ordem de indagações contidas na coluna da esquerda, os **fatores extratextuais** são assim identificados: ⁴³

I - O autor ou emissor do TF. Porém, muitos textos, tais como leis e contratos comerciais, não possuem um autor ou emissor identificado. Tal fato não inviabiliza inferirmos que documentos deste tipo são geralmente redigidos por profissionais da área jurídica, administrativa ou comercial. Informações sobre o emissor às vezes ajuda na compreensão das escolhas linguísticas e principalmente das marcas de estilo encontradas no TF quando este é de origem distinta do sistema jurídico do adotado no país onde o TA será utilizado.

No caso de documentos jurídicos, tendo em vista o aspecto formal e as características intrínsecas da linguagem empregada, a ausência de tal informação não causará prejuízos insanáveis ao processo tradutório, vez que se trata de um texto que segue padrões pré-estabelecidos por lei; ⁴⁴

II - Todo texto tem uma intenção ou propósito que se quer comunicar. A autora do quadro ainda destaca que são três os fatores que identificam a pretensão do emissor do TF: intenção, função e efeito⁴⁵. Quando o TRD analisa esses fatores de forma separada, ele terá mais condições de escolher entre preservar, adaptar ou modificar o TF em função dos propósitos comunicativos a serem alcançados durante o processo tradutório, em vista da situação comunicativa do TA.

⁴³ Cada item da formula Q recebeu uma numeração em algarismos romanos e foi trabalhado seguindo uma sequência lógica: as questões da coluna da esquerda, na ordem de cima para baixo.

⁴⁴ Os contratos no sistema jurídico brasileiro, por exemplo, estão regidos pelo Código Civil Brasileiro, Título V - Dos Contratos em Geral – os artigos 421 a 926.

⁴⁵ Elementos já definidos em seção anterior.

Muito embora a intenção do emissor seja um fator de análise mais relevante quando se trata de textos literários (NORD, 2016 p. 95), nada impede que o TRD especializado observe a intenção do emissor ao formular uma determinada lei ou contrato. Para tanto, podem ser feitas pesquisas históricas e culturais sobre o sistema jurídico do TF à época em que fora emitido. Isso poderá gerar notas de rodapé onde o TRD esclarecerá situações como, por exemplo, anacronismo jurídico (quando um fato deixou de ser crime no ordenamento jurídico)⁴⁶;

III – Todo TF se destina a um determinado receptor ou público alvo (PA), para quem se quer promover uma ação comunicativa. Para que o texto cumpra sua função comunicativa, o emissor deverá estar atento aos aspectos inerentes a esse público.

No caso de textos jurídicos, o receptor ideal será alguém que detém competência linguística para ler e interpretar a lei ou o contrato. Claro que isso nem sempre ocorrerá. Em um processo tradutório há que se verificar outro fator: o receptor do TF não é o mesmo do TA. Principalmente quando fatores culturais, linguísticos ou técnicos tornam essa divergência mais evidente. A exemplo dos textos jurídicos emitidos no sistema do *common law*, quando estes têm de ser traduzidos para um PA adotante do sistema do *civil law*, o TRD analisará as características inerentes aos públicos do TF e do TA e tomará as decisões sobre preservação, adaptação e modificação, de forma a atender aos propósitos operativos do TF na CF e de como este deve operar seus efeitos jurídicos na CA. A tradução de um contrato para o vernáculo que apresente cláusulas confusas ou de difícil assimilação para o PA não terá alcançado os propósitos (escopo) da encomenda tradutória⁴⁷, posto que não levou em consideração as informações básicas do PA no tocante às dimensões extraculturais: intenção, localização, aspecto temporal e função, além das características extratextuais (NORD, 2016);

IV - O texto é transmitido através do um meio físico ou imaterial, também chamado de canal. Segundo Nord (2016, p. 106), este canal “conduz o texto para o leitor”. O meio escolhido para a ação comunicação é fator determinante das condições de produção e de recepção na LA. Estas condições são expressas no nível de clareza, na organização dos argumentos, na escolha das frases, na coesão, na utilização, dentre outros elementos. Nord entende que as categorias de fala e escrita nem sempre podem ser entendidas separadamente. “Há textos falados que são reproduzidos em uma forma escrita (por exemplo, a declaração de

⁴⁶ O desacato deixou de ser crime no ordenamento jurídico brasileiro [...] A existência deste crime em nosso ordenamento jurídico é anacrônica. Disponível em: <www.dizerodireito.com.br/.../desacatar-funcionario-publico-no.htm>. Acesso em: 20 jun. 2017.

⁴⁷ Para Nord, essa falta de observância é considerada um “erro de tradução” (2016, p. 292).

uma testemunha) e textos escritos que são falados (por exemplo, palestras)” (NORD, 1996, p. 107). Assim sendo, caberá ao TRD identificar o que seja relevante destacar como marca de oralidade e /ou formalismo que o meio apresenta.

Na comunicação oral, o meio pode ser o rádio, a TV, o telefone etc.; na escrita, o meio pode ser o jornal, o livro o e-mail, dentre outros. Conhecer o meio pode ajudar o TRD a identificar o PA. Um texto publicado em uma revista científica, por exemplo, dá ao TRD excelentes subsídios sobre a condição-cultura do receptor. Se um contrato comercial estiver impresso e assinado e for entrega a um TRD para ser traduzido, este entenderá que o receptor é alguém interessado na execução do mesmo. Provavelmente uma das partes que não entenda o TF e queira encomendar uma tradução para poder assinar o contrato com plena segurança.⁴⁸ Porém, se este contrato estiver presente, no todo ou em parte em uma apostila de estudos acadêmicos, provavelmente o PA será constituído de alunos que estejam cursando uma disciplina nas áreas jurídica, comercial ou administrativa.⁴⁹

V – A identificação do lugar da produção e da recepção do texto é importante no que diz respeito, por exemplo, ao aspecto linguístico. Um contrato comercial redigido no Reino Unido será escrito em inglês britânico; um contrato produzido por uma banca jurídica estadunidense trará as marcas linguísticas, culturais e gramaticais do inglês americano. Se o TRD brasileiro estiver traduzindo um contrato comercial do inglês para um PA em Portugal, este profissional terá de se acerrar dos conhecimentos sobre as variantes linguísticas, gramaticais e culturais do português lusitano para que o propósito tradutório seja plenamente atingido.

Além das variantes acima mencionadas, a dimensão do espaço geográfico, as condições culturais e políticas do momento podem influenciar nas escolhas tradutórias. Por isso, obter informações junto ao INI é às vezes muito importante para que o TA seja recepcionado sem gerar constrangimentos de ordem cultural, estilística e ou política.

VI – tendo em vista de que a língua é um elemento vivo, seu uso sofre modificações ao longo do tempo. A língua portuguesa, por exemplo, passou por uma recente reforma ortográfica⁵⁰. Em outras situações, o tempo da emissão do documento pode determinar o caráter anacrônico do mesmo. Por exemplo, se o TRD estiver traduzindo um

⁴⁸ Tal tipo de encomenda tradutória já nos foi solicitada mais de uma vez.

⁴⁹ Tal situação será abordada na análise do *corpus* de nossa pesquisa.

⁵⁰ Acordo ortográfico em vigor desde 1º de janeiro de 2009. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2008/decreto/d6583.htm>. Acesso em: 8 de maio 2017;

documento jurídico redigido há muitas décadas, certamente encontrará termos e expressões jurídicas arcaicas ou em desuso.

As petições judiciais de há meio século eram repletas de expressões latinas; hoje em dia não são mais encontradas tais expressões em peças jurídicas, salvo raras exceções. É por esse motivo que Nord assevera: “a dimensão do tempo pode ser o critério decisivo para definir se a tradução faz sentido ou não” (NORD, 2016, p. 119). Se o TRD verificar que não faz sentido reproduzir tantas expressões latinas presentes no TF, visto não serem bem absorvidas pelo seu receptor do TA, caberá àquele profissional fazer uma pesquisa sobre o significado dessas expressões latinas e traduzi-las para o vernáculo ou vice-versa. Além disso, as informações do TF podem estar obsoletas, como no caso de artigos científicos.

Dependendo do encargo tradutório, se é exigido do TRD mais fidelidade ao TF ou mais equivalência funcional, caberá a este profissional informar o fato ao INI. Às vezes, caberá ao próprio TRD a decisão sobre a necessidade, ou não, de inserção de notas explicativas no TA, esclarecendo sobre a extemporaneidade da informação veiculada no TF.

A forma mais comum de obtenção da informação do tempo do texto é pela simples observância da data de emissão do mesmo (NORD, 2016)⁵¹. Caso esse tempo não possa ser definido pela data de emissão, pode o TRD averiguar documentos semelhantes, porém redigidos em épocas diferentes, o que dará ao profissional uma ideia mais clara de onde situar o referido texto no tempo por meio das semelhanças estilísticas, gramaticais, culturais etc.

VII – O motivo refere-se, de fato, à razão pelo qual um texto fora produzido. Nord nos esclarece que não é difícil identificar os motivos que levaram o emissor a produzir um texto: “Um anúncio de casamento é feito porque alguém está se casando; uma notícia é escrita porque um fato importante está acontecendo; uma crítica de uma peça de teatro é publicada porque houve a estreia etc.” (NORD, 2016 p. 126). A razão também pode estar relacionada a um evento ocorrido com o emissor que, por exemplo, está aniversariando e faz um convite por escrito para os familiares; ou um evento ocorrido com o receptor que, por exemplo, perdeu recentemente o pai e recebe uma mensagem de condolências escrita por um amigo.

Com certa obviedade, também temos que admitir que a razão ou motivo é fator determinante para o tipo de texto a ser produzido. No caso de uma empresa que quer fechar

⁵¹ Tal conduta não é critério válido para obras publicadas muito tempo depois de terem sido escritas (NORD, 2016).

um acordo comercial com outra empresa, o documento juridicamente válido para obrigar as partes no negócio será um contrato comercial. Nesse caso, o motivo também define certas características do próprio texto. No caso citado, o texto possui uma escrita clara, organizada por artigos ou cláusulas, e obedece a certos padrões de formatação e ordem estabelecimento das cláusulas contratuais, tal como será explorado no terceiro capítulo, quando falaremos sobre as características textuais de um contrato comercial e mais precisamente do contrato de distribuição.

É interessante observar que poderão existir divergências entre o motivo que gerou o TF e o motivo para a produção do TA. Por exemplo, se o TF foi motivado por uma vontade de contratar um produto ou serviço, o contrato será redigido com todos os elementos jurídicos válidos para tanto. Porém, se o encargo tradutório visa à produção de um resumo deste contrato para ser veiculado em um portfólio ou slide de apresentação de proposta, a produção tradutória não precisará contar com todos os elementos linguísticos e/ou estilísticos do TF.

VIII – Com relação à função textual, Nord afirma que esta “equivale à função comunicativa, ou à combinação de funções comunicativas que um texto cumpre na sua situação concreta de recepção” (NORD, 2016 p. 130). Nesse sentido, os elementos extratextuais, tais como o emissor e seu papel, a intenção, a identificação do receptor e as expectativas deste, o lugar, o canal etc., determinarão a função textual e, por via de consequência, o próprio gênero textual. No entanto, Nord faz questão de distinguir gênero de função textual. O primeiro está relacionado à estrutura do texto, o produto final; ao passo que a função está relacionada à situação comunicativa. Segundo ela mesma esclarece: “é como olhar as duas faces da mesma moeda: elas não podem ser separadas, mas não são idênticas” (NORD, 2016 p. 130).

A análise funcional do TA e a lealdade ao emissor através da análise funcional do TF habilitam o TRD a decidir que funções do TA serão compatíveis com aquelas identificadas no TF. A forma mais acessível para se identificar a função textual é o paratexto. Por exemplo, se o material escrito, um contrato de compra e venda, ou mais especificamente em relação à nossa pesquisa, um contrato de distribuição, o próprio título dará ao TRD elementos importantes para que este identifique as expectativas específicas da função do texto em suas mãos.

Por fim, é válido destacar que os fatores extratextuais estão relacionados entre si por uma situação de interdependência. “Dados e pistas sobre um determinado fator podem ser obtidos a partir dos dados e pistas obtidos sobre outros fatores.” (NORD, 2016 p. 137).

Ainda no tocante ao quadro da fórmula Q, seguindo a ordem de indagações contidas na coluna da direita, os **fatores intratextuais** são assim identificados:⁵²

I – Sendo básico em qualquer análise textual voltada à tradução, o “assunto” merece por parte do TRD uma atenção especial, levando-se em conta alguns aspectos: (i) este elemento intratextual pode identificar a consistência do texto, ou seja, se este se mantém, ou não, coerente em toda sua extensão, evitando que o TRD necessite identificar tais mudanças de assunto também na situação alvo; (ii) o assunto inserido em um determinado contexto cultural indica prováveis pistas sobre a importância do mesmo para a tradução; (iii) e identificação do assunto também possibilita ao TRD tomar a decisão de aceitar ou não o encargo tradutório, levando-se em consideração o nível de expertise e de capacidade técnica. Por exemplo, alguns profissionais que realizam tradução especializada na área jurídica tendem a limitar seu campo de atuação nesta área, recusando trabalhos tradutórios de outras áreas, tais como a área médica ou das engenharias. Sobre essa temática, vejamos o que diz Said:

Não é impossível um tradutor especializado em engenharia mecânica traduzir bem um texto de cardiologia pela primeira vez, mas o esforço de aprendizado, as dificuldades terminológicas e outros problemas relacionados podem acabar tornando o trabalho improdutivo e financeiramente inviável, quando não tecnicamente problemático. E, não nos esqueçamos, entender a mensagem implica em ter sensibilidade cultural para captar camadas de sentido mais profundas da mensagem ou associações que só podem ser compreendidas por quem tem vivência no universo cultural da língua de partida (SAID, 2011 p. 627).

É essa exigência de conhecimento especializado, sem olvidar o conhecimento da questão terminológica, que o TRD deve entender como indispensável para o bom desempenho do encargo tradutório. É exigência do mercado e, a nosso ver, deve ser uma exigência do próprio TRD para consigo, visto que o bom ou mau desempenho do encargo impactará diretamente na sua reputação enquanto profissional. (iv) A análise do assunto do TF pode oferecer ao TRD uma boa carga de informação sobre o quanto o texto é traduzível. Às vezes o assunto é tão específico da cultura do TF que o encargo tradutório poderá se tornar inviável se for exigido do TRD que transfira ao TA uma fidelidade inalcançável por falta de equivalência entre as culturas do TF e do TA. (v) quando se procede à análise do TF, pode-se decidir sobre a manutenção de certa literalidade dos títulos ou cabeçalhos, assim como se podem ver revelados fatores extratextuais não determinados por meio da análise externa do material a ser traduzido. Por exemplo, se o TRD recebe um contrato de compra e venda redigido em inglês

⁵² Cada item da fórmula Q recebeu uma numeração em algarismos romanos e foi trabalhado seguindo uma sequência lógica: as questões da coluna da direita, na ordem de cima para baixo.

para ser traduzido para o vernáculo, certamente traduzirá o título original: *Buy Sell Agreement* como sendo: “Contrato de Compra e Venda”.

II – Quando perguntamos sobre o que está ou não presente no texto, estamos indagando sobre o conteúdo deste; estamos nos referindo às estruturas lexicais e gramaticais, às informações do conteúdo que incluem níveis estilísticos, registros, estilo funcional, dialetos regionais e sociais, dentre outros. Tal conteúdo pode ter como base um fato ou uma ficção, e sua análise pode determinar se a situação interna do texto se aproxima ou se afasta da situação externa.

Uma boa maneira de identificar isso, segundo Nord (2016, p. 169) é analisar a situação interna separadamente da externa, utilizando-se as perguntas analíticas da “Fórmula Q”. Ainda segundo a mesma autora, a situação interna pode conter vários fatores, tais como: um E interno, ou seja, um falante ou um narrador, um leitor ou ouvinte, além das condições de tempo e lugar e as dicas sobre o canal, o motivo da comunicação e a função textual.

III – Outro fator de análise intratextual abordada por Nord em sua obra, são as chamadas pressuposições situacionais, ou pragmáticas, as quais são aceitas tanto pelo falante como pelo ouvinte. Entende-se, nesse sentido, que toda comunicação envolve fatores implícitos que são compartilhados por seus integrantes. Tais fatores se referem a informações sobre a cultura do emissor, as quais este espera sejam absorvidas pelo R. Importante, no entanto, é esclarecer que a pressuposição refere-se a uma informação comunicativa não explícita no texto. No caso de contratos comerciais, por exemplo, o título: “Contrato de Distribuição” ou o local e a data de sua assinatura, trazem ao R do TF e do TA uma pressuposição de que este documento possuirá uma linguagem jurídica específica da área comercial, além de lhe fornecer a suposição prévia de que, dependendo do local e da data, este documento possuirá leis ainda em vigor ou obsoletas; além de lhe informar o tipo de vocábulo, se arcaico ou moderno.

Na situação acima, o TRD tem de ser competente o suficiente para identificá-la e compreendê-la como se fosse um leitor ideal da CF. Daí, segundo Nord (2016) o TRD deve, antes de tudo, investigar a qual cultura o texto se refere para que dessa forma ele possa fazer uma distinção entre textos factuais, ou seja, baseados na realidade (notícia, artigo científico, relatos históricos, tec.) ou ficcionais (contos, poesias, romances e demais textos baseados em criações autorais).

Por outro lado, Nord entende ser o leitor, muito mais do que o próprio autor, quem deva classificar o texto como factual ou ficcional, levando em conta o conceito de realidade que aquele leitor aceita e defende em sua própria cultura.

IV – Outro aspecto intratextual destacado por Nord refere-se ao modo como o texto está estruturado. Sua importância reside no fato de que se um texto possui diferentes condições situacionais, o TRD deverá utilizar diferentes estratégias de tradução, levando em conta as diferentes funções de cada segmento textual. Por exemplo, se um contrato comercial possuir anexos (*exhibits*) com o propósito de apresentar instruções de uso e/ou armazenamento das mercadorias (*goods*), tal função textual deverá ser observada pelo TRD.

A inclusão de textos em uma unidade maior recebe o nome de intratextos, que podem também ser citações, notas de rodapé, etc. Portanto, ao TRD caberá, segundo Nord, a tarefa principal de determinar qual função os intratextos preenchem no texto principal, o que ela denomina de “hipertexto”. Dentro do aspecto da microestrutura, nos textos escritos, entende-se por oração a unidade entre dois pontos-finais; já nos textos orais, a oração está delimitada por mecanismos de entonação, tais como tom ou pausas prolongadas.

No tipo textual⁵³ narração, as informações seguem a sequência cronológica; nos contratos comerciais, a estruturação obedece a uma sequência quase sempre universalizada, onde as cláusulas de identificação do objeto e das definições vêm apresentadas em primeiro, seguidas das cláusulas que determinam os prazos, e as obrigações das partes no contrato.

No que tange à macroestrutura do texto, esta se apresenta por meio de mecanismos formais utilizados para delimitar os discursos orais e escritos, dentro de segmentos maiores: parágrafos ou capítulos; estes, a seu turno, são marcados por títulos ou numerais. As microestruturas se apresentam por meio de construções sintáticas: orações principais e subordinadas, tempos verbais, etc. ou mecanismos lexicais: catáforas, bem como por características suprasegmentais: estruturas de ênfase, pontuação, etc. (NORD, 2016, p. 190).

V – Com relação ao questionamento sobre os elementos não verbais, ao quais se referem a signos provenientes de códigos não linguísticos que acrescentam, ilustram, intensificam ou esclarecem a mensagem do texto, Nord entende possuírem um papel complementar na comunicação verbal. Tais elementos são orientados ao público. Certos

⁵³ Para entender-se a diferença entre tipo textual e gênero, veja a seção **3.2.3 O propósito ou encargo tradutório**.

elementos não verbais acompanham o texto: layouts ou gestos nos textos verbais; outros o complementam: tabelas e gráficos; outros integram o próprio texto: figuras e de quadros. Além desses ora citados, temos ainda o uso de asteriscos entre as letras de uma palavra cuja escrita tenha uma conotação indecorosa ou imoral.

Às vezes, os elementos não verbais são responsáveis por informações mais relevantes para o leitor do que a própria mensagem transmitida no texto. É o exemplo que a autora destaca com relação às letras minúsculas presentes no rótulo de uma garrafa de vinho. Tais informações podem passar despercebidas pelo consumidor comum, porém são muito importantes para o enólogo, o especialista em vinhos que vê nessas informações os predicativos essenciais para se distinguir a qualidade da bebida em relação a outras. Ao analisar os elementos não verbais do TF, o TRD terá condições de determinar quais desses elementos “podem ser preservados na tradução e quais devem ser adaptados às normas e convenções da cultura alvo” (NORD, p. 195).

VI – Em relação à análise das palavras utilizadas, a autora intenciona afirmar que as características lexicais também desempenham um papel relevante na análise textual orientada à tradução. É através da análise dos elementos lexicais que podemos resolver situações que envolvam, por exemplo, a **terminologia**, a **terminologia bilíngue** e da **terminografia**⁵⁴ para se determinar o significado de certas palavras, especialmente neologismos no TF. A intenção do emissor sobre o léxico é objeto de análise do TRD, quando, na falta de elementos extratextuais, esta se refletir na seleção das palavras.

No caso exposto, as características lexicais podem ser presumidas a partir dos propósitos que levaram o autor a utilizar uma determinada expressão, figura ou palavra. (NORD, 2016 p. 201). O TRD deve, portanto, definir suas estratégias tradutórias com base nos propósitos identificados na LF, buscando os recursos estilísticos que possam alcançar tais propósitos na LA, ao invés de traduzir, por exemplo, “metáfora por metáfora ou comparação por comparação” (NORD, 2016 p. 202).

VII – Na maioria das vezes, a análise textual pré-tradutória observa os aspectos formais, funcionais e estilísticos da sintaxe no TF porque busca determinar as características importantes no que tange à formação, estruturação e distribuição das suas orações. Para tanto,

⁵⁴ Dedicaremos a seção 3.17 para abordar especificamente estes conceitos, posto que serão parte integrante do modelo de análise do *corpus* de nossa pesquisa.

o TRD observa aspectos como o tamanho das orações, os conectivos que interligam essas orações, visando, sobretudo, à interpretação funcional.

Um das observações mais comuns quando analisamos um texto de lei ou um contrato é quanto ao uso do verbo *shall* no inglês. Em orações como *Distributor shall not destroy any copyright notices...*, temos que “o verbo modal aqui tem uma função imperativa [...] todos os *shall*s se referem a obrigações” (FONSECA, 2014, p. 47). Por isso, o TRD, ao analisar a oração buscando sua funcionalidade, entenderia muito provavelmente a necessidade de se utilizar de um contexto imperativo na tradução para o vernáculo: “O Distribuidor não destruirá nenhum aviso de direitos autorais”.

Além das características relativas à formação, estruturação e distribuição das orações, há outras relacionadas aos aspectos intratextuais: conteúdo (distribuição das informações no texto ou nas orações), léxico (construções verbais ou nominais) e elementos suprasegmentais (foco e entonação) (NORD, 2016 p. 211).

VIII – Como última análise textual voltada à tradução, o questionamento sobre as características suprasegmentais visa a observar em textos escritos os meios visuais, tais como “a presença de itálicos, espaços, negritos, aspas, travessões, parênteses, dentre outros; e textos orais a observam-se a tonicidade, a modulação, as variações no tom e na sonoridade.” (NORD, 2016, p. 212).

No exemplo de um contrato de distribuição redigido na língua inglesa, observa-se que na cláusula referente às definições de termos que serão utilizados no mesmo, tais termos estão escritos entre aspas:

Figura 9 – Trecho de um contrato de distribuição

1. DEFINITIONS

“Customer” means an end user of a Product.

“Limited Warranty Statement” means Invicta’s then-current warranty from Invicta to Customers.

“Products” Are those items in the Invicta Collection, as modified from time to time at the then current price. “Reseller” Are those retail outlets selling the Products to Customers in face to face transactions.

“Territory” means the Country of Brazil

Fonte: Documento pertencente ao acervo pessoal do pesquisador

Por meio da análise suprasegmental⁵⁵ de textos escritos o TRD poderá obter informações sobre a expressividade do TF. Por exemplo, pode-se observar o tom solene presente no introito de uma procuração: “KNOW ALL MEN BY THESE PRESENTS that I [...]”; o qual poderá ser traduzido como “SAIBAM TODOS POR MEIO DESTA que eu [...]”.

Como preceitua Nord (2016, p. 221):

Para o tradutor, essas considerações sobre fonologia ou entonação são muito importantes, pois a imaginação acústica do leitor é determinada por padrões específicos da linguagem. Cada receptor lê o texto contrapondo-o ao seu próprio arcabouço de conhecimento nativo a respeito de padrões entoacionais e de intensidade. Esse é um conhecimento intuitivo em muitos casos, portanto, os receptores podem não ser capazes de se adaptar a padrões que lhe causem estranheza, mesmo que tenham ciência de que estão lendo uma tradução. O tradutor deve, portanto, adaptar a entonação do TF aos padrões da língua alvo, após analisar suas funções.

Ainda sobre o exemplo dado acima, referente ao trecho inicial de uma procuração, vemos a presença de certo arcaísmo. O conhecimento intuitivo do TRD deve prevalecer de forma que ele possa ser capaz de adaptar esse trecho a um padrão no vernáculo que não cause estranheza. Daí porque a escolha por uma tradução mais literal do trecho: “SAIBAM TODOS OS HOMENS”, soaria inoportuno nos dias atuais pelo destaque do gênero masculino.

Da mesma forma que os fatores extratextuais, os fatores intratextuais se comunicam em modo de **interdependência**. Nesse sentido, o modelo de análise proposto por Nord não pode ser visto de forma linear, posto que cada elemento componente da análise textual se interconecta com os demais, dando possibilidade de recorrência dos fatores já analisados em vista de outros fatores subsequentes que apresentem certo grau de interdependência com aqueles.

Para ilustrar a ocorrência de **interdependência dos fatores intratextuais**, apresentamos abaixo a parte inicial de um modelo de contrato de prestação de serviço⁵⁶ redigido em inglês, do qual faremos os devidos recortes para os propósitos de análise intratextual:

ADMINISTRATIVE SERVICES AGREEMENT

This Administrative Services Agreement is effective [DATE],
 BETWEEN: [COMPANY NAME] (the "Service Provider"), a corporation
 organized and existing under the laws of [STATE/PROVINCE], with its head office
 located at [...] AND: [COMPANY NAME] (the "Company"), a corporation

⁵⁵ Entenda-se o termo “suprasegmental” do ponto de vista da Abordagem Funcionalista. Nota do pesquisador.

⁵⁶ Documento pertencente ao acervo pessoal do pesquisador.

organized and existing under the laws of [STATE/PROVINCE], with its head office located at [...]

For good and valuable consideration, the receipt and legal sufficiency of which are hereby expressly acknowledged, the parties hereto agree as follows:

Como o título aponta, o assunto do texto é um contrato de prestação de serviço e seu conteúdo inicial descreve ser o mesmo um contrato bilateral, ou seja, feito entre duas partes, as duas empresas acima identificadas. Ademais, a fraseologia ⁵⁷ *the parties hereto agree as follows* (“as partes aqui presentes concordam no seguinte” – tradução nossa) já aponta para uma padronização presente em contratos redigidos em língua inglesa.

A sintaxe também determina a característica suprasegmental acima representada pela presença das aspas. Em contratos redigidos no sistema do *common law*, as aspas denotam que as partes serão, daquele momento em diante, identificadas no contrato com aqueles respectivos nomes.

1. ENGAGEMENT

Upon the terms and subject to the conditions hereof, Company hereby engages Service Provider to provide Company with the Services (as defined in Section 2 hereof), and Service Provider hereby agrees to provide Company with the Services.

Como propõe Nord (2016, p. 226): “A repetição de palavras e estruturas similares lembra ao leitor da linguagem padrão de documentos legais e confere autoridade ao conteúdo”. É o que se observa no trecho acima com a repetição de orações em paralelo: “hereby” (por meio deste) + “engages” (compromete-se) [...] “to provide with” (fornecer); e logo em seguida: “hereby” (por meio deste) + “agrees” (concorda) [...] “to provide with” (fornecer).

Observa-se, igualmente, que a escolha lexical em “hereby” e “hereto” (neste contrato) empresta coerência como elemento de pressuposição, e ao mesmo tempo corrobora o conteúdo formal e a estruturação que a linguagem jurídica exige.

IN WITNESS WHEREOF, each party to this agreement has caused it to be executed on the date indicated above.

EM TESTEMUNHO DO QUE, as partes assinam o presente contrato na data acima mencionada. (Tradução nossa)

⁵⁷ Fraseologia está definida na seção 3.18.

Ainda com relação às escolhas lexicais, no tocante ao emprego de registros específicos do vocábulo jurídico, o emprego da fraseologia⁵⁸ acima, em caixa alta, denota força, gravidade e autoridade do que se comunica. Nesse sentido, a escolha do léxico no TF não é uma mera liberalidade do emissor, ao contrário, é uma marca estilística que caracteriza o próprio texto.

Segundo o que apregoa Nord (2016), a análise lexical tende a determinar a marca estilística que caracteriza o TF. Quando o propósito tradutório demanda a preservação desses elementos estilísticos, o TRD não pode se descuidar de observar isso durante sua decisão tradutória.

3.11 Considerações gerais sobre o efeito

Segundo Nord (2016, p. 228) o efeito é uma “característica de análise textual direcionada ao receptor”, que compara os fatores intratextuais do TA com suas impressões obtidas a partir da análise dos fatores extratextuais. O resultado destas duas análises gera o que a autora chama de “efeito”. Nesse sentido, o efeito é resultado do processo de comunicação quando o público receptor, de alguma forma, está sujeito a esboçar uma reação sobre esta comunicação. Ou seja, o texto tem de ter uma ligação direta ou indireta como os receptores.

Quanto mais impressionável é o teor da comunicação, mais efeito este causará sobre o receptor. Um mandado judicial de prisão, por exemplo, se for recebida pelo advogado do acusado, gerará nele, advogado, as expectativas de como será articulada a defesa de seu cliente. Cada linha de fundamentação que o juiz expõe para justificar a prisão preventiva do acusado servirá como uma base de estudo da defesa técnica que este receptor preparará em favor do cliente. No entanto, se esta mesma mensagem for lida pelo acusado, o efeito imediato que este texto causará será consideravelmente emocional.

Pelo exemplo acima, podemos então entender que um dos fatores essenciais para a existência do efeito no processo comunicativo é a soma da intenção do emissor com o conhecimento prévio que este tenha sobre os fatores situacionais (extratextuais) da mensagem. A própria estruturação de um mandado de prisão, quando o produtor do texto

⁵⁸ Trataremos especificamente sobre esse tópico na seção 3.18.

emprega adequadamente os elementos semânticos e linguísticos, deve ser suficiente para produzir os efeitos esperados, dada a sua forma direta e imperativa.

A título de ilustração, reproduzimos abaixo um trecho de um mandado de prisão preventiva⁵⁹ onde poderão ser observados tais elementos intrínsecos. Muito embora esteja disponível para acesso ao público, por motivos éticos e de desnecessária exposição, foram apagadas as informações referentes à identificação das partes:

MANDADO DE PRISÃO PREVENTIVA

O Doutor [...] Juiz Federal da [...] Vara Federal Criminal, Subseção Judiciária de [...] Seção Judiciária do [...], na forma da Lei, etc.

M A N D A a quaisquer Autoridades Policiais a quem for este apresentado, indo por ele assinado, que em seu cumprimento, prendam e recolham à prisão, a pessoa conhecida por: [...]

Como se depreende do trecho em destaque, o verbo no imperativo e letras maiúsculas “MANDA” produz no receptor um efeito imediato: é uma mensagem que comunica uma ordem. O tipo de ordem fica bem expressa no próprio título do documento. Sendo o emissor uma autoridade judiciária que ordena “prendam e recolham à prisão”, não resta dúvida que se trata de um cumprimento que não comporta interpretações diversas com relação ao seu conteúdo. Por este motivo, TRD, ao iniciar o processo tradutório, deve levar em consideração o efeito que o TA terá de causar no receptor. Para tanto, deve este TRD atento “antecipar o efeito que o TA produzirá no público alvo, não importa que esse efeito, sempre definido pelo skopos da tradução, seja o mesmo que o TF exerce (ou exercia) sobre o receptor na cultura fonte ou não.” (NORD, 2016, p. 230).

Concluimos que essa antecipação adequada do efeito requer, por parte deste TRD no exemplo dado acima, um bom conhecimento dos elementos semânticos e linguísticos inerentes ao TA, antecipando seus efeitos, da mesma forma que o TF anteciparia no receptor, se este fosse receber o mandado de prisão em sua LF.

Em relação aos elementos extratextuais, o efeito que se espera seja causado no receptor exige do TRD conhecimentos das figuras retóricas e de como estas impactam na cultura fonte. Conhecendo bem essas figuras retóricas o TRD poderá compreender as intenções do emissor. Para tanto, segundo Nord, o TRD não deve confiar apenas em sua

⁵⁹ Disponível em: <politica.estadao.com.br/blogs/.../mandadojosealdemario1.pdf>. Acesso em: 19 maio 2017.

capacidade de interpretação do TF, ou seja, na subjetividade própria de leitor, deve, em verdade, compreender o efeito que o texto objetivamente imprime no receptor do TF.

Ainda em relação ao efeito, a padronização das funções textuais comuns em documentos jurídicos, os quais, como já dito anteriormente, são em grande parte regidos por lei e, portanto, trazem elementos extratextuais e intratextuais pré-determinados, pressupõe também a padronização dos seus efeitos na LA. “Assim, ao escolher as características convencionais de um determinado gênero, o produtor textual espera que elas sejam reconhecidas pelo receptor como indicadores da função textual e produzam o efeito correspondente.” (NORD, 2016 p. 236). Retomando o trecho inicial do mandado de prisão preventiva acima, temos que o efeito que verbo no imperativo “manda” causa o leitor brasileiro será o mesmo se o TRD utilizar o verbo “it is ORDERED” também em letras maiúsculas. Tal escolha tradutória não nasce da simples intuição ou escolha subjetiva do TRD, mas sim de seu conhecimento das figuras retóricas comumente encontradas em sentenças e em mandados judiciais.

No exemplo abaixo, no qual reproduzimos a parte final de uma sentença oriunda da Comarca de Ohio, nos EUA, podemos observar que os comandos imperativos vêm grafados em caixa alta:

Judgment ⁶⁰
Now, therefore, based upon the findings set out above, it is hereby ORDERED,
ADJUDGED and DECREED, commencing July 1, 2014, as follows: ⁶¹

Em contratos comerciais, como no caso do objeto de nossa pesquisa, o contrato de distribuição, por sua característica estilística padronizada, o efeito “se baseia, principalmente, na mensagem que comunicam e nas convenções linguísticas que atuam como um pré-sinal da função textual”. (NORD, 1996, p. 238). Nesse sentido, o texto tende a ter uma fraseologia ⁶² bem definida e que não comporta efeitos estilísticos diversos da linguagem padrão. Em outras palavras, qualquer tentativa de modificar a construção frasal de modo diverso do usual causará estranheza ao leitor, tanto na LF como na LA. Tal estranhamento representa um “erro de tradução” (NORD, 2016 p. 292) porque não ter alcançado os propósitos (escopo) da encomenda tradutória. Ainda nesse contexto, quando a mesma autora aborda as determinantes

⁶⁰ Documento original pertencente ao acervo pessoal do pesquisador.

⁶¹ “Portanto, com base na análise das provas, JULGO por SENTENÇA, a ser cumprida a partir de 1º de julho de 2014, o seguinte:” (tradução nossa)

⁶² O conceito de fraseologia encontra-se definido na seção 3.18

intratextuais do léxico, vemos que as investigações sobre a etimologia das palavras e o estudo comparativo lexicológico podem ser de grande ajuda para resolver processos tradutórios. É o caso de um TF que traga expressões idiomáticas, figuras de linguagem, palavras compostas, acrônimos etc., os quais devem ser analisados sob o aspecto da semântica textual pelo tradutor especializado.

3.11.1. Efeito e distanciamento cultural

Quando Nord (2012, p. 92-93) discute efeito e distância cultural, demonstra que o TRD deve ficar sempre atento quanto à capacidade de o receptor do TA reconhecer a intenção presente no TA de forma a recebê-lo com a função desejada. O que não significa que o TRD tenha de utilizar sempre o estilo convencional. O emprego de novos “estilos” pode trazer um efeito bem mais funcional ao TA. O TRD não precisa tratar o receptor como alguém incapaz de entender neologismos, estrangeirismos ou estilos menos convencionais. Cabe ao TRD, em medida correta, introduzir ao receptor um texto com marcas culturais distintas daquelas que o mesmo se acostumou a lidar na LA.

Ao distinguir o efeito, a autora separa-o em três tipos: efeito intencional versus efeito não intencional, distância cultural versus distância zero e convencionalidade versus originalidade, nos chamou a atenção o segundo tipo de efeito, haja vista que o objeto de nossa pesquisa contempla dois mundos textuais distintos, qual seja os sistemas jurídicos anglo-saxão e o germano-romano.

Segundo a descrição do tipo II, a distância cultural, ou sua inexistência, dá ensejo a três possíveis relações que se efetivam a partir da comunicação intercultural (NORD, 2016 p. 237-238):

- a. O mundo textual corresponde à cultura fonte. Isso significa que os receptores do TF podem associá-la ao seu próprio mundo (= distância zero), enquanto o receptor do TA não consegue fazê-lo (= distância cultural).
- b. O mundo textual não corresponde à cultura fonte. Visto que os receptores do TF não são capazes de associá-la ao seu próprio mundo, o emissor deve descrever, explicitamente, as características desse mundo, descrição esta que irá também auxiliar o receptor do TA. Ambos guardam uma distância cultural do mundo textual, mesmo que em níveis distintos. Excepcionalmente, o mundo textual pode corresponder à cultura alvo, resultando em uma distância zero para o receptor do TA.
- c. O mundo textual corresponde à cultura fonte, mas o emissor desculturalizou-o” ao transpô-lo, de maneira explícita, para um tempo e/ou lugar distantes (“Era uma vez em um reino muito distante...”). Essa estratégia confere generalização e reduz a relevância de detalhes culturalmente marcados no texto. O efeito pode ser, então, a distância zero tanto para os receptores do TF como para os do TA.

No decorrer de nossa pesquisa teórica, e durante o estágio de revisão de literatura, percebemos que a tônica dominante entre os teóricos pesquisados (SAID, 2011; CÁRNIO, 2010; MELLO, 2012; CASTRO, 2013; FEINMAN, 2006; ALCARAZ; HUGHES, 2014 e FONSECA, 2014) é de que o mundo textual dos contratos comerciais corresponde à cultura fonte e, quando recepcionados por leitores familiarizados com a terminologia jurídica ⁶³ inexistente distância cultural. Porém, quanto ao receptor do TA, mesmo em se tratando de TRD com especialidade em tradução jurídica, o distanciamento cultural é inevitável, posto que se tratam de dois mundos jurídicos distintos: o *common law* e o *civil law*. Conforme visto em capítulo anterior.

Em relação ao distanciamento cultural, teremos ainda a oportunidade de aprofundar o tema quando formos abordar o tópico sobre distanciamento linguístico e cultural na visão de Eugene Nida (Subcapítulo 3.16). Contudo, é oportuno repisar aqui que na prática tradutória, o TRD necessita ter conhecimento suficiente sobre os dois sistemas jurídicos para não simplesmente reproduzir um texto formal próximo da LF por obediência ao princípio da fidelidade ao TF. O TRD “precisa saber exatamente qual tipo de efeito é exigido para permanecer igual” (NORD, 2016 p. 241). Portanto, é tarefa indispensável ao TRD que este busque diminuir a distância cultural para que não se inviabilize a preservação da interpretação do TA e sua intenção (efeito esperado no sistema jurídico da CF).

3.12. Princípios da correspondência

Muito embora nossa fundamentação teórica tenha sustentação na abordagem funcionalista da tradução, entendemos oportuno alinhar a presente pesquisa com a temática da equivalência em Nida (1964). Isso se deve ao fato de que, na busca por soluções tradutórias, os profissionais especializados em tradução se veem diante de um dilema recorrente: traduzir o TF de uma forma mais literal ou buscar equivalentes que visem a uma correspondência com a cultura, contexto e leitor do TA.

Eugene Nida, linguista norte-americano, considerado um dos pioneiros no desenvolvimento de uma teoria científica no campo da tradução e da linguística ⁶⁴, apregoava não existirem duas línguas exatamente iguais. Para este estudioso não há como se falar em correspondência absoluta entre línguas.

⁶³ Para entender a terminologia jurídica ver o subcapítulo 3.10.

⁶⁴ Fonte: https://es.wikipedia.org/wiki/Eugene_Nida

É fato observar-se que a língua atribui a cada símbolo um determinado significado, o que não necessariamente poderá corresponder ao mesmo símbolo em outra língua. Entendemos que o processo tradutório não prescinde da interpretação do TRD. O propósito tradutório, somado aos conhecimentos práticos e teóricos do TRD, é importante para determinar a qualidade do produto da tradução. Nas linhas a seguir, Eugene Nida corrobora com Reiss; Vermeer (1996) no tocante à tradução como “oferta informativa” ao descrever a finalidade principal do tradutor (NIDA, 1964, p. 157):

A finalidade principal do tradutor pode ser a informação quanto ao conteúdo e à forma. Um tipo pretendido de resposta a um tipo de tradução informativa é em grande parte cognitivo, p. ex. A tradução de textos de informantes feita por um etnógrafo, ou a tradução de um filósofo de Heidegger. Uma tradução amplamente informativa pode, por outro lado, ser planejada para suscitar uma resposta emocional e prazerosa do leitor ou do ouvinte.⁶⁵ (Tradução nossa)

Nessa linha de raciocínio, o texto traduzido receberá não somente as informações de seu próprio conteúdo, mas também receberá as influências de interpretação de quem o traduziu e, ainda mais, herdará, em seu resultado final, as marcas determinadas pelo propósito que se pretendeu alcançar com aquela tradução. Eugene Nida entende que são três os fatores que podem influenciar no processo tradutório: (1) a natureza da mensagem, (2) o propósito ou propósitos do autor e (3) o tipo de público e que se destina a tradução.

Às vezes, os propósitos do TRD são semelhantes ao do autor original, outras vezes não. Concluindo-se esse raciocínio trazido por Nida, tais propósitos devem ser considerados mais relevantes do que os do autor original por uma questão muito simples: aqueles são os principais a serem considerados ao se estudar os tipos de tradução pelo resultado que operam. Nessa linha de raciocínio trazida por Nida, as intenções do TRD podem ir muito além do que informar. Ele pode sugerir um tipo de comportamento por meio de uma escolha tradutória e, nesse sentido, tem a clara intenção de fazer alguns ajustes no texto de chegada como o objetivo de levar o leitor-alvo a entender a completa implicação circunstancial da mensagem. Esta escolha tradutória, a qual requer uma perfeita noção de conhecimento de mundo do ponto de vista do leitor-alvo, diz respeito a fatores intrínsecos da língua no que tange ao significado das palavras no contexto de chegada. O exemplo trazido por Nida nos ajudará a entender isso (NIDA, 1964, p. 158):

⁶⁵ The primary purpose of the translator may be information as to both content and form. One intended type of response to such an informative type of translation is largely cognitive, e.g. an ethnographer's translation of texts from informants, or a philosopher's translation of Heidegger. A largely informative translation may, on the other hand, be designed to elicit an emotional response of pleasure from the reader or listener.

Em tal situação, um tradutor não se contenta em ter receptores dizendo: "Isto é inteligível para nós". Em vez disso, ele está procurando uma resposta como: "Isto é significativo para nós". Em termos de tradução da Bíblia, as pessoas podem entender uma frase como "mudar a mente sobre o pecado" como significando "arrependimento". Mas se o modo indígena de falar sobre arrependimento é "cuspir no chão à frente", como em *shilluk*, falado no Sudão, o tradutor visará obviamente o idioma mais significativo. Em uma base similar, "branco como a neve" pode ser rendido como "branco como penas da garça", se os povos da língua do receptor não estão familiarizados com a neve, mas falam de qualquer coisa muito branca por esta frase (Tradução nossa).⁶⁶

Em muitas ocasiões, o TRD necessitará de um amplo conhecimento de certas expressões idiomáticas em ambas as línguas de trabalho para poder realizar uma tradução que seja, ao mesmo tempo, fidedigna em relação ao contexto, bem como significativa para o leitor-final. A inteligibilidade muitas vezes poderá não ser satisfatória para um bom resultado que se queira dar ao trabalho tradutório. Mesmo porque, poderão ser suscitadas várias formas de interpretação, visto que a falta de familiaridade no termo empregado, levanta possibilidades interpretativas para o leitor-final.

No contexto de nossa pesquisa, por exemplo, nos contratos de distribuição, é comum a existência da seguinte cláusula: *ORDERS: Orders shall be in writing and be subject to acceptance by Company in its sole discretion.*⁶⁷ Se o TRD fosse traduzir o termo *order* sem essa familiaridade com o contexto jurídico-comercial, poderia simplesmente traduzir o termo como sendo uma "ordem". O receptor entenderia que se trata de uma ordem passada ao fornecedor para a aquisição de mercadoria. Porém, ficaria distante do contexto jurídico-comercial, cuja terminologia adequada seria "pedido".

3.13 Equivalência formal e equivalência dinâmica

Continuando nossa exposição sobre a contribuição de Nida na busca por uma abordagem científica da tradução, discorreremos sobre algumas noções básicas sobre o que este autor convencionou chamar de equivalência **formal** e **dinâmica**.

⁶⁶ Original: In such a situation a translator is not content to have receptors say, "This is intelligible to us." Rather, he is looking for some such response as, "This is meaningful for us." In terms of Bible translating, the people might understand a phrase such as "to change one's mind about sin" as meaning "repentance" But if the indigenous way of talking about repentance is "spit on the ground in front of," as in *Shilluk*, 'spoken in the Sudan, the translator will obviously aim at the more meaningful idiom. On a similar basis, "white as snow" may be rendered as "white as egret feathers", if the people of the receptor language are not acquainted with snow but speak of anything very white by this phrase.

⁶⁷ PEDIDOS: Os pedidos serão feitos por escrito e ficarão sujeitos à aceitação pela Sociedade, a seu exclusivo critério. (Tradução do *corpus*)

A equivalência formal repousa sua atenção na mensagem. Nesse sentido, o TRD se preocupa buscar uma correspondência mais próxima (entenda-se: mais literal) possível entre a LF e a LA, mesmo quando elementos de culturas diferentes os impede na determinação de padrões de exatidão e de correção; ao passo que a equivalência dinâmica tem seu foco na naturalidade da expressão, e tenta relacionar o receptor com modos de comportamento relevantes no contexto de sua própria cultura.

Já sabendo que o processo tradutório surge de um encargo, isso implica que a responsabilidade dessa tarefa deverá ser suportada pelo profissional a quem foi dada tal incumbência tradutória. Desse modo, o TRD não deveria ficar demasiadamente preocupado em buscar exatidões de correspondência entre a língua do receptor e a mensagem do TF. O TRD deveria, sobretudo, estar atento à dinâmica desta relação receptor-mensagem. É o que observaremos mais tarde, quando abordarmos a questão o **efeito** em Nord (2016). Por conseguinte, o mais importante é observar os efeitos que a mensagem original causa no leitor da LF e transpor tais efeitos para o leitor da LA. “[...] a correspondência no significado deve ter prioridade sobre a correspondência no estilo.” (NIDA, 1964, p. 164)⁶⁸

3.13.1 Princípios que regem as equivalências formal e dinâmica

Segundo Nida (1964), a tradução baseada na equivalência formal orienta-se pela LF. Esta língua de partida é o referencial que deverá servir de base para as escolhas tradutórias de forma tal que revele o máximo possível da forma e do conteúdo da mensagem original. Em oposição à tradução orientada pela equivalência formal, as escolhas tradutórias baseadas na equivalência dinâmica transferem seu foco para a LA e para a resposta, ou reação, do receptor. Uma tradução orientada pela equivalência dinâmica deverá refletir o dinamismo e a naturalidade que se encontra em um texto, como se este tivesse sido gerado na própria língua do receptor, a ponto de este poder afirmar: “é assim que nós diríamos isso”⁶⁹(NIDA 1964, p. 166).

Para um melhor entendimento das implicações de cada orientação tradutória, e baseados nas exposições de Nida referente ao tema, desenvolvemos abaixo um quadro explicativo sobre as características de cada uma delas:

⁶⁸ Original: “[...] correspondence in meaning must have priority over correspondence in style.” (tradução nossa)

⁶⁹ “That is the way we would say it.” (tradução nossa)

Quadro 3 - Equivalência formal e dinâmica - síntese das características.

FORMAL	
Unidades Gramaticais:	<ul style="list-style-type: none"> • Substantivos por substantivos, verbos por verbos, etc.; [affiliate = afiliada; cliente = cliente] • Manter todas as frases e sentenças intactas; [All amounts payable by Distributor to Company shall survive termination... = Todos os montantes devidos pela Distribuidora à Sociedade subsistirão à rescisão...] • Preservar todos os indicadores formais (sinais de pontuação, quebras de parágrafo). [“Affiliate” means any company controlled by, controlling, or under common control with Company. = “Subsidiária” significa qualquer empresa controlada por, controlando, ou sob controle comum com a Empresa.]
Consistência no Uso da Palavra	<ul style="list-style-type: none"> • Consistência rígida: Terminologia; [due and payable = exigível] • Uso de colchetes, parênteses ou itálico. [This Distribution Agreement (the “Agreement”) = Este Contrato de Distribuição (o “Contrato”)]
Significados do Contexto /Origem	<ul style="list-style-type: none"> • Reprodução +/- literal de expressões idiomáticas; [So Be It = Assim Seja] • Uso de trocadilhos, quiasmos e acrósticos. [POA = Power of Attorney]
DINÂMICA	
Equivalência Natural mais Próxima	<ul style="list-style-type: none"> • Da cultura / língua do receptor; [Confidentiality = Sigilo] • Do contexto da mensagem; [reasonable price = preço razoável⁷⁰] • Do público da língua receptor. [Extension = Prorrogação de Prazo]
Tradução Natural / Gramática	<ul style="list-style-type: none"> • Modificações na ordem das palavras; [reasonable price = preço razoável] • Utilização de verbos no lugar de substantivos; [transferir poderes = empower] • Substituição de substantivos por pronomes. [The obligations herein = As obrigações neste contrato]
Tradução Natural / Léxico	<ul style="list-style-type: none"> • Termos paralelos [debit/credit = débito/crédito; buy/sale = compra/venda] • Termos culturalmente diferentes e com funções semelhantes [paper = papel; documento; trabalho acadêmico] • Termos que identificam diferenças culturais [No common law o termo sentence é utilizado apenas para designar pena aplicada ao réu na área penal; no civil law, este termo pode ser utilizado para designar sentença (decisão tomada por juiz), tanto na área cível como a área criminal (CASTRO, 2013 p. 704) .

Fonte: Quadro-resumo desenvolvido pelo autor da pesquisa com base em Nida (1964).

Com se depreende do quadro acima, tanto a tradução orientada pela equivalência formal quanto a tradução orientada pela equivalência dinâmica guardam uma distância

⁷⁰ Veja comentário do Quadro 22.

considerável. No entanto, isso não impede que entre elas existam algumas áreas de conflito. Conforme Nida (1964), são em número de três as principais áreas de tensão: (1) equivalentes formais e funcionais; (2) equivalentes opcionais e obrigatórios e (3) a taxa de decodificação.

Novamente utilizaremos um quadro explicativo para melhor resumir a exposição de Nida em relação a essas três áreas de tensão.

Quadro 4 - Equivalência formal e dinâmica – áreas de tensão e seus conflitos.

ÁREAS DE TENSÃO	DESCRIÇÃO DOS CONFLITOS
Equivalências formais e funcionais	Não há referencial na cultura do receptor que corresponda ao objeto ou evento no texto de partida. [A unidade fraseológica no inglês <i>law enforcement</i> não encontra referencial no vernáculo. Por sugestão de Castro (2013, p. 606), devemos traduzi-la como “atividade policial”].
Equivalências opcionais e obrigatórias	Restrições quanto ao limite das expressões correspondentes poderem ser totalmente equivalentes. [O termo <i>termination</i> pode significar extinção, rescisão ou resolução contratual. Porém, deve-se evitar a tradução literal equivalente “terminação”, por fugir ao contexto da terminologia jurídica especializada.]
Taxa de decodificação	Expansão da mensagem com a inclusão de elementos formais e semânticos em ritmo adequado. [<i>Reporting</i> = Emissão de Relatórios]

Fonte: Quadro-resumo desenvolvido pelo autor da pesquisa com base em Nida (1964).

No que tange à primeira área de tensão, Nida nos expõe quatro maneiras de lidar com o conflito gerado por esta: a) Utilizar um termo para o equivalente formal presente no TF e descrever a sua função em uma nota de rodapé; b) Utilizar o equivalente funcional no TA, identificando o referente formal à margem do texto; c) Utilizar um termo por empréstimo, descrevendo-o através de uma classificação e d) Utilizar expressões descritivas, empregando apenas palavras da língua do receptor, assim evita-se o uso de um simples empréstimo e lança-se mão de um equivalente descritivo formal.

Quanto à segunda área de tensão, em vista da obrigatoriedade do uso de um determinado recurso na língua do receptor, o TRD não tem alternativa senão empregá-lo. E o fará utilizando-se das características formais da LA. Esta obrigatoriedade, segundo Nida (1964), implica em três graves problemáticas: (1) quando o TRD tem de indicar na LA algum termo inexistente na CA; (2) quando o TRD tem de especificar na LA algo que se apresenta

ambíguo, obscuro ou implícito na LF; (3) quando algo que está explícito na LF não pode, ou não deve ser expresso na LA.⁷¹

Conclui-se que as reais dificuldades para o TRD surgem quando este tem de utilizar equivalentes obrigatórios, já que, quando pode utilizar recursos opcionais, ele não estará compelido por regras, tendo liberdade de escolher entre alternativas que, em graus variados, refletem a proximidade com a LF. Mesmo assim, não pode o TRD desprezar os critérios que determinam a manipulação dos elementos opcionais na tradução. Esses critérios envolvem o que Nida (1964, p. 174) chamou de princípio da “carga de comunicação”⁷², porque que estes elementos opcionais são importantes na manutenção da adequada do “fluxo da mensagem”.

A terceira área de tensão diz respeito à taxa de decodificação, através da qual se discute a necessidade de se expandir a mensagem devido a lacunas de equivalência em detrimento da diversidade cultural. Nesse sentido deve-se buscar uma eficiência dos acréscimos ao TA, evitando-se que o receptor se depare com um texto acompanhado de longas e cansativas explicações. A carga de comunicação, que consiste de elementos formais e semânticos, expande a tradução a fim de torná-la relevante para um determinado contexto.

3.14 Equivalência funcional e seus princípios

Adequação funcional nos ET, a nosso ver, parece assemelhar-se à “equivalência dinâmica.” (NIDA, 1964). Em outro estudo este autor já havia definido que equivalência dinâmica é aquela que se aproxima mais do natural. Ele observa ainda, dentro deste contexto, que muitos indivíduos têm confundido suas observações, rotulando de equivalência dinâmica apenas as escolhas tradutórias que causam impacto. A tradução é tão mais dinâmica quanto for capaz de causar um efeito no receptor do TA da mesma forma que causa no leitor do TF. Por esta razão, e para poder dar mais ênfase ao aspecto funcional da tradução, encontramos com mais frequência a expressão equivalência funcional para descrever os graus de adequação de uma tradução. Mesmo porque o foco da tradução funcional está no resultado, no efeito que ela pode apresentar após sua execução.

Nida (1964) catalogou seis princípios relevantes que regem os tipos e graus de ajuste necessários para que se produza um termo equivalente funcional satisfatório presente

⁷¹ Entendemos aqui que Nida refere-se a situações de conflito sociocultural, de natureza moral ou religiosa que causem constrangimento ao leitor da LA.

⁷² “communication load” (tradução nossa).

no texto fonte quando não há correspondência literal funcionalmente equivalente. É o que passamos a apresentar na forma do quadro abaixo:

Quadro 5 - Princípios e ajustes para uma equivalência funcional satisfatória.

PRINCÍPIO	AJUSTES
A tradução formal tende a resultar em um mal-entendido no significado.	<ul style="list-style-type: none"> • Mudanças no texto traduzido. • Manutenção da tradução literal e acréscimo de nota de rodapé. [Como exemplo dos ajustes acima, poderemos citar a manutenção ou mudança do termo <i>agent</i> (agente), comumente empregado no <i>common law</i> para designar “representante com poderes procuratórios”.]
A tradução formal perde o sentido e torna-se obscuro o seu significado.	<ul style="list-style-type: none"> • Se a obscuridade é proposital no texto fonte, esta deve ser mantida e possíveis explicações serão feitas por meio de notas de rodapé. • Não sendo proposital, o tradutor deverá esclarecer tal obscuridade. [Em se tratando de tradução jurídica, entendemos que toda obscuridade, seja proposital ou não, deve ser dissipada pelo TRD no TA, já que, por princípio, os textos legais devem ser redigidos em linguagem clara e sem margens à interpretações duvidosas]
A tradução formal torna-se semanticamente e sintaticamente incompreensível ao receptor.	<ul style="list-style-type: none"> • Mudanças são necessárias. • Será útil uma nota explicativa inicial ou uma nota de rodapé. [O termo <i>exclusion</i>, no contexto do direito tributário, significa isenção; não incidência de imposto (CASTRO, 2013 p. 544).]
A tradução formal resulta em grave equívoco dos significados do TF ou em perda significativa dos valores estilísticos do TF.	<ul style="list-style-type: none"> • Fazer as adaptações necessárias para refletir os valores associativos do TF. [No CD 1 o TRD traduziu <i>Severability</i> = Autonomia das Cláusulas Contratuais. No CD 4, o TRD traduziu o termo <i>confidentiality</i>, que muito embora já esteja figurando nos dicionários bilíngues atuais como “confidencialidade”, como “sigilo”. Concordamos com a adaptação, pois entendemos que “confidencialidade” não reflete o mesmo valor semântico que o termo, já consagrado na terminologia jurídica.]
A maneira em que a tradução será utilizada influenciará na extensão das adaptações que deverão ser feitas.	<ul style="list-style-type: none"> • As correspondências, as diferenças significativas ou os problemas na compreensão podem ser explicados em notas de pé. [Muitos TRD preferem não traduzir termos como <i>writ of replevin</i> e <i>common law marriage</i>. Ao invés, preferem explicar tais termos específicos do <i>common law</i> em nota de rodapé.]

Fonte: Quadro-resumo desenvolvido pelo autor da pesquisa com base em Nida (2013).

Estes princípios, na visão do autor, possuem um número de implicações muito práticas: 1- Quanto maior as diferenças entre a CF e a CA, maior a necessidade de ajustes; 2 - Quanto maiores as diferenças entre a LF e a LA, maior a necessidade de ajustes; 3 - Quanto

mais erudito for o estilo do TF, maior será o número de ajustes; 4 - Quanto maiores as diferenças de níveis socioeducacionais entre o público da LF e o público da LA, maior o número de ajustes; e 5 - Quando o TF estiver acompanhado de códigos⁷³, maior será o número e variedade de ajustes a serem feitos na TA.

Particularmente em relação aos itens 2 e 4, vale aqui uma observação relacionada ao *corpus* de nossa pesquisa: tendo em vista que dois dos quatro contratos de distribuição foram traduzidos com o propósito de serem lidos por um público leigo, ou seja, por estudantes de um curso de nível técnico na área comercial, é possível encontrar no TA alguns ajustes formais e semânticos que representam adaptações em relação ao nível socioeducacional deste PA.

É sabido que os princípios de ajustes formais e semânticos e suas implicações práticas não são questões simples de se determinar, principalmente no campo dos ET. Em cada novo trabalho de tradução, nos deparamos com situações onde os ajustes dependerão de uma série de fatores que influenciarão direta ou indiretamente nas escolhas tradutórias. Existe neste sentido, uma enorme carga de subjetividade quando o TRD, na qualidade de leitor do TF, tenha de inferir muitos conceitos que se adequem aos que se espera estarem equivalentes na LA. Por isso concordamos com Nida quando este assevera: “Não são necessárias fórmulas ou teorias complexas, mas tradutores com extrema sensibilidade aos recursos da linguagem, à importância da cultura e à arte de traduzir”⁷⁴ (NIDA, 2001. p. 96).

3.15 A problemática do conceito de equivalência nos ET

Muito embora nesse trabalho não pretendamos fundamentar nossa pesquisa em concepções de equivalência distintas da abordagem funcionalista, consideramos interessante fazer uma leitura rápida sobre outros autores com relação à temática, visto que, nos Estudos da Tradução, o termo equivalência “tem ocupado um lugar de destaque [...] sendo objeto de análises e debates, sob diversas perspectivas, em diferentes contextos.” (PONTES; COAN; SOUZA, 2015. p. 171). Segundo estes mesmos teóricos (PONTES; COAN; SOUZA, 2015 p. 72): “[...] para os Estudos da tradução, pelo viés funcionalista, a equivalência consiste na

⁷³ Para Nida (2013, p. 94), esses códigos referem-se à sonoridade de textos como as transcrições melódicas de óperas e de canções, nas quais os ajustes deverão ser feitos de variada forma: ajustes fonológicos, sintáticos e lexicais.

⁷⁴ “What is needed are not elaborate formulas or theories, but translators with unusual sensitivity to the resources of language, the importance of culture, and the art of translating.” (tradução nossa)

relação entre um texto fonte, escrito em um determinado idioma, e um texto alvo, escrito em outra língua para a qual o tradutor deve verter a essência do primeiro texto”.

De fato, quando abordamos os fundamentos trazidos por Christiane Nord, esse conceito de essência ficou bem claro: cabe ao TRD utilizar de sua sensibilidade para encontrar tal essência da mensagem (TF) e traduzi-la para o TA. Nesse conceito de essência, ainda cabe observarmos o que Nida destaca como fatores socioculturais e semânticos presentes no TF e que deverão corresponder (equivalência) aos mesmos fatores na LA, como se o PA estivesse lendo o texto originalmente produzido em sua própria língua.

Pym (2014), por sua vez, ao conceituar equivalência no âmbito dos ET, também a entende como a relação de “valor igual” entre o texto de partida e sua tradução, onde este valor pode ocorrer no âmbito da forma, da função ou de qualquer coisa entre esses dois. Certamente, o ato de traduzir envolve muito mais do que a substituição de termos semânticos e gramaticais. Quando traduzimos ou vertemos um texto, temos que analisar os elementos linguísticos e nos ater a possíveis diferenças interculturais, estilísticas e pragmáticas. Ainda mais em relação à tradução de textos jurídicos, vemos a necessidade da compreensão de outros elementos, consoante já mencionamos.

À luz do funcionalismo, e na busca de uma equivalência funcional, o TRD interpreta o TF levando em conta a intenção do emissor e a sua compatibilidade com a situação alvo (NORD, 2012 p. 92). Nesse momento o TRD, quando recebe a encomenda de traduzir um contrato comercial, por exemplo, tem em suas mãos fatores extratextuais tais como: o tempo, o motivo, o destinatário e o meio. O tempo se reflete na data em que o contrato é assinado; o motivo também se encontra descrito na seção própria, intitulada muitas vezes de “objeto do contrato”, ou no preâmbulo deste; o destinatário são as partes envolvidas.

Na escolha do *tipo de tradução* (NORD, 2012b p. 93) é importante ter em mente esses referenciais, ou fatores extratextuais, que nos levarão a uma tradução com equivalências funcionais adequadas tanto ao escopo quanto à cultura do receptor. Um contrato comercial, mesmo com suas exigências estilísticas determinadas pelas leis e pelos costumes, não pode ser traduzido de forma mecânica. O conceito de tradução funcional nos possibilita uma escolha tradutória que leva em conta não somente os fatores acima mencionados, mas também a distância cultural e o efeito que o TA pode produzir no emissor da CA. Deve-se considerar esse princípio, principalmente se este contrato tiver de ser executado no país da CA.

3.16 Equivalência e o papel do tradutor

Como já mencionado no início deste capítulo, a tradução jurídica sempre foi marcada pelo princípio da fidelidade ao texto fonte (ŠARČEVIĆ, 2000, p. 332). A tradução literal, se assim podemos admitir, era a regra basilar ainda hoje encontrando adepto entre os tradutores que têm formação jurídica. No entanto, vemos que o ato de traduzir requer uma dose acentuada de bom senso e discernimento dos limites da tradução literal ou equivalência natural (PYM, 2014).

Podemos ainda ver o TRD como uma espécie de mediador entre aquele que produz o TF e aquele que recebe o TA (ŠARČEVIĆ, 2000). Muito embora nos dias atuais haja aqueles que ainda vão mais longe, entendendo que o TRD deva ser o profissional capaz de gerar, a partir do TF, um novo texto, o qual se baseia em critérios estabelecidos pelos aspectos socioculturais e semânticos inerentes aos receptores deste TA.

Independentemente da questão dicotômica entre equivalências formal e dinâmica, durante o processo tradutório, situações relacionadas à língua e a culturas devem ser objeto de melhores considerações por parte do TRD. Conforme já exposto anteriormente, o distanciamento linguístico e cultural entre a LF e a LA causa problemas no campo das equivalências. No entanto, a proximidade entre as duas línguas em certos casos gera dificuldades ainda mais difíceis de serem identificadas pelo TRD. É o caso dos “falsos cognatos”, que segundo o próprio Nida relata (2013, p. 160):

Um dos sérios problemas consiste dos “falsos amigos”, ou seja, palavras emprestadas cognatas que parecem ser equivalentes, mas nem sempre são assim, por exemplo, no inglês *demand* e no francês *demandeur*; no inglês *ignore* e no espanhol *ignorar*; no inglês *virtue* e no latim *virtus*; e no inglês *deacon* e no grego *diakonos*. (Tradução nossa)⁷⁵

Certamente não há como discordar de Nida, quando este afirma que para o TRD parece ficar mais fácil a tarefa tradutória quando as culturas entre a LF e a LA guardam semelhanças. Isso se deve ao fato de que tais semelhanças culturais fornecem uma série de paralelismos de conteúdo. Porém, quando a situação recai sobre o exemplo acima, no caso dos “falsos cognatos”, as diferenças entre culturas causam muitas mais complicações do que as diferenças na estrutura da língua. Essa variação cultural que ocorre ao longo do tempo deve

⁷⁵ Original: One of the serious dangers consists of so-called “false friends”, i.e. borrowed or cognate words, which seem to be equivalent but are not always so, e.g. English *demand* and French *demandeur*, English *ignore* and Spanish *ignorar*, English *virtue* and Latin *virtus*, and English *deacon* and Greek *diakonos*.

também ser bastante observada pelo TRD no desenvolvimento de sua tarefa tradutória. Principalmente quando o assunto é tradução juramentada ou tradução técnica, a qual envolve documentos públicos. cremos a que as implicações, nesse caso, são bem mais sentidas e o papel do TRD é levar em consideração todas essas dificuldades durante o processo tradutório.

É válido esclarecer ao leitor deste trabalho que os conceitos de língua e cultura, dependendo de sua abordagem, do tempo e do lugar, apresentam diferenças não só na definição como também em sua abrangência. Para o nosso estudo e pesquisa, entendemos o conceito de língua e cultura conforme foram definidos por Reiss e Vermeer (1996, p. 20). Para estes, língua é o meio utilizado por uma comunidade culturalmente organizada para elaborar seus pensamentos e se comunicar; cultura é o conjunto de normas, convenções e comportamentos de uma sociedade, bem como os efeitos gerados por tais comportamentos.

Pelas definições acima, podemos entender a preocupação, tanto de Nida (1964) como de Reiss e Vermeer (1996) em relação à necessidade que tem o TRD de conhecer as culturas da LF e da LA, chamadas pelos autores cultura de partida e cultura de chegada respectivamente. Tal preocupação se mostra evidente, posto que os fatores culturais e linguísticos são determinam a melhor unidade terminológica em cada contexto.

Como ilustração para o exposto acima, reproduzimos aqui um exemplo que Fonseca denominou de “marca cultural” (2014, p. 143) presente em contratos comerciais redigidos em língua inglesa:

Uma prática comum nos contratos em língua inglesa é a utilização do nome ou acrônimo da parte contratante. Por exemplo, em um contrato de fornecimento entre a empresa contratante e a empresa fornecedora, as partes seriam designadas em inglês por: *company* e *supplier*, ou nome/acrônimo da empresa e *supplier*.

Em nossa pesquisa, durante a análise do *corpus*, poderemos verificar, além das marcas culturais e linguísticas que interferem de forma qualitativa e quantitativamente no resultado final do processo tradutório, alguns termos e fraseologias da LF que não encontram correspondentes (equivalência) na LA. Verificaremos que essa lacuna terminológica faz toda a diferença no produto final (TA), o que será feito por meio da análise comparativa de termos e de unidades fraseológicas presentes no TF e no TF. Por esse motivo, abordaremos nas próximas seções os aspectos teóricos gerais da terminologia, da terminologia bilíngue e da fraseologia especializada.

3.17 Aspectos gerais da Terminologia e da Terminografia

O progresso da comunicação humana, acelerado pelo fenômeno da globalização e do desenvolvimento das ciências em todo o mundo, reforçou a necessidade de se buscar um aperfeiçoamento da comunicação especializada.

Quando criamos e utilizamos novas palavras para dar significado a objetos e fenômenos existentes, estamos trabalhando com terminologia, a qual é elemento inerente às chamadas comunicações especializadas (KRIEGER; FINATTO, 2004, p. 16). Ela permite identificar toda a gama de conceitos e definições dentro das diversas áreas do conhecimento humano, desde o campo das Ciências e da Tecnologia.

A Terminologia enquanto ciência autônoma nasce dessa necessidade de se padronizar um léxico que seja próprio de cada ciência, o qual difere do léxico comum por tomar empréstimos diretos do grego e do latim. Portanto, quando nos referimos à terminologia enquanto elemento ligado às comunicações especializadas, esta será grafada com “t” (minúsculo); quando nos referimos a esta como ciência autônoma, será grafada com “T” (maiúsculo).

Conceituar terminologia não é tarefa fácil, visto que, segundo Aubert (2001), esse conceito abrange duas acepções distintas: pode referir-se ao conjunto de fraseologias de uma determinada ciência, ou pode centrar-se em um conjunto de pressupostos e métodos para descrever uma linguagem específica. Nesse sentido, essa linguagem tende a se desenvolver dentro de um padrão preestabelecido, o qual se fixará em marcas lexicais, sintáticas, discursivas e estilísticas próprias, ou apropriadas – no sentido direto que foram frutos de uma apropriação intencional dos desenvolvedores daquela linguagem especializada.

Em seu aspecto metodológico, a Terminologia segue, na visão de Aubert (2001, p. 28-32) os seguintes passos:

1. Seleção de termos (unidade linguística que designa um conceito, um objeto ou um processo dentro de um universo percebido ou concebido e raramente se confunde com a palavra ortográfica), pela qual se pode determinar quais vocábulos são inerentes à ciência sob estudo;
2. Identificação das unidades lexicais e terminológicas, que diz respeito à busca da distinção do que seja uma unidade terminológica e uma unidade lexical,

visto que aquela pode ser fruto de uma ou mais unidades lexicais; ao passo que uma unidade lexical será sempre constituída de uma única palavra;

3. Análise que se processará na busca exaustiva de um perfil semântico mais específico dentro do contexto em apreço;
4. A unidade de informação, a qual consistirá na formulação de uma ficha terminológica com base em contextos que permitam distinguir significado e significante. Cada ficha representa um sintagma específico, um novo conceito.

Pelo que se vislumbra da exposição acima, a Terminologia visa a padronizar os termos lexicais dentro de uma linguagem especializada. Corroborando com a definição de Aubert, Krieger; Finatto (2004, p. 53) entendem que uma das características da Terminologia é a sua função normalizadora, pela qual se estabelecem medidas de controle sobre a utilização de vocabulário.

Durante o processo tradutório, o uso inadequado de uma linguagem que não esteja dentro dos padrões esperados pode resultar em um trabalho de tradução de qualidade duvidosa, sem prejuízo de poder causar má interpretação ou ambiguidade. Na prática diária, o tradutor profissional faz uso da terminologia especializada por saber que esta auxilia as ciências a “estabelecer determinações normativas, entre outros aspectos” (KRIEGER; FINATTO, 2004, p. 17). Nesse sentido, a terminologia torna-se indispensável ao gerenciamento do trabalho tradutório. Assim também entende Said (2011 p. 2656):

[...] no dia a dia profissional, o tradutor sempre tem de tomar decisões de terminologia que podem ser cruciais para o sucesso de seu trabalho, não apenas decisões sobre qual a melhor tradução para determinado termo técnico, mas também sobre a validação e adequação de glossários externos, as ferramentas ideais para gerenciar a terminologia de um projeto e as técnicas de pesquisa terminológica. Por isso, pode-se dizer que o trabalho de tradução depende muito da terminologia.

Concordamos com Said sobre a necessidade de o tradutor especializado buscar na terminologia o amparo e a justificativa de suas escolhas tradutórias. Como visto anteriormente, o PA do TF, em geral, advogados e outros operadores do direito, são profissionais com conhecimento na área jurídico-comercial, de cuja terminologia especializada se pressupõe terem domínio. Portanto, não faria nenhum sentido, diante da encomenda tradutória especificada, modificar ou adaptar texto de lei ou contrato, correndo-se o risco de produzir um TA diverso, ambíguo ou divergente do encargo tradutório.

Outra importante área do conhecimento que fundamenta nossa pesquisa é a Terminografia, que segundo Cabré (2004, p. 20), é o “ramo da Terminologia que se ocupa, também, da elaboração de dicionários especializados ou de glossários terminológicos.”. No entanto, é oportuno ressaltar que não temos a pretensão de elaborar glossário especializado como resultado deste trabalho. A pesquisa terminográfica feita na presente dissertação visa tão-somente oferecer ao leitor um subsídio teórico com base em fontes terminográficas monolíngue e bilíngue, proporcionando um estudo comparativo de termos e de unidades fraseológicas apresentadas nos textos que compõem o nosso *corpus*.⁷⁶

3.17.1 Conceito de termo

O termo é visto como um dos principais objetos da Terminologia, sendo responsável pela precisão dos significados no processo comunicativo. Como bem observa Santiago (2007, p. 37):

Nas pesquisas atuais, é necessário atentar para um ponto importante dentro do estudo terminológico: o reconhecimento do termo. A palavra é de fácil reconhecimento, pois, diferente do termo técnico-científico, seu uso não se condiciona a uma língua, que por ser especializada, encerra conceitos, ideias, noções teóricas ou aplicação de algum conhecimento específico. Ou seja, não há um limite que seja consistente para separar o léxico comum do especializado. Ressaltamos, portanto, que o reconhecimento do termo é uma das tarefas mais árduas que os terminólogos têm pela frente. Isso se justifica, já que são nos textos especializados em que se encontram as terminologias.

Para o nosso estudo, consideraremos termo, segundo a definição de Gouadec (1990, p. 13), “uma unidade linguística que designa um conceito, um objeto ou um processo”⁷⁷. Para este autor, o saber científico das áreas do conhecimento humano é construído e passa a se expressar por meio de seus termos. Nesse sentido, os termos jurídicos, enquanto componentes da representação da realidade, afirmam a existência da Ciência do Direito enquanto um campo distinto do saber humano.

3.17.2 Terminologia bilíngue

Ao adentrarmos na perspectiva da terminologia bilíngue, partimos da distinção básica entre esta e a terminologia monolíngue. Na terminologia monolíngue conhecem-se os traços conceituais e se busca estabelecer uma relação significado/significante (AUBERT,

⁷⁶ O detalhamento de todos os passos e as obras terminográficas utilizadas pode ser encontrado no Capítulo 4.

⁷⁷ Do original: “une unité linguistique désignant un concept, un objet ou un processus”

2001, p. 37); na terminologia bilíngue busca-se conhecer o termo em determinada língua (LF), porém, o objetivo é buscar um termo que tenha um mesmo valor em outra língua (LA), ou um termo que mais se aproxime, embora necessariamente não seja coincidente.

Torna-se necessário, portanto, que o TRD tenha pleno conhecimento da LF para que possa encontrar o termo mais adequado na LA. Para tanto, deve acerrar-se de cuidados que vão desde a análise sistemática de textos especializados LF, pelo qual ele deverá selecionar a bibliografia mais confiável, atualizada. Ainda dentro da investigação terminológica, o TRD poderá valer-se de outros meios para buscar a melhor adequação dos termos e fraseologias especializadas⁷⁸ que exijam maior esforço na sua adequação à LA.

Aubert (2001, p. 47) nos sugere uma pesquisa pontual, com seus importantes passos, na busca dessa adequação ou da equivalência terminológica. Tal pesquisa está subdividida nas seguintes subtarefas:

a) Uma conversa com o cliente, assim chamado o solicitante da tradução, o que Nord chama de iniciador (INI), que pode ser um indivíduo ou um ente público ou privado, por seus respectivos representantes;

b) Consulta a dicionários monolíngues, partindo dos mais genéricos e chegando-se aos mais específicos;

c) Consulta com um especialista na área cujo documento se insere;

d) Pesquisa a dicionários bilíngues, dos genéricos aos mais específicos;

e) Utilização de “traços conceptuais” escolhendo-se os descritores que serão úteis para uma determinação de possíveis equivalências;

f) Verificação de ocorrências que hoje, com advento das ferramentas eletrônicas para pesquisa de *corpus*, torna-se tarefa menos árdua ao profissional que busca a comprovação da escolha terminológica por este viés; e

g) Inserção de neologismos, sendo esta subtarefa somente viável diante da impossibilidade das anteriores. Essa inserção de palavra nova pode dar-se das seguintes formas: por importação direta, com a simples transcrição do termo direto do original; por adaptação ortográfico-lexical, o chamado “aportuguesamento” do termo em outro idioma;

⁷⁸ Dedicamos a seção 3.18 especificamente para descrever e conceituar o que seja fraseologia especializada.

criação de termo socorrendo-se às línguas clássicas (grego/latim); e criação de termos valendo-se dos já existentes no vernáculo, a chamada “sinonimização”.

Observamos que o pesquisador, ao sugerir uma pesquisa pontual, traça diretrizes ou estratégias que o TRD poderá seguir no sentido de minimizar ou dirimir as dificuldades oriundas do processo tradutório. Observa-se que, quanto mais difícil for a tarefa de encontrar equivalente, mais deve o TRD buscar caminhos alternativos, chegando ao ponto de, na total ausência de termo equivalente na língua alvo, este poder inserir neologismos, sendo esta subtarefa somente viável diante da impossibilidade das anteriores.

3.17.3 Terminologia e tradução

Em um trabalho desenvolvido por Cabré (2004), vamos encontrar uma abordagem sobre terminologia e tradução especializada, não especificamente a tradução funcionalista, onde a autora identifica vários pontos em comum, tanto em termos de disciplina acadêmica quanto em sua manifestação empírica: (i) ambas possuem uma longa trajetória prática antes de se tornarem objeto de estudo acadêmico; (ii) ambas possuem campos interdisciplinares de base cognitiva, linguística e comunicativa; (iii) a terminologia e a tradução surgiram da necessidade de se expressar um pensamento mais preciso em relação ao seu significado ou de se buscar uma compreensão comunicativa deste pensamento; (iv) os dois campos de estudo visam a se firmarem enquanto disciplinas autônomas, enfatizando suas características distintas das outras disciplinas acadêmicas, enquanto buscam novas teorias que apoiem sua independência científica. No caso da abordagem funcionalista, esses avanços são apresentados a partir de Christiane Nord, quando idealiza a criação de uma disciplina de “introdução à teoria, metodologia e didática da análise textual pré-tradutória” (NORD, 2016 p. 409).

Por outro lado, a mesma pesquisadora destaca que as duas matérias de estudo também apresentam características distintas entre si. Isso faz com que ambas as disciplinas estabeleçam uma clara especialidade: (i) enquanto a tradução se caracteriza por sua natureza finalista, ou seja, seu foco é no produto; a terminologia possui um viés colaborativo e seu foco é no processo; (ii) enquanto a tradução especializada não prescinde da terminologia, esta, em algumas situações, pode dispensar a tradução como um princípio metodológico.

É oportuno esclarecer que, diferentemente do que apresenta Cabré, na tradução, segundo a abordagem funcionalista, o foco está no processo e não no produto da tradução,

como já foi demonstrado durante a apresentação do modelo circular de análise crítica da tradução.

Não se pode negar é que o TRD encontrará diversos momentos em que não poderá simplesmente contar com sua bagagem de conhecimento teórico e empírico para vencer todos os obstáculos trazidos por situações de equivalência terminológica em textos especializados. Nesse sentido, a tradução especializada, e mais precisamente em relação ao presente trabalho, a tradução juramentada, bem como a tradução técnica, exigirá que o TRD se utilize da terminologia em diversos níveis de envolvimento. Para Cabré (2004), há quatro níveis de envolvimento: no 1º nível, ao se deparar com um termo desconhecido na LF, o TRD especializado irá procurar seu significado em dicionários bilíngues, acessar banco de dados e, por fim se vale da consulta terminológica. Neste estágio de pesquisa, o TRD é um agente passivo; no 2º nível, não solucionando o problema pelas vias anteriores, onde se encontraria um termo oficialmente aceito, o TRD recorre aos seus conhecimentos linguísticos e cria um neologismo para a LA, explicando sua escolha em nota de rodapé. Ao fazer essa escolha, este não se utilizou da terminologia e sim da lexicografia⁷⁹ no 3º nível, o TRD, seja um tradutor juramentado ou um tradutor técnico, tende a se especializar em um determinado ramo da ciência (Medicina, Direito, Engenharia, Odontologia, etc.), o que lhe assegura uma zona de conforto, já que ambos tendem a limitar o espectro de conhecimento do sistema linguístico a uma destas especialidades. Na busca por esta especialidade, é natural que o TRD também se familiarizar com a terminologia específica da área de sua atuação, o que implica conhecimentos de metodologia da investigação terminológica pontual; no 4º nível envolvimento, o tradutor se utiliza da informação terminológica existente em base de dados para propor soluções terminológicas para casos de não equivalência, editando-as em forma de glossário a outros tradutores.

3.18 Fraseologia especializada e tradução

Segundo Krieger e Finatto (2004, p. 84), “a ideia de fraseologia está associada a uma estruturação linguística estereotipada que leva a uma interpretação semântica independente dos sentidos estritos dos constituintes da estrutura.” Ou seja, o sentido das

⁷⁹ Ramo da linguística que se ocupa do estudo do vocabulário de uma língua, visando essencialmente a forma e a significação das palavras para a elaboração de dicionários, léxicos e terminologias. 2. Técnica de elaboração e redação de dicionários. Disponível em: <<https://www.infopedia.pt/dicionarios/lingua-portuguesa/lexicografia>> Acesso em: 9 jun. 2017.

palavras, como no caso dos provérbios e das locuções nominais e verbais, não será necessariamente entendido em sua literalidade, ou significado único.

Os estudos de fraseologia especializada ganham especial interesse da Terminologia “porque se trata de um elemento constitutivo das comunicações profissionais” (KRIEGER; FINATTO, 2004, p. 85) e amplia ainda mais o seu espectro quando fraseologia especializada e tradução. Nesse viés, quando abordamos o princípio da correspondência em Nida (1964) (capítulo 3.4), tivemos a oportunidade de descrever sobre a importância de o TRD estar bem familiarizado com as expressões idiomáticas de ambos os textos de partida e de chegada, de forma a poder realizar uma tradução mais próxima do ideal, ou seja, dentro da abordagem de nossa pesquisa: uma tradução mais próxima do encargo tradutório proposto pelo INI. Também em Nord (2016, p. 238) verificamos essa preocupação que o TRD tem de ter para poder realizar um trabalho tradutório cujo distanciamento cultural seja minimamente sentido:

Os elementos textuais determinados pelas características individuais ou pela intenção especial do emissor produzem um efeito mais “original”. Aspectos de lugar, tempo e motivo ganham em importância como o aumento da distância entre a situação de produção e a de recepção textual. Isso se aplica tanto à comunicação intra com à intercultural, ou seja, à tarefa tradutória.

Mesmo sendo um campo de estudo bastante recente (Krieger; Finatto, (2004, p. 84) a fraseologia especializada vem se tornando de grande importância para a definição do sentido e da organização de entrada nos dicionários, posto que o significado de muitas expressões não pode ser deduzido dessa combinação. Nesse sentido, considerando o modelo sequenciado pelo qual faremos a análise de termos e de unidades fraseológicas, esperamos organizar um arcabouço terminográfico capaz de se tornar um referencial teórico que possa orientar os TRD em relação a suas escolhas tradutórias quando tiverem de traduzir contratos de distribuição na direção inglês-português.

3.18.1 Conceito de unidade fraseológica

Em nossa pesquisa, por se tratar de uma análise funcionalista sobre o processo tradutório de contratos comerciais, estaremos em contato direto com unidades fraseológicas

jurídicas.⁸⁰ Por essa razão, torna-se necessário definirmos ao leitor o conceito de unidade fraseológica. Para Santiago (2013, p. 57),

A fraseologia configura-se na linguagem como uma combinação de elementos linguísticos de uma determinada língua, relacionados aos planos sintático e semântico, que não pertencentes a uma categoria gramatical específica e cujo significado é atribuído pelo conjunto dos elementos que formam a unidade fraseológica, a qual é um tipo de estrutura linguística que tem a possibilidade de ser completamente fixas e inseparáveis bem como ser extremamente desprendidas, muito próximas ao que se denomina de associações livres.

Como se vê na definição de Santiago, o conjunto de elementos que formam uma estrutura linguística com certo grau de fixação e coerência é chamado de unidade fraseológica, ou doravante simplesmente UF. Essa estrutura, encontrada na linguagem especializada, é reconhecida por Pavel (1993, p. 69) como sendo a combinação sintagmática das unidades terminológicas integrantes de uma estrutura conceitual.

As UF possuem um núcleo, chamado também de termo, o qual pode ser um substantivo, um advérbio, ou um verbo, se relaciona com as entidades, as propriedades, os processos e as relações entre conceitos. Assim, para Pavel, o conjunto dessas combinações típicas constitui a fraseologia de determinada área especializada.

Ainda para Plasencia (2015), podemos definir uma UF como especializada (UFE) a partir de uma sequência de palavras que normalmente contenha pelo menos um termo e apresente um nível de fixação, convenção e utilização o qual possibilite o seu reconhecimento como uma unidade de conhecimento especializada.

Como exemplo do definido acima, dentro do objeto de estudo de nossa pesquisa, o qual se refere à tradução jurídica especializada, por exemplo, é comum encontrarmos em início de declarações fraseologias como *To Whom it May Concern* (A quem Possa Interessar) ou *Know All Men by These Presents* (Saibam Todos Pelo Presente Instrumento); no final de uma certidão, por exemplo, também, encontramos a expressão fixa: “Dou Fé”, ou ao final de uma petição, o advogado apõe a seguinte expressão: “Nestes Termos; Pede Deferimento”, exatamente com essa grafia, onde a primeira letra de cada palavra é escrita em maiúscula.

Nos exemplos acima, fica claro que o uso de qualquer outra UFE que tente substituir essa fraseologia existente no TF não logrará efeito, posto ser da essência das certificações e das petições no vernáculo a utilização de “Dou Fé” e “Nestes Termos; Pede Deferimento”, respectivamente. Diante disso, cabe ao TRD buscar a UFE mais próxima

⁸⁰ Para uma melhor compreensão sobre unidades fraseológicas jurídicas, recomendamos a leitura do capítulo 2.1 do livro Inglês Jurídico (FONSECA, 2014 p. 67-106).

daquele contexto dentro da LA, não necessitando, como já foi dito antes, que tenha de existir um termo “exatamente igual” para que seja possível a tradução. Na perspectiva funcionalista, basta que esta UFE seja transportada para a LA de forma a surtir o mesmo efeito que esta causaria no leitor da LF.

Quando analisamos a função comunicativa de um texto se valendo da fórmula “Q” (NORD, 2016, p. 74), tivemos a oportunidade de observar o jogo de fatores intratextuais e extratextuais, tais como: “com quais palavras”. Nesse sentido, a UFE desenvolve um importante papel para a identificação da resposta a esse item. É através do conhecimento que o TRD tem da cultura fonte, principalmente da utilização de T e de UFE. A escolha correta de uma UFE correspondente na LA será um processo que visa fundamentalmente causar o efeito desejado no receptor da LA.

Quando estivermos analisando os termos (T) e as unidades fraseológicas (UF) dos contratos de distribuição, poderemos verificar como estas escolhas se dão e quais os TRD que estão, de forma consciente ou intuitiva, fazendo suas escolhas tradutórias dentro da perspectiva funcionalista, levando em conta o distanciamento cultural trazido pela diferença de sistemas jurídicos (*common law* e *civil law*), bem como a função textual e o efeito no TF e no TA.

3.18.2 A fraseologia nos contratos comerciais

Um contato comercial está repleto de fraseologismo e de termos jurídicos próprios de sua construção textual. A negligência desses termos no processo tradutório poderá causar no receptor do TA uma completa estranheza com relação ao produto final caso o TRD desconheça a fraseologia correspondente na cultura alvo e no TA. Como exemplo dessa negligência que causaria estranheza ao receptor, destacamos o seguinte fraseologismo retirado do exemplo acima: *each party to this agreement has caused it to be executed on the date indicated above*; se fosse traduzido buscando-se uma equivalência mais literal do que funcional, teríamos como resultado algo como: “cada parte neste contrato fez com que fosse o mesmo assinado na data indicada acima.” Para um receptor que seja familiarizado com a fraseologia jurídica tal tradução soaria divergente do que se pressupõe como linguagem contratual.

Em contratos de substituição, tanto em inglês quanto no vernáculo, são inúmeras as ocorrências de fraseologias jurídicas. No quadro abaixo, somente a título de ilustração do que faremos no próximo capítulo, apresentamos algumas dessas fraseologias comumente encontradas nos contratos originais em inglês e suas correspondentes traduções realizadas pelos colaboradores de nossa pesquisa.

Quadro 6 - Fraseologias jurídicas em contratos de distribuição.

TF	TA
<i>This agreement is entered into between...</i>	Este contrato é celebrado entre...
<i>Whereas, Company desires to engage...</i>	Considerando que a Sociedade deseja contratar...
<i>Nothing contained in this Agreement shall be deemed...</i>	Nada contido neste Contrato será considerado...
<i>If a petition is filed in any court...</i>	Se uma petição for apresentada em qualquer tribunal...
<i>Neither Party shall be liable to the other...</i>	Nenhuma das Partes será responsável pela outra...

Fonte: Acervo do pesquisador.

Conforme se depreende do quadro acima, no primeiro exemplo, temos a UF no inglês *be entered into between*, cuja combinação entre os T gera um significado específico. Isso significa dizer que se houvesse a substituição de qualquer dos termos dentre da frase específica, ocorreria uma ruptura do sentido consagrado na terminologia referente aos contratos comerciais. Tal assertiva é válida também para o vernáculo. Por essa razão, o TRD deverá ter conhecimento das fraseologias equivalentes (caso existam), ou lançar mão de termos combinados que passam gerar uma aproximação de resultados.

No primeiro exemplo, temos a unidade fraseológica (UF) no inglês *be entered into between*, a qual foi traduzida por “celebrado entre”. Em inglês, o verbo *enter* pode significar, dentre outras coisas, “entrar; digitar; introduzir-se; associar-se” (HOLLAENDER; SANDERS, 2008). Na fraseologia especializada (fraseologia jurídica) o verbo combinado *enter into* significa “celebrar; assinar; firmar (contrato)” (CASTRO, 2013).

A conjunção *whereas* é comumente traduzida por “enquanto, ao passo que” (HOLLAENDER; SANDERS, 2008); quando consultamos outro dicionário que traz alguma particularidade no que tange à terminologia especializada, temos a seguinte constatação: 1. “ao passo que 2. “considerando que” (ALVES *et al*, 2005); ou ainda, no início de contrato, por exemplo, na exposição de motivos; 3. “Considerandos.” (CASTRO, 2013).

A UF *shall be deemed*, mesmo em dicionários especializados da área jurídica, poderá ter outros significados, por exemplo, se analisarmos somente a forma verbal *to deem*, esta poderá significar “determinar; julgar; creditar; condenar; considerar” (MELLO, 2012); em outro dicionário jurídico, muito embora o termo não seja encontrado como um verbete, este figura com a mesma UF do quadro acima na seguinte transcrição: “ninguém será considerado culpado até o trânsito em julgado de sentença penal condenatória [...] = *no one shall be deemed guilty before the judgment of conviction becomes final and unappealable* –. (CASTRO, 2013 p. 66).

Na próxima UF, *If a petition is filed in any court*, temos que o verbo *to file* poderá significar várias ações, mesmo dentro da área especializada (terminologia jurídica), posto que, segundo Mello (2012, p. 801) este pode ser traduzido como “arquivar; distribuir; juntar os autos.” Para Castro (2013) em várias ocorrências, o mesmo verbo significa: *to file for* [...] “pedir” (CASTRO, 2013 p. 456) ou requerer; “apresentar/ distribuir um pedido” (CASTRO, 2013, p. 456); “oferecer/apresentar as razões (do recurso)” (CASTRO, 2013 p. 464); “impugnar” (CASTRO, 2013 p. 479). Curioso observar que, na prática, o que mais se houve é o uso da UF “protocolar uma petição”, no vernáculo, para significar ingressar com um pedido junto a uma instância jurídica (Juizado, Fórum ou Tribunais). Como se vê no exemplo a seguir: “Trata-se de simples autorização legal para que os tribunais, atendendo às suas necessidades específicas e nos limites de suas possibilidades, facilitem o trabalho dos advogados que, perante eles, precisem protocolar suas petições” (MIRANDA, 1973, p. 283).

Portanto, entendemos a escolha do verbo “apresentar” ao invés de “protocolar” não produz uma ruptura da UF, tendo em vista que, conforme foi demonstrado acima, a sequência de palavras contém os termos com o nível de fixação, convenção e utilização aceitáveis.

Dentro da abordagem funcionalista, a análise proposta pelo modelo circular se concentra nos fatores intra e extratextuais, além das considerações sobre o efeito, este visto como um tópico a parte. No capítulo 5, quando estivermos procedendo à análise destes fatores, tanto nos TF quanto nos TA, teremos a oportunidade de averiguar como se dará essa análise crítica da tradução dentro de um modelo sequenciado. Queremos aqui deixar bem claro que não se pretende afirmar que tal análise sequenciada seja melhor, tampouco mais abrangente. Outras pesquisas, dentro da mesma temática, poderão melhorar a presente investigação.

4 METODOLOGIA

Analisando-se a etimologia da palavra Metodologia, que vem do grego, e significa “estudo dos métodos”; percebendo-se que esses métodos se concretizam através de processos e de técnicas que visam a uma intervenção no mundo real (LEÃO, 2016); entendendo-se, ainda, a pesquisa científica como um conjunto de atividades que visam a descobrir novos conhecimentos e a tentar buscar uma explicação para os fenômenos que ocorrerem no mundo físico, fica fácil a compreensão de que não há pesquisa científica sem metodologia. A pesquisa se inicia com a apresentação da situação-problema e se encerra com a apresentação dos resultados.

4.1 Objetivos e metodologia da pesquisa

Estando inserida na área de Tradução, Ensino e Aquisição de Línguas Estrangeiras, e Novas Mídias, esta investigação descritiva por meio da análise documental (MARCONI; LAKATOS, 2003) surgiu das seguintes hipóteses: Será que os TRD profissionais, antes de iniciar suas traduções, analisam o texto de forma abrangente? E se o fazem, utilizam algum tipo de análise funcional orientada à tradução, a qual possa oferecer-lhes um quadro objetivo de referências para as suas escolhas de tradução?

Partindo das hipóteses mencionadas, nossa pesquisa tem como objetivo geral avaliar a prática tradutória por meio de um modelo sequenciado de análise crítica da tradução de contratos de distribuição na direção inglês-português, utilizando a Abordagem Funcionalista (REISS; VERMEER, 1996; NORD, 2012) por meio do modelo circular (NORD 2016), articulado em sequência com a Terminologia (CABRÉ, 2004; KRIEGER; FINATTO, 2004) para analisar T e UF que foram recorrentes em pelo menos dois dos quatro contratos analisados. Especificamente, objetivamos constatar se em face do encargo de tradução, os tradutores, independentemente da sua formação e prática profissionais, utilizavam, mesmo que de forma intuitiva, o modelo analítico (NORD, 2016); averiguar se seria possível fazermos uma análise crítica das escolhas tradutórias baseada no funcionalismo com um viés terminográfico; e propor um referencial teórico para auxiliar os tradutores profissionais na sua prática tradutória.

4.2 Procedimentos para a seleção do *corpus*

O *corpus* da pesquisa consiste de quatro contratos comerciais, redigidos originalmente em língua inglesa, da espécie “contrato de distribuição”, (*distribution agreement* no original em inglês) e suas respectivas traduções, realizadas por quatro tradutores, sendo dois tradutores públicos e intérpretes comerciais (TPIC) e dois professores de inglês com experiência em tradução de contratos comerciais (PIET).⁸¹

Vale aqui ressaltar que os TPIC foram escolhidos dentre os que responderam à solicitação via fórum nacional de tradutores juramentados⁸², e os PIET por via de e-mails enviados a colegas de trabalho com os quais convivemos ao longo de duas décadas no ensino de inglês como segunda língua e inglês técnico para a área comercial no Estado do Ceará. O critério de escolha destes participantes foi feito com base no atendimento da condição de ser uma tradução do inglês para o vernáculo de um contrato comercial da espécie contrato de distribuição, independentemente da nacionalidade do TRD e/ou do estado brasileiro onde o profissional atue.

Destacamos, ainda, que a atividade tradutória destes profissionais foi realizada sem a interferência direta ou indireta do pesquisador e/ou de seu orientador e coorientador, posto que esta pesquisa objetiva o aprofundamento teórico de situações que emergem **espontânea** e **contingencialmente** da prática profissional. Por esse motivo, será preservado o sigilo sobre a identidade dos profissionais, bem como dos contratos originais de suas respectivas traduções foram retirados quaisquer nomes, endereços, informações, marcas e/ou sinais gráficos que possibilitem a identificação das partes nos contratos. No entanto, para fins didáticos e de facilitação das análises, utilizaremos as seguintes formas de identificação dos elementos do *corpus*:

Quadro 7 - Elementos do *corpus*:

Sigla	Breve perfil profissional	Contrato de Distribuição
TPIC 1	Tradutor público e intérprete comercial com formação superior em Letras e Especialização em Tradução e Interpretação.	CD 1

⁸¹ No tocante à apresentação do *corpus*, os quatro CD e suas respectivas traduções foram anexados a esta dissertação (Apêndices de A a D) na ordem mostrada no Quadro 9 em formato bicolunar (lado a lado, na coluna da esquerda está o original e na coluna da direita a tradução do mesmo). Com esta disposição, o leitor terá uma melhor visualização de todo o processo tradutório, comparando o TF e o TA linha por linha, artigo por artigo.

⁸² Este fórum está registrado como <forum-jur@yahoo.com.br> e seu acesso é restrito a TPIC.

TPIC 2	Tradutora pública e intérprete comercial com formação jurídica e pós-graduação em Estudos da Tradução.	CD 2
PIET 1	Professora de inglês da rede pública desde 2010, com formação superior em Letras (Português /Inglês e suas Literaturas), com Especialização no Ensino de Língua Inglesa e experiência em tradução de textos comerciais e literários.	CD 3
PIET 2	Professor de inglês como segunda língua em cursos de nível técnico desde 2004, com formação superior em Letras (Língua e Literatura Inglesa) e experiência em de textos na área comercial.	CD 4

Fonte: Quadro desenvolvido pelo autor da pesquisa.

4.3 Critérios motivadores para seleção do *corpus*

O CD, conforme o visto no capítulo 2, consiste de um acordo bilateral pelo qual o fornecedor cede ao distribuidor o direito de distribuição exclusiva ou semiexclusiva de seus produtos ou serviços. Eventualmente, este tipo de contrato também regula o direito à transferência de tecnologia para a implantação e administração de um negócio, mediante remuneração direta ou indireta, sem que, no entanto, fique caracterizado vínculo empregatício. A justificativa pela escolha desta espécie de contrato comercial se dá por três motivos:

I - até presente data, ainda não há nenhum estudo acadêmico que trabalhe a análise funcionalista e /ou terminológica da tradução de contratos de distribuição do inglês para vernáculo, muito embora já tenhamos encontrado, ao longo de nossas pesquisas, trabalhos acadêmicos abordando a tradução de contratos e a tradução técnica com enfoque na área jurídica, dentre eles: (FRANÇOIS, 2005); (VENTURA 2007); (ROCHA, 2010), bem como livros sobre o assunto (SANTOS, 1995); (FONSECA, 2014) e artigos (KIERZKOWSKA, 1997); (FONSECA, 2007);

II - com a construção do Porto do Pecém (em funcionamento desde o início de 2010) e do Complexo Siderúrgico do Pecém – CSP (em funcionamento desde 2011), ambos instalados na cidade de São Gonçalo do Amarante, no Estado do Ceará, a utilização deste instrumento jurídico para regular a comercialização de produtos e serviços vem se tornando cada vez mais comum;

III - os ET são objetos de constante revisão e atualização, posto que, como vimos no arcabouço teórico, estão estreitamente vinculados à língua e à manifestação cultural. Portanto, o TRD atento deve estar sempre se aprimorando e conhecendo as evoluções culturais e linguísticas dos idiomas com os quais escolheu trabalhar.

Como critério para a seleção dos CD, era necessário que estes fossem autênticos, ou seja, que fossem contratos existentes e que já tivessem sido aplicados no contexto real. Em nosso entendimento, tal critério emprestaria maior credibilidade à pesquisa. Por esse motivo, foram apagadas todas e quaisquer marcas que pudesse identificar os referidos CD.

4.4 Procedimentos para a coleta de dados

A presente pesquisa documental foi conduzida da seguinte forma:

I - Os tradutores receberam do INI (autor desta pesquisa), via e-mail, um original do CD conforme a descrição apresentada no Quadro 9. Dos respectivos CD, enviados no formato *Word 2010*, foi subtraída a identificação das partes contratuais e de quaisquer outras particularidades desnecessárias aos objetivos da pesquisa.

II – Os CD foram divididos em duas categorias conforme o propósito (escopo) proposto na encomenda. Ou seja: os TPIC traduziram os respectivos contratos com o propósito de serem lidos, entendidos e utilizados pelo setor jurídico de uma determinada empresa localizada no Brasil; os PIET traduziram os contratos a eles encaminhados com o escopo de serem lidos e entendidos por um PA com nível superior, porém sem formação na área jurídica e/ou comercial.

4.5. Desenvolvimento das análises pelo modelo sequenciado

Adaptando o modelo circular (NORD, 2016 p. 68)⁸³ de análise orientada à tradução, dividimos o processo de análise crítica da ação tradutória em três passos: o primeiro passo refere-se à análise textual, primeiramente do TF, pela qual poderemos sinalizar os fatores relevantes para a identificação do propósito tradutório, os chamados **fatores extratextuais**, bem como os fatores relacionados ao próprio texto, os chamados **fatores intratextuais**, além de algumas considerações sobre o **efeito**; como segundo passo, aplicaremos uma análise semelhante no TA, para ver o que pode ser extraído de cada texto traduzido; o terceiro passo consistirá de um cotejo com os resultados obtidos na análise pré-translativa do TF.

⁸³ Veja a Figura 6 neste trabalho.

Após as análises, e com o auxílio de fontes terminográfica, poderemos concluir se os TRD participantes desta pesquisa, ao decidirem sobre os elementos mais apropriados à LA, estruturaram um TA funcional e coerente com a encomenda tradutória, bem como se suas escolhas lexicais estão compatíveis com a terminologia especializada, consoante as definições encontradas em dicionários monolíngues bilíngues de referência nacional e internacional: (i) Dicionário de direito, economia e contabilidade: português-inglês. (CASTRO, 2013); (ii) Dicionário jurídico português-inglês-inglês português (MELLO, 2012); (iii) The landmark dictionary: para estudantes brasileiros de inglês (HOLLAENDER; SANDERS, 2008) e dois dicionários monolíngues: (1) Law dictionary (GIFIS, 1984); e Dicionário Jurídico (LUZ, 2014); bem como se as escolhas tradutórias estavam correspondendo com a encomenda tradutória solicitada pelo INI.

É valioso deixar claro que a análise crítica de processos tradutórios dentro da abordagem funcionalista poderia se dar pela comparação de textos paralelos ou textos auxiliares (NORD, 1997). Porém, optamos por utilizar a Terminologia como suporte teórico das análises lexicais, tanto no TA como no TF. Justificamos tal decisão com base na encomenda tradutória, que não exigiu que os colaboradores desta pesquisa se apoiassem em textos auxiliares para a condução de seu trabalho tradutório. Entendemos que se isso fosse exigido dos TRD, a pesquisa estaria sofrendo uma interferência direta do pesquisador. Ressaltamos mais uma vez que esta pesquisa objetiva o aprofundamento teórico de situações que emergem espontânea e contingencialmente da prática profissional.

5. ANÁLISE DOS FATORES NOS TF E NOS TA

Como vimos na fundamentação teórica, a tradução profissional deve levar em conta os fatores extratextuais, dada a sua importância na determinação da função comunicativa. Em contraposição a estes, temos os fatores intratextuais, os quais se relacionam ao próprio texto. Ambos, quando analisados pelo receptor, que os contrapõe às suas expectativas e conhecimentos prévios, produzem neste receptor um determinado efeito, o qual é produto de sua impressão consciente, inconsciente ou subconsciente (NORD, 2016 p. 228).

A inter-relação entre os dois tipos de fatores acima referidos foram descritas quando analisamos as perguntas contidas na Fórmula Q⁸⁴: Seguindo a sequência contida nessa fórmula, procederemos às análises dos fatores extratextuais nos CD, mediante a identificação do **emissor**, sua **intenção**, o **público**, o **meio**, o **lugar**, o **tempo**, o **motivo** e a **função** que o texto alcança; bem como dos fatores intratextuais, por meio da identificação do **assunto**, do **conteúdo**, das **pressuposições**, da **estruturação**, dos **elementos não verbais**, do **léxico**, em consonância com a **terminologia especializada**, da **sintaxe** e das **características suprasegmentais**.

5.1. Fatores extratextuais dos TF

Para facilitar a condução de nossos trabalhos, utilizaremos os questionários propostos por Nord (2016) no capítulo 3, como meio facilitador para a identificação de cada um dos fatores extratextuais, suas características inferidas por meio dos outros fatores da situação comunicativa, bem como as expectativas destes fatores, os quais possam estar relacionadas a outras dimensões extratextuais e/ou intratextuais. Tais fatores serão destacados em negrito e/ou entre parênteses, para facilitar sua identificação.

5.1.1 O emissor

Mesmo guardando o devido sigilo do qual nos referimos no 4.2, quando tratamos da definição e da seleção do *corpus*, podemos inferir pelas informações contidas na parte inicial, que os CD 1 e 2 foram emitidos por uma empresa norte-americana. O CD 3 foi emitido por uma empresa suíça e o CD 4 foi emitido por uma empresa israelense⁸⁵.

⁸⁴ Para um melhor entendimento destas questões, revise a análise do Quadro 4 na página 72 e seguintes.

⁸⁵ A informação sobre o lugar de emissão dos CD 2 e CD 3 está presente nos originais aos quais tivemos acesso.

Em nossa experiência profissional como advogado de empresas, e também atuando como tradutor em escritório de advocacia que prestava serviços para empresas e entidades internacionais, podemos inferir que o emissor não se confunde com o produtor do texto. No ambiente empresarial, a tarefa de elaborar contratos é geralmente delegada ao departamento jurídico ou comercial da empresa, ou a um escritório profissional com experiência e conhecimento na área de comércio internacional. Nesse caso, o produtor, mesmo sendo um especialista no assunto, está submetido às instruções do emissor. Por se tratar de um contrato redigido originalmente em língua inglesa (**meio**), e sendo a empresa fabricante do produto a parte proponente de uma parceira comercial (**função**), podemos ter como expectativa que os CD possuem um destinatário definido (receptor), que é a empresa contratada, ou seja, a empresa distribuidora.

Com relação ao local de emissão dos CD (**lugar**), a inferência também ocorre sem dificuldades, dado o fato de que as respectivas empresas (**emissor**) estão sediadas nos seguintes países: CD 1 e CD 2 nos Estados Unidos da América; CD 3 na Suíça e CD 4 no Estado de Israel. Salientamos que a identificação do lugar de emissão do TF é útil para pressupor que os CD foram redigidos dentro do sistema jurídico de origem anglo-saxão, o *common law* (**pressuposição**). Isso implica na expectativa de que o receptor do TF (incluindo aqui os TRD) deva conhecer o modelo de realidade típica dos contratos dentro daquele sistema de origem anglo-saxão.

5.1.2 Intenção do emissor

Em relação à intenção do emissor nos CD, a qual está condizente com a função textual estabelecida pelos propósitos comunicativos de um contrato comercial, podemos inferir que esta seja a de estabelecer uma parceria comercial binacional, já que se trata de um contrato envolvendo partes sediadas em países diferentes. Caso o próprio emissor não ofereça informações sobre a sua intenção, caberá ao TRD manter-se bem informado sobre as práticas comerciais no âmbito das relações internacionais, para, dessa forma, obter um bom nível de informação do público pressuposto do TF.

5.1.3 Público

Este fator é considerado por Nord (2016, p. 97) o mais importante dentre as abordagens relevantes de análise textual voltada à tradução. A partir do paratexto, podemos

identificar se os CD foram elaborados pela empresa proponente (emissor) para firmar uma parceria comercial com a empresa distribuidora, no caso dos CD, esta empresa distribuidora é, com certa obviedade, o público, também aqui chamado de receptor. Isto é, “a pessoa ou as pessoas às quais o emissor se dirige” (NORD, 2016 p. 99). Podemos ainda afirmar que o receptor dos CD, embora sendo referido como uma pessoa jurídica, é de fato o responsável legal que assina no espaço descrito no final dos CD 1 a 3 como *authorized signature*.

Com relação às expectativas do receptor, podemos inferir que, ao firmar o contrato escrito (**meio**), este afirma estar ciente de que se obrigará a cumprir com as obrigações nele impostas (**função**) e que o mesmo se refere à distribuição do produto do fabricante (motivo) dentro do território brasileiro (**lugar**). Ao assinar o contrato, o receptor declara também estar ciente do tipo de negociação contida em um CD (**assunto**), que prevê implicações legais e jurídicas (pressuposição), a exemplo do que se vê na expressão fixa *IN WITNESS WHEREOF...* (“Em Testemunho do Que...”, “Em fé do Que...”; “E por Estarem Assim Justas e Contratadas...”) no final de cada CD (sintaxe).

5.1.4 Meio

Salvo raras exceções, o contrato comercial tem características determinadas: consensual, bilateral, oneroso e geralmente se apresenta na forma escrita.⁸⁶ Com relação aos CD ora analisados, não há dúvidas de que os mesmos foram transmitidos por **meio escrito**. Isso não significa que tais contratos não tiveram, em um primeiro momento, uma ideação, ou seja, não foram primeiramente extraídos a partir de uma comunicação oral entre o emissor e o produtor do texto. Por experiência própria deste pesquisador, é comum, na formulação de um contrato, a discussão, entre as partes envolvidas, ou entre os representantes das mesmas, sobre a abrangência, as condições e as implicações que o mesmo deva gerar, traçando, desta forma, um rascunho que, posteriormente, será convertido em contrato.

A manifestação de vontade do emissor em estabelecer uma relação contratual com o receptor (**intenção**) levou as partes (**motivo**) a firmarem um CD (**assunto**) pelo qual os produtos do fabricante devam ser distribuídos no território brasileiro (**função**) nos termos das cláusulas estabelecidas para esse fim (**estruturação**). Ressaltamos que, como fora afirmado no capítulo 3 sobre a fundamentação teórica, o conhecimento prévio do TRD em relação a

⁸⁶ Disponível em: <<https://ccdias.jusbrasil.com.br/artigos/180434505/resumo-contratos-empresariais>>. Acesso em 21 dez. 2017

contratos de natureza comercial (**pressuposição**) o ajudará a encontrar as informações relevantes sobre o meio ou canal, mesmo quando estas não estiverem claras no TF.

5.1.5 Lugar

Importante, desde já, destacar que os CD possuem dois lugares distintos: (i) o lugar da produção do TF, possivelmente no âmbito da empresa fabricante (**emissor**) e (ii) o lugar da recepção deste TF, ou seja, no recinto da empresa distribuidora (**receptor**). Somente com esta distinção entre o lugar de origem e o de destino do TF, o TRD já toma posse de informações extremamente relevantes para criar as expectativas necessárias (**pressuposições**) que o habilite a transferir o texto, utilizando o vernáculo apropriado ao lugar da recepção.

Ainda em relação ao espaço geográfico, podemos inferir que os CD produzidos na Suíça e no Estado de Israel, onde o inglês não é a língua oficial, os contratos foram primeiramente redigidos nas respectivas línguas oficiais, alemão e hebraico, e somente depois foram traduzidos para o inglês. Com base nessa inferência, podemos admitir que os CD podem ter sido redigidos com características linguísticas (**léxico / terminologia / sintaxe**) próprias do inglês como segunda língua nestes países. Por exemplo, nos CD 3 encontramos características lexicais que apontam para o inglês britânico: no CD 3, *orthopaedic / endeavour / labelling / authorised*; no CD 4 encontramos características do lugar que apontam para duas circunstâncias distintas, uma de ordem linguística e outra de cunho legal:

20.1 Governing Law. This Agreement, which is in English, shall be interpreted in accordance with the commonly understood meaning of the words and phrases hereof in the United States of America This Agreement, which is in English, shall be interpreted in accordance with the commonly understood meaning of the words and phrases hereof in the United States of America, and its and performance of the parties hereto shall be construed and governed according to the laws of the State of Israel applicable to contracts made and to be fully performed therein.⁸⁷

Como o visto acima, caso surja alguma necessidade de intervenção judicial, estando este contrato, redigido em inglês, deve ser interpretado conforme o significado de palavras e frases como se conhece nos Estados Unidos da América. Porém, o cumprimento do contrato pelas partes será interpretado e regido de acordo com as leis do Estado de Israel.

5.1.6 Tempo

⁸⁷ A tradução deste trecho encontra-se no Apêndice 4 desta pesquisa.

A informação sobre o tempo da produção do texto ganha destaque quando comparamos um contrato comercial redigido há mais de um século com um contrato redigido há menos de uma década em nosso país, por exemplo. Não somente os aspectos linguísticos (léxico/sintaxe) se mostrarão diferenciados, mas também, por imposição das reformas dos códigos civil e comercial, que ocorreram recentemente (pressuposição), por meio das quais esse tipo de contrato recepcionou e/ou retirou cláusulas, de forma e serem aceitos no plano da legalidade, conforme visto no 2.4, quando falamos sobre o contrato no sistema jurídico brasileiro.

Na análise direta dos TF, a informação sobre o tempo aparece claramente definida no CD 1 (redigido no ano de 2012), CD 3 (redigido no ano de 2015) e CD 4 (redigido em 2016). No caso do CD 2, embora não especifique o tempo, os aspectos linguísticos semelhantes aos demais contratos nos deixa claro que se trata de um texto contemporâneo (NORD, 2016 p. 118), provavelmente redigido na última década.

As expectativas que se concretizam a partir da informação sobre o tempo dizem respeito às razões (**motivo**) para a produção do texto em observância aos fatores intratextuais da linguagem (léxico e à sintaxe) a qual deve ser condizente com contemporaneidade do receptor e sua bagagem comunicativa. Isso se justifica porque, a depender de uma provável lacuna temporal entre a situação do TF e do TA, o TRD deverá antever (**pressuposição**) uma necessidade de se fazer algumas adaptações no momento da transferência, conforme discutimos no subcapítulo 3.5, quando abordamos a questão da **equivalência**, da **fidelidade** e da **liberdade** na visão funcionalista; bem como sobre os **princípios** e **ajustes** para uma **equivalência funcional** satisfatória (NIDA, 1964; NORD, 2016) no subcapítulo 3.13, quando abordamos a **equivalência funcional** e seus **princípios**.

5.1.7 Motivo

Em diversas situações comunicativas, o motivo que leva à produção de um texto não se resume à razão porque ele foi elaborado, mas também “à ocasião para a qual ele foi produzido” (NORD, 2016 p. 126). No caso dos CD, não há dúvidas de que sua produção deveu-se às razões já expostas: a empresa fabricante de um determinado produto demonstrou interesse em firmar uma parceria comercial com uma empresa brasileira como o objetivo de distribuir esses produtos no mercado brasileiro.

Seguindo a sequência do questionário proposto por Nord (2016, P. 129), e conforme já esclarecido, podemos inferir que os CD foram produzidos para uma ocasião específica, ou seja, especialmente para a concretização da parceria comercial, e serão recepcionados uma única vez, porém deverão, e poderão ser consultados pelas partes (**emissor** e **receptor**) tantas vezes quanto se fizer necessário. Isso também nos fornece as pistas que nos levam às expectativas acerca do **motivo** para a comunicação, no que diz respeito a outros fatores intratextuais (**assunto/conteúdo/estruturação**); já que o receptor tem conhecimento prévio (**pressuposição**) do que seja um CD, e de como este se estrutura e que tipo de cláusulas minimamente aceitáveis deve o mesmo conter.

Como bem frisou Nord (2016, p. 127), é imperioso observar o seguinte:

Embora o motivo para a comunicação esteja intimamente ligado à dimensão do tempo, os dois fatores não devem ser confundidos. Enquanto a dimensão do tempo é parte da situação comunicativa (no sentido estrito), a dimensão do motivo relaciona a situação comunicativa e os interlocutores ao acontecimento que está fora, ou é anterior à situação.

Ao relacionarmos o que acima foi dito com a realidade apresentada no cotidiano das relações comerciais, podemos inferir que a elaboração do contrato (produção do TF) surge como a última etapa de um longo processo de negociações entre as partes contratuais (**emissor** e **receptor**). Primeiro surge a intenção de se firmar uma parceria comercial, a qual somente se torna possível quando uma séria de fatores anteriores à situação comunicativa ocorreu para que fosse gerado o interesse comercial. Por exemplo, quando o Governo Federal lança uma política de incentivos fiscais para que empresas estrangeiras se instalem no território nacional ou possam comercializar seus produtos com menores taxações de tributos; ou quando, no caso específico do Estado do Ceará, o Complexo Portuário do Pecém entrou em funcionamento, gerando expectativas de parcerias comerciais com novas empresas internacionais.

5.1.8 Função textual

Conforme salienta Nord (2016, p. 130), a noção de função textual é equivalente à função comunicativa, a qual resulta dos outros fatores extratextuais do TF que já analisamos. Sua importância diante dos demais fatores extratextuais resulta do fato de que “o princípio básico do funcionalismo na tradução é a orientação para a função do TA” (NORD, 2016 p.

133). Ou seja, com a análise da função do TF, o TRD pode identificar qual função do TA é correlata à do TF.

Em relação aos CD em análise, por se tratarem de uma espécie do gênero contrato comercial, segundo o que visto no subcapítulo 3.2.4 quando abordamos questões sobre o texto como função comunicativa, o **receptor** deve estar ciente de que os referidos CD possuem convenções que especificam e direcionam o TF. Nesse sentido, uma informativa anterior foi feita pelo **emissor** (a empresa fabricante dos produtos) ao receptor (indivíduo, ou grupo de indivíduos, responsável para elaboração do contrato).

Diante do exposto acima, podem surgir, segundo a abordagem funcionalista, dois tipos de tradução: a tradução-documento, pela qual o TA deve satisfazer as mesmas funções do TF, ou a tradução-instrumento, por meio da qual podem ocorrer algumas adaptações para que o receptor do TA possa perceber as funções do TF. No caso concreto, se a tradução dos CD tiver como escopo produzir um TA que possa ser utilizado como um CD no território brasileiro, estamos diante de uma tradução-documento. Porém, se a encomenda tradutória não exigir que o TA seja produzido com a mesma função, ou seja, como um instrumento jurídico que possa surtir os efeitos legais de um CD, os TRD podem fazer as adaptações necessárias para que a intenção do emissor, ou do produtor do TF, possa ser transferida para o receptor da CA.

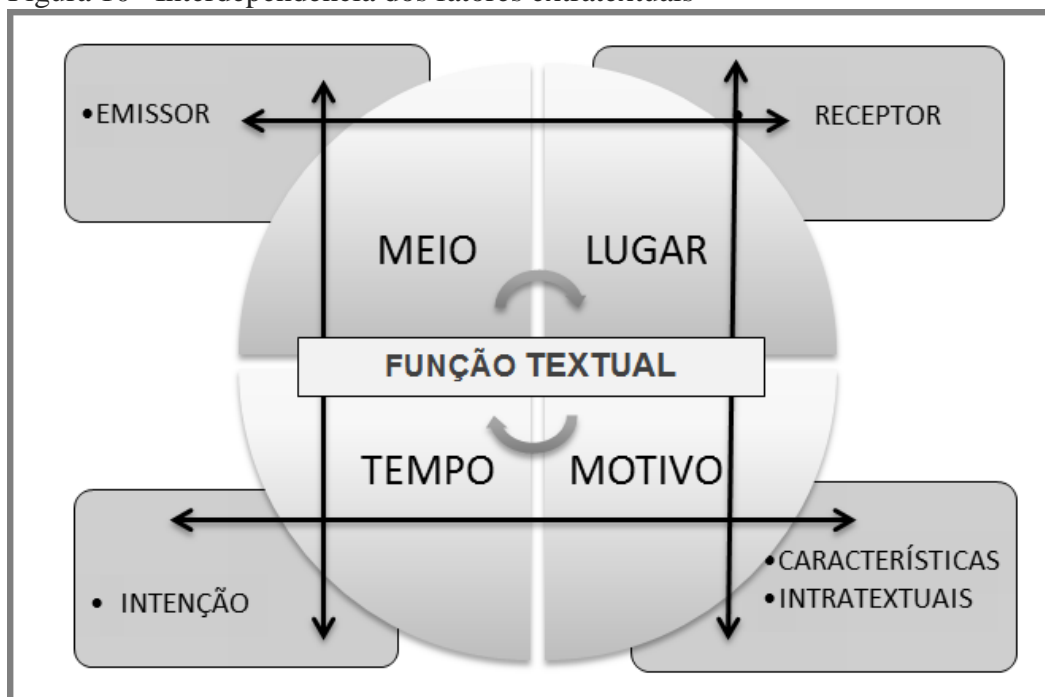
Desta feita, podemos destacar que a função do TF pretendida pelo **emissor** é operativa, já que segundo informação do paratexto, o **emissor** espera que os CD operem os devidos efeitos legais, gerando direitos e obrigações para as partes envolvidas na relação comercial. É da natureza do TF, texto escrito (**meio**) do gênero contrato e da espécie CD (assunto) que este seja entendido como documento de uma ação comunicativa prévia entre o emissor e o receptor pela qual o emissor intenciona (intenção) firmar uma parceria com a empresa distribuidora para que esta distribua os produtos dentro do território nacional. Desta forma, a tradução dos CD, salvo encomenda tradutória diversa, exige não somente a funcionalidade do TA, mas também a lealdade para com o emissor do TF (**pressuposição**). Essa lealdade exigirá que a tradução respeite também todas as características estruturais (estrutura) do TF. Ou seja, a tradução cláusula por cláusula, ou artigo por artigo, preservando-se as marcas textuais (**elementos não verbais**) e a linguagem compatível como um instrumento jurídico comercial (**léxico/sintaxe**).

5.1.9 Resumo dos fatores extratextuais e sua interdependência

Conforme vimos no decorrer desta análise, a empresa (**emissor**) sediada em um determinado país (**lugar**) iniciou um processo de comunicação pelo qual expôs ao responsável pela elaboração do CD (**receptor**) o seu desejo (**intenção**) de firmar uma parceria comercial com uma empresa no Brasil (lugar da recepção do TF). A mensagem inicial dirigida ao receptor muito provavelmente surgiu por meio de um memorando ou de uma comunicação interna da empresa (**meio escrito**), mas também pode ter sido simplesmente transmitida durante uma reunião (**meio verbal**). Após esse primeiro momento, o CD foi redigido (meio escrito) pelo produtor provavelmente em data próxima a daquela fixada no próprio TF (tempo) como data de início do CD, o qual, conforme as instruções do emissor (escopo), deve funcionar como um instrumento jurídico capaz de instrumentalizar a relação comercial e surtir os efeitos legais necessários (**função textual**).

Para deixar o leitor com uma ideia espacial sobre esta interdependência, adaptamos a figura abaixo, gerada a partir do esquema criado por Nord (2016 p. 139). Nela, as setas fazem o entrelaçamento entre os diversos fatores, os quais nos deixa claro que o receptor não necessita obedecer a uma sequência linear ou estrutural, pois tais fatores serão sempre reanalisados e repisados, à medida que se tornar necessário para o claro entendimento do TF.

Figura 10– Interdependência dos fatores extratextuais



Adaptado de Nord (2016 p. 139)

Na sequência, passaremos a analisar os CD, identificando os fatores intratextuais, com ênfase nos elementos mais importantes para a transmissão da mensagem, quais sejam: o léxico, a sintaxe e as características suprasegmentais, “que ditam o *tom* do texto e enfatizam ou destacam determinadas partes dele” (NORD, 2016 p. 145). Da mesma forma, destacaremos que os fatores intratextuais, quando citados por sua interdependência, aparecerão entre parênteses e/ou em negrito.

5.2 Fatores intratextuais do TF

Os fatores intratextuais, os quais decorrem de fatores situacionais, tais como o local onde está sediado o emissor, as características específicas quanto ao meio escolhido e às condições relativas ao tempo e ao lugar da produção do texto, na prática, não são possíveis de serem separados, visto que os mesmos formam um todo entrelaçado (NORD, 2016, p. 146). No entanto, com base na fundamentação teórica de nossa pesquisa, no que tange à perspectiva orientada ao receptor proposta por Nord (2016, p. 145), teremos a possibilidade de, por consideração metodológica, destacar os seguintes fatores intratextuais: **assunto, conteúdo, pressuposições, estruturação, elementos não verbais, léxico, sintaxe e características suprasegmentais.**

5.2.1 Assunto

Os contratos, enquanto convenção própria do tipo textual tanto no *common law* quanto no *civil law*, têm sua espécie definida, ou assunto, no próprio título. No caso do *corpus* desta pesquisa, a informação sobre o assunto do TF é apresentada ao receptor no alto da folha, em forma de título. Nos CD 1 e 2, *Distribution Agreement* (Contrato de Distribuição), e nos CD 3 e 4, *Exclusive Distribution Agreement* (Contrato de Distribuição Exclusiva). Percebe-se que nestes dois últimos contratos há de constar uma cláusula de exclusividade, o que indica ao receptor (pressuposição), serem esses contratos mais específicos e restritivos em relação a alguns aspectos da negociação comercial.

O assunto pode “determinar [...] a escolha dos itens lexicais, por exemplo, a **terminologia jurídica** em um contrato (NORD, 2016 p. 146, grifo nosso)”. É que teremos a oportunidade de explorar com mais propriedade quando estivermos analisando o **léxico**, enquanto fator intratextual presente nos CD. Um conceito importante neste primeiro momento de análise do assunto no âmbito lexical é a isotopia, ou seja, o traço semântico que distingue

um vocábulo de outro do mesmo campo conceitual, como por exemplo, podemos encontrar no CD 1 *agreement/contract*. Segundo Fonseca (2014, p. 142), os dois termos não possuem o mesmo significado no *common law* (**pressuposição**). *Contract* tem significado mais restrito a uma situação de troca; enquanto *agreement* significa um mútuo acordo entre as partes para a definição de direitos e obrigações. A autora afirma que *agreement* é o hiperônimo do termo *contract*, e conclui que “traduzir contrato como *agreement*, possibilita uma maior aproximação com o nosso sistema jurídico”.

Ainda com relação ao **assunto**, podemos afirmar que o TF é homogêneo, tematicamente coerente e corresponde à expectativa construída na análise extratextual. Além do próprio título, podemos verificar que o assunto encontra-se verbalizado no início dos CD, *This agreement...*, ou ainda mais especificamente no CD 2, *This Distribution Agreement...* É oportuno frisar aqui que as convenções da CA (pressuposição), no caso do nosso sistema jurídico, igualmente determinam que todo contrato apresente um título pelo qual se possa fazer a imediata identificação da espécie contratual. Não obrigando, no entanto, que o **assunto** seja verbalizado em algum lugar dentro ou fora do texto. Obviamente, alguns fatores intratextuais do TF (**conteúdo / estruturação / léxico / sintaxe**) se encarregarão de informar ao receptor sobre o **assunto** do TF.

5.2.2 Conteúdo

O TRD que conhece as normas e regras que regem a produção de um TF na LF reduz, ou até mesmo elimina as dificuldades para a determinação do seu conteúdo. (NORD, 2016 p. 161). No caso dos CD em análise, não há dificuldades para identificar as informações sobre o conteúdo que se encontram verbalizadas no texto. As palavras e frases, como por exemplo, encontramos no CD 1: *distributor; territory; agree to; price; product; due and payable*, ou o tempo verbal no futuro simples com o emprego do modal *shall* no CD 2: *shall become; shall be responsible; shall furnish*; ou na voz passiva, como vemos no CD 3: *shall be specified; shall be governed; shall be held etc.* deixam antever o conteúdo do TF. Além disso, em textos do gênero contrato comercial, a distância cultural entre as LF e a LA mostra-se bastante reduzida. A precisão, a formalidade e a objetividade da linguagem jurídica emprestam coesão e coerência textuais que tornam desnecessária a utilização de informação ou material adicional por parte do TRD.

Com relação à análise do conteúdo referenciada por outros fatores intratextuais, não podemos desconectar o conteúdo do TF do que está informado no próprio dos CD (assunto). Além do título, a forma de apresentação dos CD (**estruturação**) em artigos, parágrafos ou seções, bem como a linguagem empregada e as características estilísticas próprias dos textos jurídicos (pressuposições / léxico / sintaxe) oferecem ao receptor as informações necessárias para que este seja esclarecido sobre a dimensão do conteúdo.

5.2.3 Pressuposições

Na abordagem funcionalista, como visto na fundamentação teórica, as pressuposições, na maioria das vezes, se referem a objetos e fenômenos da cultura do emissor. São informações que o emissor do texto espera serem conhecidas também pelo receptor. No caso concreto de nossa análise, podemos dizer que as pressuposições devem recair sobre os fatores e condições da CF, do tipo textual e suas características estruturais e linguísticas, incluindo as características de contratos (gênero textual específico) redigidos dentro de um determinado sistema jurídico. Nesse sentido, é oportuno destacar que a maioria dos contratos redigidos em língua inglesa utiliza uma divisão mais simplificada, geralmente feita por letras e números, ao invés de artigos, parágrafos e incisos, tão comuns em contratos redigidos no sistema do *civil law*; até “porque estes termos possuem significados muito diferentes em inglês e em português” (CASTRO, 2013, p. 239).

Os CD possuem a uma categorização de texto factual, sendo que as referências ao mundo real, por se tratar de um texto jurídico, estão verbalizadas explicitamente. Com vimos anteriormente, as análises sobre o emissor, receptor, tempo, lugar e **motivo** também revelaram informações pressupostas. Por isso, cabe sempre ao TRD fazer usos de sua competência na CA para averiguar a “inteligibilidade da informação verbalizada partindo do ponto de vista do receptor do TA” (NORD, 2016 p. 178). Dessa forma, conforme o encargo de tradução, o PA dos CD 1 e 2 poderá ser poupado de qualquer excesso informativo desnecessário, visto que esse público está acostumado com a linguagem veiculada em textos jurídicos. Por outro lado, o PA dos CD 3 e 4 poderá receber informações extras, ou a linguagem poderá sofrer as adaptações necessárias, caso o TRD identifique lacunas de conhecimento prévio do PA, tornando o texto mais inteligível e esse público. Como exemplo disso, podemos citar a existência de parágrafos longos que tendem a utilizar estruturas complexas e/ou repetitivas, fazendo com que a leitura se torne de difícil recepção:

[CD 3 - 4.1 a] In consideration for the rights herein granted, at the latest before the first day of October each year, Distributor shall communicate to Company its marketing and purchasing plan for the Products for the following Contract Year including promotional activities, mailings, participation in exhibitions, sales forecasts for the Products broken down by Company's rolling forecast form. For purposes of achieving an effective protection of the Products' trademarks; and to assure proper and complete information to the market all promotional communication materials and initiatives, like brochures, presentation of operating techniques and any other mean of communication such as logos, participation to congresses and others, should bear the logo of Company International in a visible way, next to the logo of Distributor, and in a way and manner ensuring equal visibility of the two logos.⁸⁸

[CD 4 - 2.6] Except as otherwise set forth herein with regard to advance payments, all amounts due and payable with respect to a Product delivered by Developer's Manufacturer in accordance with the preceding subsection shall be paid in full within Ten (10) days after Distributor's receipt of an invoice covering such Product. All such amounts shall be paid in EURO by wire transfer, to such bank or account as Developer may from time to time designate in writing. Whenever any amount hereunder is due on a day which is not a day on which Developer's bank is open for business (a "Business Day"), such amount shall be paid on the next such Business Day. Amounts hereunder shall be considered to be paid as of the day on which funds are received by Developer's bank. No part of any amount payable to Developer hereunder may be reduced due to any counterclaim, set-off, adjustment or other right which Distributor might have against Developer, any other party or otherwise.

Os trechos acima, extraídos dos CD 3 e 4, além de apresentarem um parágrafo longo e com pouca pontuação, contém, em parte, léxico arcaico (*herein granted / otherwise set forth herein / any amount hereunder*) e linguagem formal (*shall communicate / for purposes of achieving / shall be paid /*) e repetitiva (*to assure proper and complete / in a way and manner / all promotional communication [...]and any other mean of communication / shall be paid in full [...]All such amounts shall be paid in EURO / such amount shall be paid on the next such Business Day [...]shall be considered to be paid as of the day on*).

5.2.4 Estruturação

Como podemos depreender da análise estrutural, os CD, enquanto espécies do gênero contrato comercial⁸⁹, possuem uma macroestrutura definida: são geralmente divididos em capítulos e subcapítulos, ou em artigos ou seções e suas respectivas subseções. Observa-se também que os mesmos são estruturados em uma ordem hierárquica, onde os capítulos,

⁸⁸ A tradução deste trecho encontra-se no Apêndice 3 desta pesquisa.

⁸⁹ Entenda-se, aqui, gênero como sendo todo o tipo de contrato comercial, sendo que o CD é uma das espécies de contrato comercial, assim como o contrato de leasing, contrato de parceria comercial, contrato de compra e venda etc.

artigos ou seções tratam das questões gerais sobre a relação contratual, ao passo que as subdivisões destes vão tratar do detalhamento desta relação.

[CD 1]

[...]

2. PRODUCT TERMS

2.1 APPOINTMENT

Company hereby appoints Distributor, and Distributor accepts such appointment, to act as an exclusive Distributor of Products only to Resellers located in the Territory. Sale of Products to other Distributors or Distributor's affiliates is strictly prohibited.

2.2 PRICES

The prices paid by Distributor to Company for Products shall initially be as set forth in Company's then current Price List – Company shall have the right, at any time, to change, alter, or amend Product prices prior to shipping any order. Prices are exclusive of all taxes, insurance, and shipping and handling charges, which are Distributor's sole responsibility. In the event of a breach of this Agreement by Distributor the Discount shall be revoked and shall be null and void on all orders that have not shipped.

2.3 LIMITATIONS

Distributor agrees that Distributor shall not directly or indirectly sell or distribute the Products to Customers. Distributor agrees and acknowledges that Company shall have the right to ask from Distributor, and Distributor shall produce and deliver to Company, in a timely manner (not to exceed ten business days from receipt of Company's written request); [...]

[CD 4]

2.4 Licenses and Permits.

Distributor hereby agrees:

(i) to assist Developer in obtaining any such required licenses or permits by supplying such documentation or information as may be required by Developer; (ii) to comply with such decrees, statutes, rules and regulations of the government of the European countries and agencies, or other instrumentalities thereof; (iii) to maintain the necessary records to comply with such decrees, statutes, rules and regulations; and (iv) to indemnify and hold harmless Developer from any and all fines, damages, losses, costs and expenses (including reasonably attorneys' fees) incurred by Developer as a result of any breach of this subsection by Distributor.

Além da estruturação acima demonstrada, os contratos redigidos dentro do sistema jurídico do *common law* são comumente acompanhados de anexos; o que não é tão comum de serem vistos em contratos redigidos pelo sistema do *civil law*. (**pressuposição**). Assim sendo, dentro da análise estrutural, podemos definir que os *exhibits*, muito embora considerados como uma estrutura única pertencente ao contrato principal, não podendo existir fora deste, enquanto “anexos” aos TF, são subjacentes a esta unidade maior.

Por fim, é imperioso destacar a existência convencional para o gênero contrato, tanto no sistema jurídico do *common law* como o do *civil law*. Para facilitar a visualização dessa **estruturação**, montamos o quadro-resumo abaixo, com os principais itens ou artigos presentes nos respectivos contratos, onde será possível observar a estrutura e o **conteúdo** básico presente em cada contrato, segundo o que já fora apresentado, em linhas gerais nos subcapítulos 2.3 e 2.4.

Quadro 8 – Quadro-resumo do conteúdo e da estruturação por contrato.

Conteúdo/Estruturação		CD			
TF	TA	1	2	3	4
Title	Título	x	x	x	x
Preamble /Recital	Preâmbulo/Termos e Condições	x	x	x	x
Definitions	Definições	x	x	x	
Appointment	Nomeação	x	x		
Referrals	Indicação		x		
Price/Order/Payment	Preço / Pedido / Pagamento	x	x	x	x
Covenants / Obligations	Compromissos / Obrigações	x		x	x
Use of Trademarks	Uso da Marca Comercial	x		x	x
Confidentiality / Confidential Information	Sigilo / Informações Confidenciais	x	x	x	x
Warranty / Guarantee / Disclaimer	Garantia	x	x	x	x
Liability / Disclaimer	Responsabilidade / Exoneração de Responsabilidade	x		x	x
Force Majeure	Força Maior	x	x	x	x
Assignment	Cessão de Direitos e Obrigações	x			x
Waiver	Renúncia	x			x
Termination	Rescisão /Extinção do Contrato	x	x	x	x
Arbitration	Arbitragem		x	x	x
Miscellaneous / General Provisions	Disposições Gerais	x			x
Severability	Autonomia das Cláusulas Contratuais / Divisibilidade Contratual	x			x
Notices	Notificações	x			x
Governing/Applicable Law	Legislação Aplicável	x		x	x
Entire Agreement	Integralidade do Acordo / Integralidade do Contrato	x			x

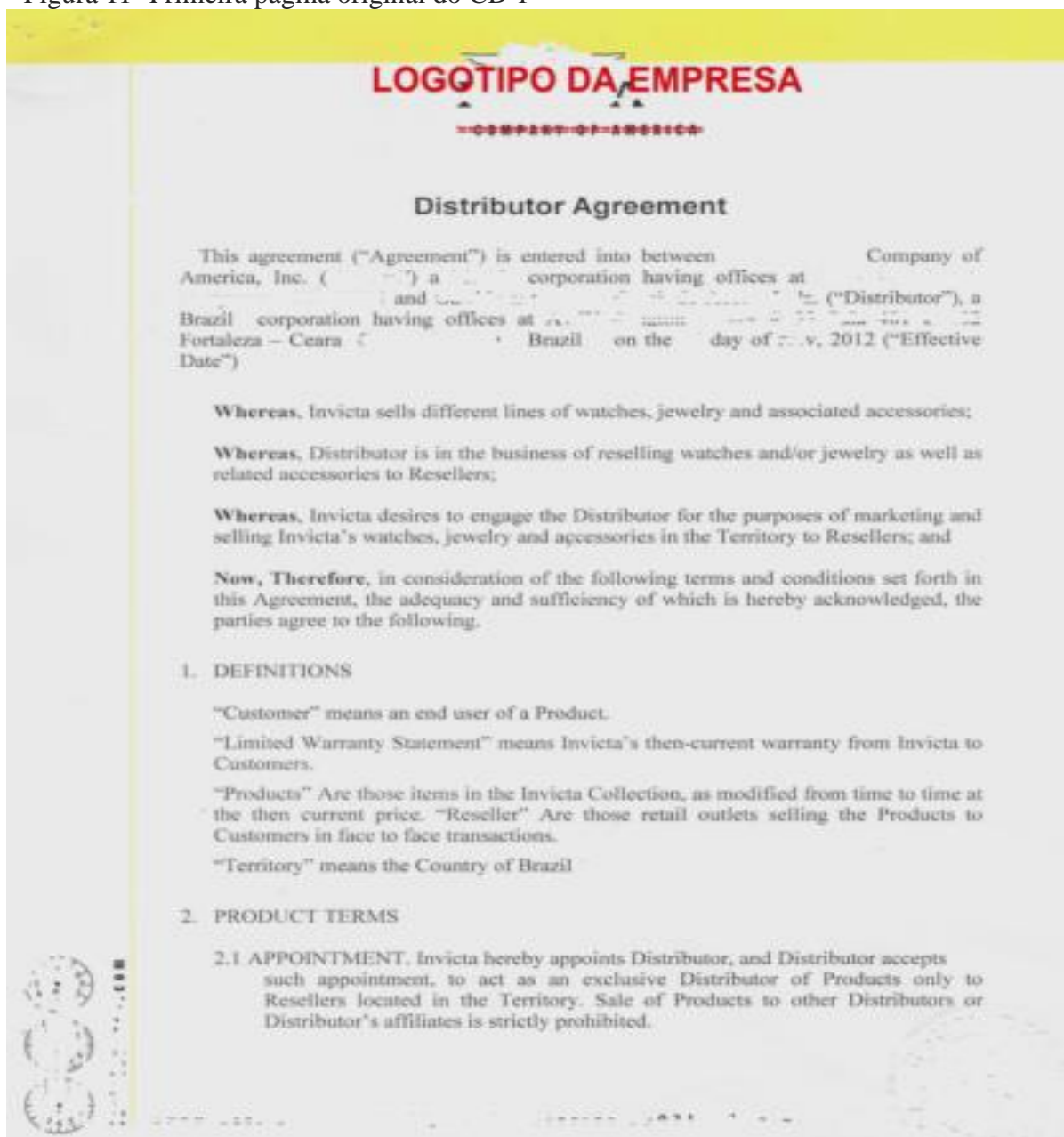
Fonte: Quadro desenvolvido pelo autor da pesquisa.

5.2.5 Elementos não verbais

Por definição, elementos não verbais referem-se aos “signos oriundos de outros códigos não linguísticos, empregados para complementar, ilustrar, desambiguar ou intensificar a mensagem do texto” (NORD, 2016 pp. 190). Na abordagem funcionalista, estão incluídos dentre estes os logotipos e as fontes especiais de impressão. Por exemplo, o TF original do CD 1 foi emitido em papel timbrado da empresa fabricante, trazendo o logotipo da mesma no

alto da página, acompanhado do slogan. O título (**assunto**) vem destacado do restante do texto pelo tamanho da fonte e pela apresentação em negrito.

Figura 11- Primeira página original do CD 1



Fonte: Documento pertencente ao acervo pessoal do pesquisador.

Os CD 2 e 3 também possuem elementos não verbais observados na capa do contrato originalmente impresso. Dentre eles podemos destacar o título (**assunto**) descrito em letras maiúsculas e em negrito. A apresentação das partes na capa do CD é feita com destaque para o nome das empresas fabricante e distribuidora com os respectivos endereços (**estruturação / lugar**).

Figura 12 - Capa original do CD 2

DISTRIBUTION AGREEMENT

This Distribution Agreement (the "Agreement"), is made and effective [DATE],

BETWEEN: [YOUR COMPANY NAME] (the "Company"), a corporation organized and existing under the laws of the [State/Province] of [STATE/PROVINCE], with its head office located at:

[YOUR COMPLETE ADDRESS]

AND: [DISTRIBUTOR NAME] (the "Distributor"), an individual with his main address located at OR a corporation organized and existing under the laws of the [State/Province] of [STATE/PROVINCE], with its head office located at:

[COMPLETE ADDRESS]

WHEREAS the Company wishes to market the Products described in Schedule A (the "Products") through the Distributor, it is agreed as follows:

Fonte: Documento pertencente ao acervo pessoal do pesquisador.

Figura 13 - Capa original do CD 3

EXCLUSIVE DISTRIBUTION AGREEMENT

INTERNATIONAL SA
 Street
 Switzerland

and

Brasil

Fonte: Documento pertencente ao acervo pessoal do pesquisador.

No corpo dos respectivos CD, os elementos não verbais são minimamente visíveis e tratam basicamente da estruturação dos artigos ou seções e suas respectivas subdivisões, os quais são apresentados com letras maiúsculas, em negrito e sublinhados; estes dois últimos elementos visíveis nos CD 2, 3 e 4.

Figura 14 - Elementos não verbais nos CD

<p style="text-align: center;">CD 1</p> <p>1. DEFINITIONS</p> <p>"Customer" means an end user of a Product.</p> <p>"Limited Warranty Statement" means the then-current warranty from the Company to Customers.</p> <p>"Products" Are those items in the Company's Collection, as modified from time to time at the then current price. "Reseller" Are those retail outlets selling the Products to Customers in face to face transactions.</p> <p>"Territory" means the Country of Brazil</p> <p>2. PRODUCT TERMS</p> <p>2.1 APPOINTMENT. Invicta hereby appoints Distributor, and Distributor accepts such appointment, to act as an exclusive Distributor of Products only to Resellers located in the Territory. Sale of Products to other Distributors or Distributor's affiliates is strictly prohibited.</p>	<p style="text-align: center;">CD 2</p> <p>3. REFERRALS</p> <p>If Company or any Affiliate is contacted by any party inquiring about the purchase of Products in the Territory (other than Distributor or a party designated by Distributor), Company shall, or shall cause that Affiliate to, refer such party to Distributor for handling.</p> <p>4. RELATIONSHIP OF PARTIES</p> <p>a. Distributor is an independent contractor and is not the legal representative or agent of Company for any purpose and shall have no right or authority (except as expressly provided in this Agreement) to incur, assume or create in writing or otherwise, any warranty over any of Company's employees, all of whom are entirely under the control of Company, who shall be responsible for their acts and omissions.</p> <p>b. Distributor shall, at its own expense, during the term of this Agreement and any extension thereof, maintain full insurance under any Workmen's Compensation Laws effective in the state or other applicable jurisdiction covering all persons employed by and working for it in connection with the performance of this Agreement, and upon request shall furnish Company with satisfactory evidence of the maintenance of such insurance.</p> <p>c. Distributor accepts exclusive liability for all contributions and payroll taxes required under [LAWS] or other payments under any laws of similar character in any applicable jurisdiction as to all persons employed by and working for it.</p>
<p style="text-align: center;">CD 3</p> <p><u>ARTICLE 3 - MINIMUM TARGETS</u></p> <p>3.1 Distributor undertakes to yearly purchase from the Company at least the Minimum Targets. The quantity in value of any Product will be taken into consideration in order to assess whether the relevant Minimum Target is actually reached.</p> <p>Distributor recognizes and accepts that those Minimum Targets are essential to allow the Company to have an appropriate production/sales schedule, and to maintain the exclusivity rights herein granted.</p> <p>3.2 Without prejudice to Article 10.1, should Distributor, for any other reason whatsoever other than default by or negligence of the Company or its Affiliates, not reach the Minimum Targets during one or more of the Contract Years, the Company shall have the right to either (i) withdraw the exclusivity granted for the Product(s) in respect of which the Minimum Target has not been reached, or (ii) terminate this Agreement with three (3) months prior written notice.</p> <p>For the avoidance of doubt, the orders taken into account for the calculation of the Minimum Target shall be limited to those received and accepted by the Company and paid by Distributor in the relevant Contract Year.</p> <p><u>ARTICLE 4 - COOPERATION AND TRANSPARENCY; PARTIES' OBLIGATIONS</u></p> <p>The relationship between the Parties hereunder shall be based on a spirit of mutual trust, co-operation and transparency involving in particular the communication by</p>	<p style="text-align: center;">CD 4</p> <p>1. <u>Products and Territory</u></p> <p>1.1 <u>Products</u>. Developer hereby appoints Distributor on an exclusive basis as it sole distributor for the sale of the products set forth in Schedule A (hereinafter referred to as the "Products") in the Territory (as defined below) during the term of this Agreement.</p> <p>1.2 <u>Territory</u>. Developer is appointing Distributor hereunder with respect to the sale of Products to any purchasers whose principal place of business is located in the following described territory (the "Territory"): _____.</p> <p>1.3 <u>Best Efforts</u>. Distributor shall use its best efforts to promote and sell the Products to the maximum number of responsible customers in the Territory.</p> <p>1.4 <u>Sales Limited to Territory</u>. Distributor shall not solicit orders from any prospective purchaser with its principal place of business located outside the Territory. If Distributor receives any order from a prospective purchaser whose principal place of business is located outside the Territory, Distributor shall immediately refer that order to Developer. Distributor shall not accept any such orders. Distributor may not deliver or tender (or cause to be delivered or tendered) any Product outside of the Territory. Distributor shall not sell any Products to a purchaser if Distributor knows or has reason to believe that such purchaser intends to remove those Products from the Territory.</p>

Fonte: Documento pertencente ao acervo pessoal do pesquisador.

As funções que os elementos não verbais presentes nos CD exercem em relação aos enunciados verbais do texto são: a apresentação do título (**assunto**) e a divisão dos contratos em cláusulas e/ou artigos e suas respectivas subdivisões (**estruturação**). Ademais, tais elementos estão, como visto na figura acima, vinculados ao gênero contrato comercial,

porém não específicos somente da CF, visto que os contratos no *civil law*, quando em meio escrito, também se apresentam com elementos não verbais.⁹⁰

Ainda dentro do contexto da presente análise, o TRD deve identificar que elementos não verbais presentes nos CD devem ser preservados na tradução, em contrapartida daqueles que podem ou devem ser adaptados ou eliminados em atendimentos às convenções e/ou ao escopo da tradução. Nesse sentido, entendemos que os elementos não verbais citados no primeiro parágrafo desta subseção deverão ser preservados em atendimento da encomenda tradutória apresentada aos TPIC, já que o escopo da tradução requer a “equivalência de efeito” (NORD, 2016 P. 195). Ao passo que os PIET poderão, em atendimento ao requerido pela encomenda tradutória, eliminar os elementos não verbais que não acrescentem ou, quando retirados, tragam qualquer prejuízo funcional ao TA.

5.2.6 Léxico

Não há dúvidas, como bem avaliou Nord (2016, 196), de que “as características do léxico desempenham um papel importante em todas as abordagens de análise textual orientadas à tradução.” Na determinação da escolha lexical, quando analisamos fatores internos, tais como o registro da língua em contratos jurídicos, vemos que as escolhas lexicais como a existente no CD 1 *shall* (partícula auxiliar para formação do verbo principal no futuro) ao invés de *will*; representam um dos indicadores de pressuposição (NORD, 2016 p. 177): *shall be deemed* (UF) ao invés de *will be considered* (será considerada) nos apontam para a dimensão de pressuposição de que se trata de um TF de linguagem culta e formal e, às vezes até arcaicos (NORD, 2016 p. 206).

Alguns T como *whereas, territory e severability*; ou UF como *hereinafter referred to as, shall be deemed as e null and void* são exemplos de linguagem típica do direito comercial anglo-saxão, constituindo esta última UF citada um **binômio** que, aliás, é bastante típico da linguagem oriunda deste sistema jurídico⁹¹ (**pressuposição**). Outros binômios comuns encontrados nos TF em análise são: *any and all*, presentes nos CD 1, 3 e 4; *cease and desist*, no CD 1; *due and payable*, encontrados nos CD 1 e 4; *null and void*, CD 1 e *warranties and guarantees*, presentes nos CD 1 e 4.

⁹⁰ Ver 2.4.1 Estrutura do contrato no sistema jurídico brasileiro

⁹¹ Para quem quiser conhecer mais sobre a questão dos binômios nos contratos baseados no *common law*, há um excelente trabalho da professora Luciana Carvalho Fonseca disponível gratuitamente: <www.teses.usp.br/teses/disponiveis/.../TESE_LUCIANA_CARVALHO_FONSECA.pdf>

É importante, contudo, deixar claro que os binômios são também utilizados em contratos redigidos originariamente em nosso vernáculo (pressuposição), por exemplo: (i) “é vedado às partes, sobre qualquer **pretexto ou alegação**” renunciar às prerrogativas estabelecidas nessa avença...”; (ii) “ficam as partes aqui devidamente **qualificadas e individualizadas** para fins de notificação sobre qualquer mudança neste contrato...”; (iii) “no prazo **peremptório e inadiável** de 30 (trinta dias) a contar da data da assinatura do presente acordo...” Porém, devido à distância cultural entre os dois sistemas (*common law/civil law*), há binômios em um TF que não encontram um correspondente lexical ou semântico de valor aproximado no TA; “pois em se tratando de línguas bem como de sistemas jurídicos diferentes, há termos e expressões que ocorrerão em uma língua/sistema, mas não no outro” (FONSECA, 2007, p. 7).

Os campos lexicais (NORD, 2016 p. 208) também podem indicar a atitude do emissor e sua intenção estilística. Por exemplo, em contratos comerciais redigidos em língua inglesa é comum encontrarmos uma **terminologia** bastante específica da linguagem jurídica empregada em textos oriundos do *common law*.

Nos próximos parágrafos, seguindo o modelo sequenciado, identificamos alguns T e UF presentes em pelo menos dois dos quatro CD originais. Por meio da comparação terminográfica, indicaremos ao leitor algumas possibilidades de resolução lexical para os respectivos CD. A comparação terminográfica será conduzida com base nas obras já aqui referenciadas (FONSECA, 2007; 2014), além das seguintes fontes terminográficas monolíngue e bilíngue: (i) Dicionário de direito, economia e contabilidade: português-inglês. (CASTRO, 2013); (ii) Dicionário jurídico português-inglês-inglês português (MELLO, 2012); (iii) The landmark dictionary: para estudantes brasileiros de inglês (HOLLAENDER; SANDERS, 2008) e dois dicionários monolíngues: (1) Law dictionary (GIFIS, 1984); e Dicionário Jurídico (LUZ, 2014). Para facilitar a sua localização nos respectivos CD, abaixo de cada T ou UF, apresentaremos tabelas, onde será possível identificar no respectivo CD e o número da(s) página(s) na(s) qual(uais) o T ou UF se encontra.

5.2.6.1 Agent

Tabela 1 – T *agent*

CD 2	CD 3	CD 4
3; 6; 9	8; 12	8; 10;13

Fonte: Tabela desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Segundo Castro (2013, p. 438), o termo *agent* pode ser traduzido para o vernáculo como “1 – mandatário; procurador; agente; outorgado; ou comissário; preposto; representante. 2 – representante (comercial).” Da mesma forma, Mello (2012, p. 609) apresenta as seguintes realizações terminológicas: “agente; representante; procurador; mandatário; fiscal”. Já segundo Cárnio (2010, p. 7):

Em matéria contratual, aquele que é contratado para a prática de determinados atos correlatos à negociação principal. Pode ser um terceiro sem interesse na avença (contrato) ou um de seus participantes, desde que o escolhido esteja habilitado ao exercício das atividades designadas e não haja conflito de interesses.

Quando buscamos a definição em um dicionário de terminologia especializada monolíngue da LF, encontramos a seguinte definição: “aquele que, por consentimento mútuo, age em benefício de outrem; aquele autorizado pela parte a agir em nome desta.” (GIFIS, 1984, p. 17): ⁹²

Quando se busca o termo na cultura fonte (CF), temos que “agente” recebe as seguintes terminologias como: “agente 1 (em responsabilidade civil, aquele que cometeu um ato ilícito); 2 (em direito penal, aquele que pratica o fato definido como crime); 3 (propriedade industrial) agente de propriedade industrial; 4(economia) agente econômico; ator econômico.” (CASTRO, 2013, p. 17). Ou ainda, segundo Luz (Kindle, 5309-5310), “procurador” ou mandatário “é aquele que, por meio de contrato, recebe poderes para, em nome do mandante, praticar atos expressamente convencionados.”

5.2.6.2 *Any and all*

Tabela 2 – UF *any and all*

CD 1	CD 3	CD 4
2; 4	6; 8; 9; 13	3; 10

Fonte: Tabela desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Em se tratando de inglês jurídico, é muito comum encontramos UF como a indicada acima. Conforme visto no subcapítulo anterior, o binômio é uma UF formada por duas palavras pertencentes a uma mesma categoria gramatical, as quais são ligadas por uma conjunção aditiva “and” ou alternativa “or”. Por isso a tradução de binômios, no nosso entendimento, sempre exigirá do TRD certo cuidado e atenção, já que tal UF não é utilizada com tanta frequência no vernáculo, mesmo em se tratando de texto jurídico. (FONSECA,

⁹² One who, by mutual consent, acts for the benefit of another; one authorized by a party to act in that party’s behalf. (tradução nossa)

2007, p. 129). Neste caso específico acima, trata-se de um binômio formado por determinantes.

Ainda segundo o mesmo estudo de Fonseca (2007), em sua pesquisa de *corpus* (CLAWS) o binômio *any and all* foi traduzido por “todo e qualquer” 22 vezes; toda e qualquer 39 vezes; “todos e quaisquer” 11 vezes; e “todas e quaisquer” 13 vezes. Pelas ocorrências verifica-se uma uniformidade da preservação do binômio quando traduzido para o vernáculo. Segundo sugestão da mesma autora, “todo e qualquer” seria uma tradução bastante aceitável para esta UF.

5.2.6.3 *At all times*

Tabela 3 – UF *at all times*

CD 1	CD 2	CD 3
4	4; 6; 9	4; 9

Fonte: Tabela desenvolvido pelo autor da pesquisa.

A UF acima, por definição dada anteriormente, não representa um binômio. Porém, sua frequência em textos jurídicos oriundos do *common law* obriga o TRD a ter uma maior atenção quanto à sua tradução para o vernáculo. Normalmente, traduzimos esta UF utilizando o T “sempre” (FONSECA, 2007, p. 291).

5.2.6.4 *Company*

Tabela 4 – T *company*

CD 1	CD 3	CD 4
1 a 7; 9	1 a 13	1 a 15

Fonte: Tabela desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Segundo Castro (2013, p. 485), em contextos jurídicos, a melhor tradução deste T seria “sociedade ou sociedade empresária”. Para o mesmo autor, somente “em contextos não jurídicos, pode-se traduzir por empresa”. No entanto, Mello (2012, p. 696) entende ser possível a tradução, utilizando-se quaisquer destas formas: “companhia; sociedade comercial; empresa”. Para Cárnio (2010, p. 19), o T pode ser definido como uma “sociedade de pessoas físicas e jurídicas, geralmente com fins lucrativos, que se aglutinam para o exercício de determinada atividade”.

Quando buscamos a definição em dicionário monolíngue da LF, encontramos a seguinte definição: “qualquer grupo de pessoas voluntariamente unidas para realizar uma atividade, um negócio ou um empreendimento comercial” (GIFIS, 1984, p. 82).⁹³

5.2.6.5 Confidentiality

Tabela 5 – T *confidentiality*

CD 1	CD 3	CD 4
7	6; 7	13

Fonte: Tabela desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Quando buscamos a definição para este T na terminologia especializada, encontramos as seguintes definições: para Castro (2013, p. 489) o T pode ser traduzido tanto como “confidencialidade” quanto “sigilo”; para Mello (2012, p. 703), o T pode ser traduzido igualmente das duas formas, sem qualquer implicação semântica ou lexical; já em um dicionário jurídico monolíngue da LA, encontramos o T “confidencialidade” apenas uma única vez (LUZ, 2010 localização 3665), onde o mesmo está descrito em texto de lei.⁹⁴ Já quando o T “sigilo” foi encontrado em 5 ocorrências (LUZ, 2010, localizações 3547; 4394; 6688; 7769; 7791).

5.2.6.6 Covenant

Tabela 6 – T *covenant*

CD 1	CD 2	CD 3	CD 4
4	7	1	1

Fonte: Tabela desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Em todos os contextos, o T *covenant* possui a mesma classe gramatical de um substantivo. Neste sentido, para Castro (2013, p. 502), o mesmo pode significar: “contrato; acordo; pacto; obrigação ou garantia”. Para Mello (2012, p. 720) o T *covenant* pode significar “acordo, convenção, pacto, contrato, ajuste, compromisso, garantia, ou mesmo a cláusula por meio da qual a parte promete por si, seus herdeiros e sucessores”. Para Cárnio (2010, p. 20), o T pode ser traduzido como uma “previsão contratual que estabelece o compromisso da parte contratante em cumprir determinada conduta.” Da mesma forma, para Gifis (1984, p. 107), o

⁹³ Any group of people voluntarily united for performing jointly any activity, business, or commercial enterprise. (tradução nossa)

⁹⁴ Art. 3º da Lei nº 12.682/2012 – Lei sobre guarda e sigilo de documentos eletrônicos.

T, na forma substantiva, significa “um contrato ou promessa de fazer ou deixar de fazer uma determinada coisa”.⁹⁵

5.2.6.7 *Due and payable*

Tabela 7 – U F *due and payable*

TPIC 1	PIET 2
5	3

Fonte: Tabela desenvolvido pelo autor da pesquisa.

A repetição de palavras ou de termos semelhantes é um recurso muito presente na linguagem utilizada em documentos legais no *common law* (FONSECA, 2014), principalmente aqueles termos que descrevem a autoridade ou o poder de agir, lembrando ao leitor que se trata de uma “linguagem padrão de documentos legais” (NORD, 2016 p. 226).

Para Castro (2013, p. 785), a UF dever ser traduzida “simplesmente por vencido”. Para Fonseca (2007), trata-se de um binômio e está inserido dentro da classe gramatical dos adjetivos. Para a mesma autora, após pesquisa de *corpus*, esta constatou que este binômio é comumente traduzido para o vernáculo de dois modos: “devido” ou “vencido” (FONSECA, 2007, p. 174).

Quando analisamos o contexto onde se insere esta UF na LF, vemos que a mesma vem antecedida do advérbio *immediately*. Nos estudos de Fonseca (2007, p. 174) ficou constatado que esta UF, quando precedida deste advérbio, constitui simples “redundância, ou juridiquês”.

5.2.6.8 *Exhibit*

Tabela 8 – T *exhibit*

CD 1	CD 2	CD 3
9	1; 2; 11	2 a 7; 9

Fonte: Tabela desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Segundo Fonseca (2014), os contratos redigidos dentro do sistema jurídico do *common law* são comumente acompanhados de anexos (pressuposição); o que não é tão comum de serem vistos em contratos redigidos pelo sistema da *civil law*. Segundo a mesma autora, estes anexos recebem variados nomes em inglês: “*exhibit; schedule; attachment e annex.*” (FONSECA, 2014 p. 151).

⁹⁵ Original: An agreement or promise to do or not to do a particular thing. (Tradução nossa)

Para Castro (2013, p. 545) o T pode ser traduzido para o vernáculo de duas formas: “documento, prova”. Porém, quando procuramos pelo sinônimo em inglês, *schedule*, encontramos: “schedule. 1 – anexo, suplemento, inventário, tabela, lista.” (CASTRO, 2013 p. 700). Já em Gifis (1984, p. 169) o T recebe apenas um único significado: “um item de prova material apresentado em juízo”.⁹⁶ Já para Mello (2012, p. 787), este T na LF aparece apenas na forma de verbo, significando “exibir; mostrar; apresentar; registrar; arquivar”.

5.2.6.9 Failure

Tabela 9 – T *failure*

CD 2	CD 3	CD 4
7	14	6; 9; 10; 12

Fonte: Tabela desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Castro (2013, p. 208) traduz o T acima como “inadimplemento” (de uma obrigação); “falta” ou “ausência”. Da mesma forma acompanha Cárnio (2010, p. 29) ao definir para o vernáculo o T como “falha de procedimento ou no cumprimento de uma obrigação”; e Mello (2012 p. 792), que traduz o termo como “falha; carência; não execução de obrigação”.

5.2.6.10 Inventory

Tabela 10 – T *inventory*

CD 1	CD 2	CD 3	CD 4
3; 5	6; 9	9; 13	11

Fonte: Tabela desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Segundo Mello (2012, p. 865), o T *inventory* pode ser traduzido como “declaração de bens do espólio; inventário contábil; estoque.” Para Castro (2013, p. 593) o T *inventory* possui duas significações distintas: “inventário”, quando este está relacionado à terminologia jurídica; ou “estoque”, quando este está relacionado à terminologia contábil. Para Gifis (1984, p. 244), o T na LF pode significar “a categoria, em um balanço contábil, que reflete o custo dos bens comprados por uma empresa para venda futura [...] geralmente necessário em todos os negócios em que a venda de mercadorias é um fator de produção de renda material.”⁹⁷ Para Luz (2010 localização 4981-4983) o T inventário é definido como sendo um

⁹⁶ Original: An item of real evidence which has been presented to the court. (Tradução nossa)

⁹⁷ The category on a balance sheet reflecting the cost of goods purchased by a business for future sale. Inventories are generally required in every business in which the sale of merchandise is a material income-producing factor.

“procedimento judicial especial de natureza civil destinado a relacionar, avaliar e partilhar os bens do de cujus entre seus herdeiros ou legatários”.

Pelo que se depreende dos achados acima, o T “inventário” na terminologia especializada está mais relacionado à procedimento de natureza cível do que o sinônimo de “estoque”. Contudo, em nosso entendimento, sua utilização como sinônimo de “estoque” de mercadorias e/ou lista de bens ou produtos presentes em estoque dentro de um estabelecimento comercial, mesmo não causando o efeito desejado no PA, não invalida ou prejudica integralmente a funcionalidade da tradução.

5.2.6.11 Reasonable

Tabela 11 – T *reasonable*

CD 1	CD 2	CD 3	CD 4
7; 9	6; 11	6	9; 10; 14; 15

Fonte: Tabela desenvolvido pelo autor da pesquisa.

No sistema jurídico brasileiro, baseado no *civil law*, as condições de razoabilidade não são expressas em contrato, mas sim consideradas subtendidas (pressuposição), visto que “uma situação fora do razoável ensejaria um desequilíbrio entre as partes” (FONSECA 2014 p. 84). Por isso, não se faz necessário explicitar este T em contratos redigidos no vernáculo. Contudo, no sistema jurídico do *Common Law*, que prevê uma ampla liberdade de atuação das partes na formação de contratos, este T é amplamente empregado e tem como objetivo garantir um largo espectro de variações que possam estar previstas em um instrumento contratual. (FONSECA, 2014).

Para a autora acima, o T pode significar, dependendo do contexto, algo que é “justo”; “adequado”, “racional”; “razoável”; ou, na sua forma arcaica, “ser humano”; “indivíduo”; ou “particular”. (FONSECA 2014 p. 83)

Para Mello (2012, p. 995), este T poder ser traduzido como “racional; justo; próprio; adequado; honesto; razoável.” Interessante observar que o T traduzido como “razoável” somente aparece como a última possibilidade. O que nos leva a crer que, em contexto de terminologia especializada, o T, mesmo possuindo etimologia próxima entre as duas línguas, poderá apresentar várias distinções lexicais e semânticas. Foi o que constatamos ao analisarmos a **teoria da correspondência** em Nida (1964), mais precisamente no subcapítulo 3. 15.

Na abordagem funcionalista, como já tivemos a oportunidade de destacar, os textos jurídicos, por sua particularidade, possuem um léxico bastante específico. No caso

acima, como o assunto é um contrato comercial da espécie contrato de distribuição, a terminologia jurídica é fator determinante na escolha lexical. (NORD, 2016, p. 146). A correta observância do encargo proporcionará ao TRD a certeza de que uma variação lexical deverá ser sempre entendida como uma adequação funcional, dentro das possíveis estratégias de que se valerá o produtor do TA.

5.2.6.12 *Remedy*

Tabela 12 – T *remedy*

CD 1	CD 2	CD 4
6	7	9; 10

Fonte: Tabela desenvolvido pelo autor da pesquisa.

O T *remedy* merece maiores considerações, pois são inúmeras as possibilidades de traduzi-lo para o vernáculo, dependendo do contexto em que se encontre. Segundo Castro (2013 p. 687), este T pode significar “tutela; provimento judicial; medida judicial; tutela jurisdicional; prestação jurisdicional; penalidade.” (CASTRO, 2013 p. 687). Este mesmo autor discorda da tradução literal “remédio”, muito embora exista no contexto jurídico a expressão “remédio heroico” para significar os mandados de segurança e de habeas *corpus*.⁹⁸ A depender do contexto, o T pode ainda assumir outros significados: *judicial remedy* = tutela judicial; *specific remedy* = tutela específica.

Para Mello (2012, p. 1004) o T *remedy* pode ser traduzido como “remédio jurídico; tutela jurídica; direito de ação; ação; medida judicial; recurso; indenização”. Porém, já mais preciso e adequado ao contexto do *corpus*, temos a definição de Cárnio (2010 p. 96-97): “Procedimento que objetiva resolver uma falha no cumprimento de uma obrigação contratualmente avençada entre as partes”.

Dentre as diversas possibilidades apontadas por Gifis (1984, p. 401) para o significado deste T na LF, destacamos a que mais se aproxima do contexto do *corpus*: “os meios empregados para fazer valer ou reparar uma lesão.”

5.2.6.13 *Representation*

Tabela 13 – T *representation*

CD 1	CD 2	CD 3	CD 4
4; 6	7	11	5; 9

Fonte: Tabela desenvolvido pelo autor da pesquisa.

⁹⁸ Disponível em: <<http://www.professordotti.com.br/remedios-heroicos>>. Acesso em 27 set. de 2017

As cláusulas referentes ao instituto da “representação e da garantia” são disposições contratuais comuns no direito norte-americano, especialmente em contratos societários, pelos quais as partes contratantes se comprometem através de “declarações” sobre situações de fato a respeito das mais diversas ordens, mas que atendem de maneira primordial à alocação e distribuição de riscos entre os contratantes.⁹⁹

Ao averiguarmos a tradução deste T na terminologia especializada, encontramos um consenso geral. Para Castro (2013, p. 690) deve-se ter bastante atenção, visto que *representation* pode significar tanto “representação”, ou seja, o ato de representar outrem, agindo em nome deste, geralmente por meio de um instrumento público ou particular de procuração; ou poderá significar “declaração”, e, desta forma, estar em consonância com o enunciado do parágrafo acima.

Para Mello (2012, p. 1007) este T também serve Às duas formas: “substituir e agir em nome de outra pessoa; prestar declarações necessárias à prática de ato ou celebração de contrato”. O mesmo entendimento é seguido por Cárnio (2010 p. 97): “Em contratos, são declarações realizadas de parte a parte para que tenham maior conforto no âmbito da relação contratual”.

Pelo exposto acima, fica fácil identificar, dentro da terminologia especializada, qual seria a melhor escolha para traduzir este T. Por exemplo, se estamos traduzindo um contrato, a escolha correta recai sobre “declaração”; se estamos traduzindo em contexto diverso, a melhor escolha é “representação”.

5.2.6.14 Severability

Tabela 14 – T *severability*

CD 1	CD 4
8	14

Fonte: Tabela desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Segundo a definição de Cárnio (2010 p. 102) *severability clause* é a “cláusula que prevê a possibilidade de que um contrato permaneça vigente caso uma de suas partes seja considerada inválida.” Para Castro (2013 p. 705-706):

Dispositivo contratual ou legal que mantém a validade do restante do contrato ou lei, caso alguma parte do contrato ou lei seja declarada inconstitucional ou inválida. Isto é, a invalidade de um dispositivo contratual ou legal não afeta a validade do restante

⁹⁹ Disponível em: <<http://www.publicadireito.com.br/artigos/?cod=9544120004d9a4b1>>. Acesso em: 10 de abril de 2017.

do contrato ou da lei. [...] Pode-se traduzir por: independência das cláusulas; cláusula de independência das cláusulas.

E esta mesma definição nos é dada por Mello (2012 p. 1028) quando aponta que este T é definido como sendo uma a “cláusula que estabelece a validade do restante do contrato, caso uma parte seja anulada”.

5.2.6.15 Statute

Tabela 15 – UF *statute*

CD 2	CD 4
8	3

Fonte: Tabela desenvolvido pelo autor da pesquisa.

No contexto jurídico da LA, o T “estatuto” refere-se mais comumente a regras que disciplinam as relações entre pessoas participantes de uma mesma entidade, pública ou privada. Pode significar também um acordo entre pessoas no sentido de alcançar um objetivo comum. Como exemplos de “estatuto”, Luz (2010) destaca “estatutos sociais de um clube e os de uma entidade de classe [...] regras que regulam as atividades dos funcionários públicos civis ou militares”.

No contexto jurídico da LF, o T *statute* é amplamente utilizado em textos jurídicos norte-americanos e significa não somente “lei promulgada pelo poder legislativo”, mas também, dentro do sistema jurídico do *Common Law*, este mesmo T pode significar uma “decisão judicial” que se transforma em precedente, o qual tem força de lei naquele sistema jurídico. (CASTRO, 2013 p. 715). Este mesmo dicionarista recomenda que não se traduza o T *statute* literalmente como “estatuto”, visto que, na terminologia especializada da LF, *statute* e *act* (lei) são tidos como sinônimos. É esta a mesma definição que encontramos em Gifis (1984, p. 453):

Um ato do legislativo, adotado de acordo com o respectivo poder constitucional, por meios prescritos e sob uma forma tal que se torne a lei que reja a conduta dentro dos seus limites. As leis são promulgadas para prescrever a conduta, definir os crimes, criar órgãos governamentais inferiores, regular o uso adequado do dinheiro público e, em geral, promover o bem comum.¹⁰⁰

¹⁰⁰ Original: An act of the legislature, adopted pursuant to its constitutional authority, by prescribed means and in certain form such that it becomes the law governing conduct within its scope. Statutes are enacted to prescribe conduct, define crimes, create inferior governmental bodies, appropriate public monies, and in general to promote the public good and welfare. (Tradução nossa)

Luz (2010) recomenda que não se traduza o T *statute* literalmente como “estatuto”, visto que, na terminologia especializada da LF, *statute* e *act* (lei) são tidos como sinônimos. É esta a mesma definição que encontramos em Gifis (1984, p. 453):

Um ato do legislativo, adotado de acordo com o respectivo poder constitucional, por meios prescritos e sob uma forma tal que se torne a lei que reja a conduta dentro dos seus limites. As leis são promulgadas para prescrever a conduta, definir os crimes, criar órgãos governamentais inferiores, regular o uso adequado do dinheiro público e, em geral, promover o bem comum.¹⁰¹

Quando falamos sobre a função do TF em capítulo anterior, afirmamos que a intenção do emissor, quando analisada do ponto de vista do receptor, nem sempre será por este compreendida. Há ocasiões em que o receptor não tem claro, somente a partir do texto, o propósito do emissor.

5.2.7 Sintaxe

Quando analisamos as **pressuposições** do TF, foi possível verificar que os CD apresentam um número considerável de orações longas, como no caso do CD 4: *Should any provision of this Agreement be declared invalid or unenforceable by a court having competent jurisdiction, it is mutually agreed that this Agreement shall endure except for the part declared invalid or unenforceable by order of such court.* Ou parágrafos longos, como no caso do CD 2:

Those items shall at all times and for all purposes be held by Distributor in a confidential capacity and shall not, without the prior written consent of Company, (i) be disclosed by Distributor to any person, firm or Corporation, excepting those salaried employees of Distributor who are required to utilize such items in connection with the sale, inspection, repair or servicing of Products during the term of the distributorship created by this Agreement or any extension thereof, or (ii) be disclosed to any person, firm or Corporation or copied or used by Distributor, its employees or agents at any time following the expiration or termination of the distributorship created by this Agreement or any extension thereof, except where such use is necessary in order to maintain or Service Products still covered by the warranty at the time of such expiration or termination. Company may require as a condition to any disclosure by Distributor pursuant to this Section that any salaried employee to whom disclosure is to be made sign a secrecy agreement, enforceable by Company, containing terms satisfactory to Company.¹⁰²

Há ainda, em relação à sintaxe, as chamadas situações de relevo (NORD, 2016), nas quais, à guisa de recurso estilístico, utilizamos a **voz passiva** para dar mais relevância aos

¹⁰¹ Original: An act of the legislature, adopted pursuant to its constitutional authority, by prescribed means and in certain form such that it becomes the law governing conduct within its scope. Statutes are enacted to prescribe conduct, define crimes, create inferior governmental bodies, appropriate public monies, and in general to promote the public good and welfare. (Tradução nossa)

¹⁰² A tradução deste trecho encontra-se no apêndice correspondente.

fatos do que ao agente da ação, conforme se vê, por exemplo, nos inúmeros trechos abaixo reproduzidos e suas respectivas traduções por nós efetuadas:

[CD 1] The terms and conditions of each order shall be as provided by this Agreement. (“Os termos e condições de cada pedido serão aqueles previstos neste Contrato”); Distributor agrees to be bound by all of the terms and conditions printed and inserted in the invoice. (“A Distribuidora concorda em ficar vinculada por todos os termos e condições impressos e inseridos na fatura”); All printed and broadcast advertising or promotional materials must be approved in advance by Company. (“Todos os materiais publicitários e promocionais impressos e de difusão devem ser aprovados antecipadamente pela Sociedade”); All unfilled orders pending at the time of the date of such notice of termination shall be deemed canceled. (“Todos os pedidos não atendidos e pendentes no momento da data de tal notificação de rescisão serão considerados cancelados”);

[CD 2] Any documents included by reference, as each may be amended from time to time in accordance with the terms of this Agreement. (“Quaisquer documentos incluídos por referência, visto que cada um pode ser alterado de tempos em tempos de acordo com os termos deste Contrato”); Accessories may be deleted from or added to Exhibit A and their specifications and design may be changed by Company. (“Acessórios podem ser deletados ou adicionados ao Anexo A, e suas especificações e modelo podem ser alterados pela Empresa”); Products are stored, and the address of each facility established by Distributor to sell and Service the Products. (“Os Produtos são armazenados, e o endereço de cada estabelecimento constituído pelo Distribuidor para vender e comercializar os Produtos”); This Agreement may be terminated immediately by Company under any of the following conditions... (“Este Contrato será rescindido imediatamente pela Empresa em qualquer das seguintes condições...”).

[CD 3] In this Agreement, each time the following terms are used with capital initial, meanings shall be specified hereunder... (“No presente contrato serão aplicadas as seguintes definições sobre o capital inicial...”); it has not been sanctioned by the Ministry of Public Administration... (“não tenha sido sancionada pelo Ministério de Administração Pública...”); The purchase and sale of goods shall be governed by the Company’s sales conditions. (“A aquisição e venda de produtos deverá ser regida pelas condições de vendas da Empresa”); All notifications required hereunder shall be sent by faxed or e-mailed with receipt request and confirmed by registered mail to the respective addresses of the Parties... (“Todas as notificações solicitadas neste Contrato devem ser enviadas por fax ou por email com solicitação de recebimento e confirmadas por registro de correspondência aos respectivos endereços das Partes...”).

[CD 4] THIS AGREEMENT is made and entered as of *****, 2015 by and between... (“ESTE CONTRATO É CELEBRADO na data de *** de **** de 2016 e entre...”); All Products will be packaged and sterilized with the CE mark. (“Todos os Produtos serão embalados e esterilizados com a marca CE”); Distributor shall be considered an independent contractor. This Agreement may be terminated by the other party... (“Este Contrato poderá ser rescindido pela outra parte...”); Distributor's consent shall not be required with respect to any assignment, delegation or transfer by Developer... (“O consentimento do Distribuidor em relação a qualquer transferência, delegação ou cessão feita pelo Desenvolvedor...”); The arbitration shall be conducted by one (1) arbitrator appointed by Developer [...] or [...] by the Chairman of the Israel Bar Association. (“A arbitragem será conduzida por 1 (um) árbitro nomeado pelo Desenvolvedor [...] ou [...] pelo Presidente da Ordem dos Advogados de Israel”); This Agreement may be executed in one or more

counterparts, each of which shall be deemed an origina... (“Este Contrato pode ser redigido em uma ou mais vias, cada uma delas será considerada um original...”).

O TRD, ao aplicar métodos e estratégias durante o processo tradutório, deve observar a sintaxe de um TF no tocante às estruturas de focalização, os chamados desvios de ordem padrão. Como exemplo disso, vemos que no *corpus* em análise há ocorrências de inversão da ordem, não somente em termos de estruturação, mas também de constituintes (substantivo-adjetivo). Tais ordens podem ser coincidentes, quando isso for relevante no contexto semântico. “Às vezes, a simples posição das palavras na frase já causa uma profunda mudança no sentido. Exemplo: **grande** homem/homem **grande**; **pobre** criança/criança **pobre**; **certa** hora/hora **certa**” (LEÃO, 2006 p. 49).

Quando em um TF em inglês encontramos o trecho *real risk factors*, podemos, sem problemas, utilizar a mesma ordem adjetivo-substantivo “reais fatores” no TA em português, modificando apenas os dois últimos termos *risk factors* para “fatores de risco” em busca de uma melhor adequação desta UF ao vernáculo. Com essa escolha, o efeito de natureza enfática causado no receptor do TA será bem mais funcional do que a ordem mais comumente verificada no vernáculo, posto que, “de modo geral, observamos que os adjetivos na Língua Portuguesa vêm sempre pospostos ao substantivo” (VALINHO *et al*, 2015 p. 59).

Devido à interdependência dos fatores intratextuais, é comum observarmos que “a repetição de palavras e de estruturas similares (orações paralelas) faz lembrar ao leitor da linguagem padrão de documentos legais”, conferindo uma “autoridade ao conteúdo” do TF (NORD, 2016 p. 226). Como exemplo dessas características implícitas, podemos encontrar no *corpus* em análise as seguintes orações paralelas:

CD 1 [...] (v) *shall comply with any request that Company; (vi) shall comply with any and all requirements, directives, guidelines, procedures or protocols;*

CD 2 [...] *Distributor shall be entitled [...]; Distributor shall submit [...]; Distributor shall not have; [...] Distributor shall store and maintain; [...] Distributor shall deliver.*

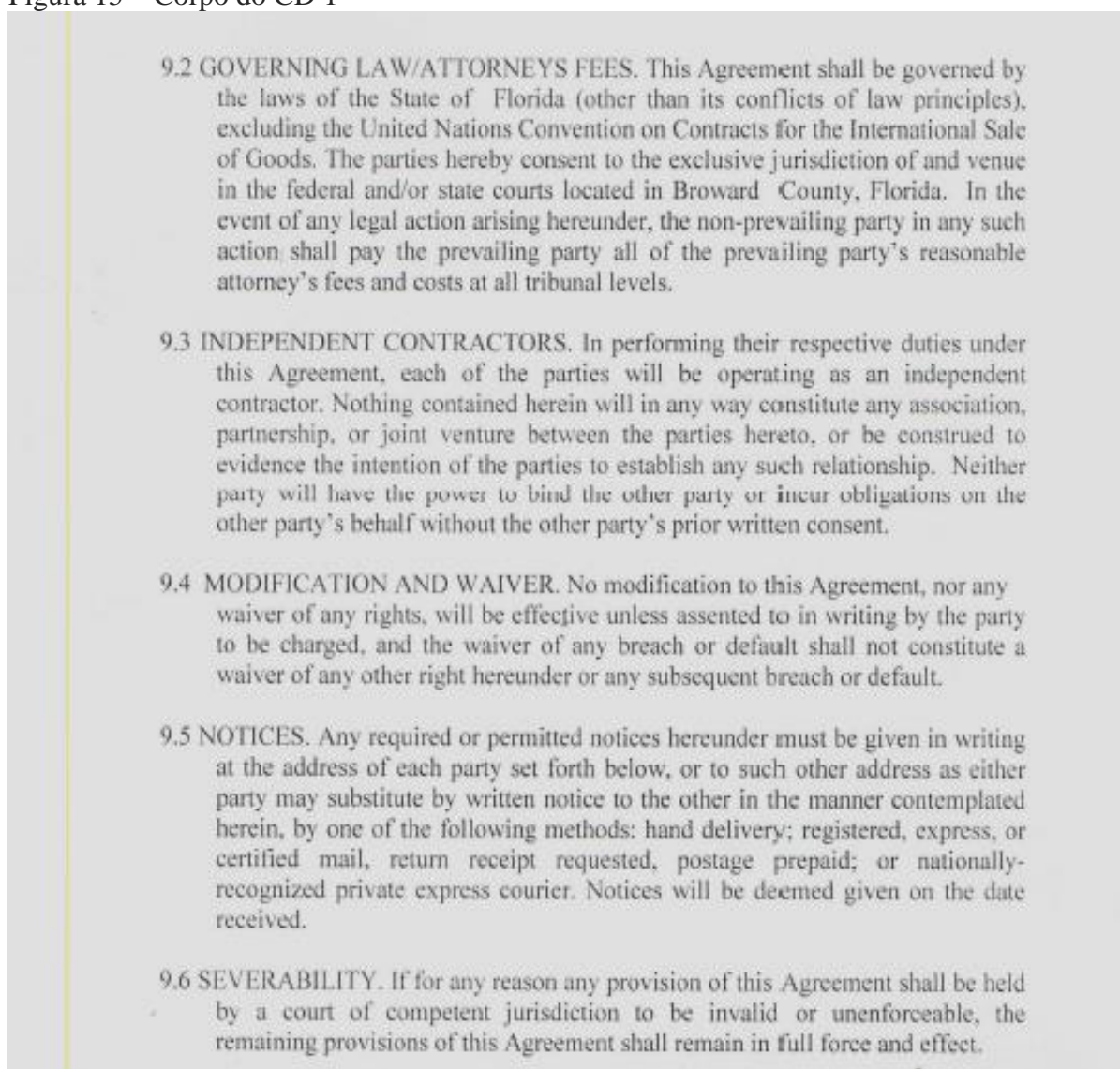
A utilização deste recurso também se mostra visível na repetição de orações paralelas no infinitivo, como no caso seguinte:

CD 4: (i) *to assist Developer in obtaining any such required licenses [...]* (ii) *to comply with such decrees, statutes, rules and regulations of the government [...]* (iii) *to maintain the necessary records to comply with such decrees, statutes, rules and regulations;* and (iv) *to indemnify and hold harmless Developer from any and all fines, damages, losses, costs and expenses.*

5.2.8 Características suprasegmentais¹⁰³

As características suprasegmentais dizem respeito aos aspectos da organização textual. No caso de textos escritos mostrados em nossa análise, essas características são visualizadas por meio de itálicos, espaços extras, negritos, aspas, travessões, parênteses, etc. Os CD apresentam-se de forma organizada, com divisões e subdivisões em artigos ou em seções e suas respectivas subdivisões. Cada artigo ou seção inicia-se com um título em letras maiúsculas ou em negrito, ou as duas formas combinadas, conforme se vê nas figuras abaixo:

Figura 15 – Corpo do CD 1



Fonte: Documento pertencente ao acervo pessoal do pesquisador.

¹⁰³ Ressalte-se, novamente, que o termo suprasegmental utilizado no decorrer da presente pesquisa é aquele já definido por NORD (2016) e que consta da seção 3.9 deste trabalho.

Figura 16 – Corpo do CD 3

ARTICLE 5 - CONFIDENTIALITY

- 5.1 The Parties agree that all information disclosed and communicated hereunder between them and qualified by the disclosing Party as being confidential (hereinafter called the "Information"), shall be held and treated in the utmost and strictest confidence. The receiving Party further agrees not to use the Information to the benefit of itself or of others, except for any other use consistent herewith, and not to disclose any of such Information to any third party unless and until expressly authorized in writing to do so by the disclosing Party.
- 5.2 The Parties however agree that, notwithstanding the above mentioned obligations of confidentiality and restricted use, the receiving Party shall be under no such obligation with respect to any information (i) which is, at the time of disclosure, already available to the general public, (ii) which becomes at later date available to the general public through no fault of the receiving Party and then only after said later date, (iii) which the receiving Party can demonstrate was in its possession before receipt without any qualification as being confidential or (iv) which was disclosed to the receiving Party by a third party without restriction on disclosure, such third party having the lawful right to disclose such Information.
- 5.3 The above-mentioned obligations of confidentiality and restricted use shall remain in effect for the duration hereof and for a period of three (3) years after the date of termination of this Agreement.

ARTICLE 6 - ORDERS, PRICES, PAYMENTS AND DELIVERIES

- 6.1 Distributor shall, on or before September 30 of any calendar year, communicate to Medacta its purchase forecasts for the Products for the following year, according to the rolling forecast of Medacta.

Fonte: Documento pertencente ao acervo pessoal do pesquisador.

Outra característica suprasegmental informada no texto diz respeito à presença de maiúsculas em toda a extensão de um parágrafo, o qual se refere a um artigo ou seção específica, cuja marcação reproduz o relevo e a importância da informação (sintaxe):

Figura 17 – Corpo do CD 1

- 6.1 CUSTOMER WARRANTY. _____ provides a Limited Warranty Statement to Customers. Distributor will make available to Customers a copy of the Limited Warranty Statement and will not make any representations or statements inconsistent with such Limited Warranty Statement. The warranty shall become active upon the date of purchase by the customer as established by receipt and post at payment.
- 6.2 EXPRESS DISCLAIMER. _____ MAKES NO WARRANTIES OR REPRESENTATIONS AS TO THE PRODUCTS, EXCEPT AS SET FORTH ABOVE. ALL IMPLIED WARRANTIES AND CONDITIONS, INCLUDING BUT NOT LIMITED TO IMPLIED WARRANTIES OF MERCHANTABILITY, FITNESS FOR A PARTICULAR PURPOSE AND NONINFRINGEMENT, ARE HEREBY DISCLAIMED.
7. LIMITATION OF LIABILITY. THE LIABILITY OF _____ AND ITS SUPPLIERS ARISING OUT OF OR RELATING TO THIS AGREEMENT OR THE SUPPLY OF PRODUCTS HEREUNDER, SHALL BE LIMITED TO THE REPLACEMENT OF THE PRODUCT(S) GIVING RISE TO SUCH DAMAGES. IN THE EVENT A REPLACEMENT IS NOT AVAILABLE, _____ SHALL HAVE THE RIGHT IN ITS SOLE DISCRETION TO SUBSTITUTE PRODUCT(S) OF EQUAL OR GREATER VALUE, AND IN NO EVENT SHALL _____ BE LIABLE FOR LOSS OF PROFITS, COST OF PROCURING SUBSTITUTE GOODS OR SERVICES, OR ANY INCIDENTAL, INDIRECT OR CONSEQUENTIAL DAMAGES OF ANY KIND, EVEN IF _____ OR ITS SUPPLIER IS AWARE OF THE POSSIBILITY OF SUCH DAMAGES.

Fonte: Documento pertencente ao acervo pessoal do pesquisador.

Figura 18 – Corpo do CD 4

11. **Limitations on Liability**
- 11.1 **Limit of Liability.** DEVELOPER'S LIABILITY ARISING OUT OF THE MANUFACTURE, SALE OR SUPPLYING OF THE PRODUCTS OR THEIR USE OR DISPOSITION, WHETHER BASED UPON WARRANTY, CONTRACT, TORT OR OTHERWISE, SHALL NOT EXCEED THE ACTUAL PURCHASE PRICE PAID BY DISTRIBUTOR FOR THE PRODUCTS.
- 11.2 **No Consequential Damages.** IN NO EVENT SHALL DEVELOPER BE LIABLE TO DISTRIBUTOR OR ANY OTHER PERSON OR ENTITY FOR SPECIAL, INCIDENTAL OR CONSEQUENTIAL DAMAGES (INCLUDING, BUT NOT LIMITED TO, LOSS OF PROFITS, LOSS OF DATA OR LOSS OF USE DAMAGES) ARISING OUT OF THE MANUFACTURE, SALE OR SUPPLYING OF THE PRODUCTS, EVEN IF DEVELOPER HAS BEEN ADVISED OF THE POSSIBILITY OF SUCH DAMAGES OR LOSSES.

Fonte: Documento pertencente ao acervo pessoal do pesquisador.

Fica claro, pelos exemplos acima, que a presença de tais características confere ao texto uma “entonação” específica. No caso dos CD acima, esta marca está sinalizando ao receptor que a presente mensagem deve ser observada com destaque e sua importância reflete uma situação comunicativa relevante. Inclusive os trechos em destaque dizem respeito a situações que isentam ou limitam as garantias contratuais, evitando-se que tais eventos, caso ocorram, não constituam direito e/ou obrigação para as partes; não podendo ser objeto de reivindicação por meio de ações judiciais. Tais trechos, em outras palavras, produzem um efeito específico e relevante no receptor. Por isso, a simples sinalização visual (**estruturação**) já pressupõe no receptor (**pressuposição**) a prévia noção de importância dentro da estrutura tema-remática (**assunto/conteúdo** do artigo ou seção), e se destaca das demais informações apresentadas no decorrer do contrato (**conteúdo**).

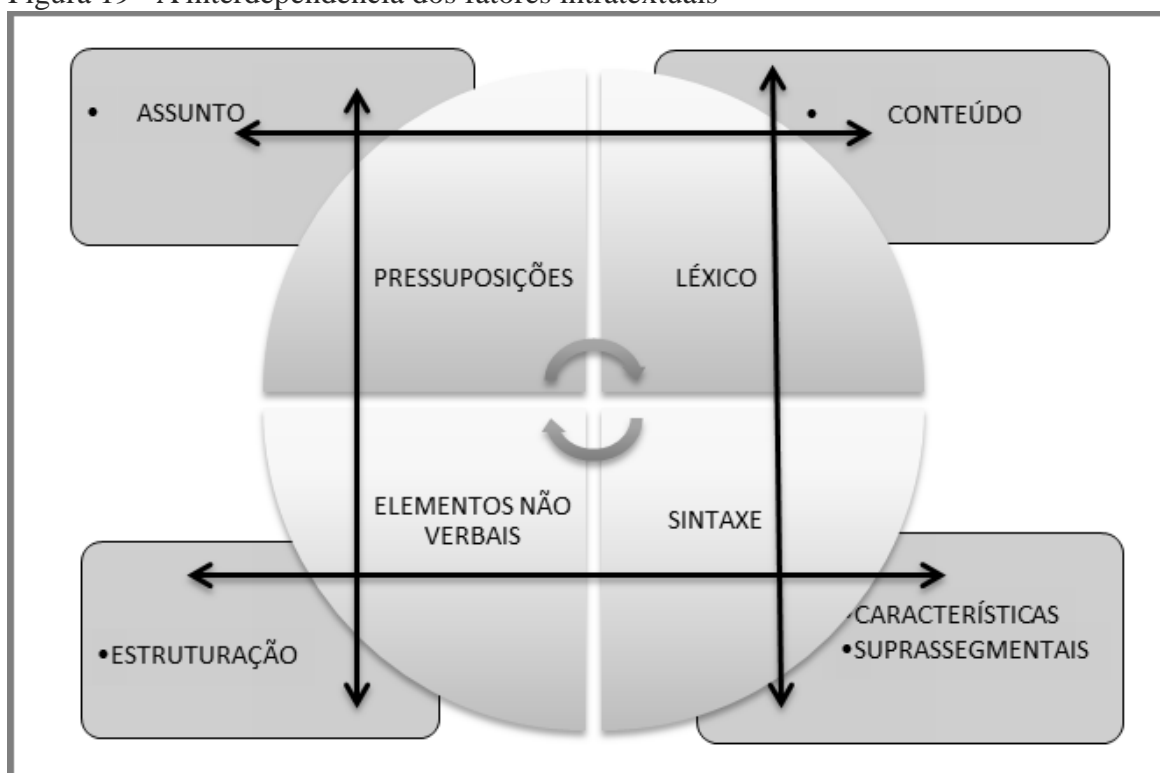
5.2.9 Interdependência dos fatores intratextuais

Conforme já demonstrado no decorrer dessas análises, os fatores intratextuais, da mesma forma que os extratextuais, se relacionam entre si, formando uma cadeia de fatores interdependentes. Muito embora esses fatores tenham sido apresentados de forma linear, os mesmos não são – ou pelo menos não deviam ser – analisados desta forma. Para ilustrar isso, passaremos a resumir, no próximo parágrafo, os fatores que compuseram a análise do TF, ou seja, dos CD, da mesma forma como fora feito em relação aos fatores extratextuais.

O TF é composto de quatro CD (**assunto**) organizados em artigos ou seções e suas respectivas subdivisões (**estruturação**) que verbalizam a relação comercial que deverá ser estabelecida entre as partes (**conteúdo**). A junção entre o assunto e o conteúdo exerce influência sobre o léxico, pela presença de termos arcaicos (*hereunder; herein; shall be deemed as*) e sobre a sintaxe, pela presença relevante de orações na voz passiva (*shall be governed; shall be held*), que imprime no receptor a ideia prévia de uma mensagem cuja intenção é dar relevância à ação (**pressuposição**). Devido a essa influência, as partes contratuais são compelidas a observarem atentamente suas próprias ações e/ou omissões, as quais serão ponderadas pelas regras estabelecidas no CD. Por essa razão, o receptor/TRD deve observar as características que vão além do texto e são geralmente transmitidas por meio do efeito visual que produzem, pois elas informam sobre a relevância da mensagem à qual se vinculam.

Conforme se vê na figura 19 que adaptamos de Nord (2016, p. 227), os fatores intratextuais não obedecem a uma ordem cronológica ou hierárquica, possibilitando ao receptor uma análise em qualquer direção sempre que achar necessário, a fim de esclarecer quaisquer pontos obscuros ou incompreensíveis sobre o TF.

Figura 19 - A interdependência dos fatores intratextuais



Adaptado de Nord (2016 P. 227).

5.3 Considerações sobre o efeito

Segundo a abordagem funcionalista, “o efeito de um texto é determinado pela combinação específica de fatores extra e intratextuais” (NORD, 2016 p. 229). Na relação receptor/mundo do texto, os aspectos extralinguísticos presentes no texto são comparados pelo PA com base em seus conhecimentos anteriores. Ou seja, o efeito está relacionado ao campo interpretativo, o qual dependerá sempre do estado emocional, da capacidade intelectual e até do grau de envolvimento pessoal do receptor para com o texto. Nesse sentido, se o receptor ou PA não estiver familiarizado com o **conteúdo** ou o **assunto** tratado no TF, como no caso de nossa pesquisa, por se tratar de textos em linguagem jurídica, nem mesmo o título e o preâmbulo existentes nos CD serão suficientes para conectar o **assunto** ou o **conteúdo** ao conhecimento prévio do PA. É de se deduzir que as expectativas positivas do **efeito** são inversamente proporcionais ao distanciamento cultural.

Ao analisarmos os CD originais sob o ponto de vista do receptor, poderemos verificar que a forma e organização estilística dos mesmos está inteiramente padronizada: (i) foram divididos em artigos ou itens numerados em ordem crescente; (ii) possuem, na sua maioria, as mesmas disposições que incluem direitos e obrigações entre as partes, ou seja, os conteúdos são similares; (iii) a linguagem possui predominantemente um tom imperativo, exprimindo ordem ou comando. São os exemplos presentes CD 1, *shall be deemed canceled* (será considerada cancelada), ou no CD 3 *shall comply with the rules* (deverá cumprir com as regras).

É oportuno destacar que o efeito, sob a perspectiva dos fatores intratextuais, bem como o distanciamento cultural também poderão ser sentidos em relação ao léxico. Em razão disso, como visto no subcapítulo 2.6, os contratos comerciais no *common law* possuem uma linguagem clara e objetiva. Em certos casos, estes contratos dedicam um capítulo ou uma seção intitulada de *Definition* (Definição) para esclarecer qualquer dificuldade em relação ao léxico específico, como é o caso dos CD 1 e 3 de nosso *corpus*. Vejamos as figuras abaixo.

Figura 20 – Corpo do CD 1

<p style="text-align: center;">21. DEFINITIONS</p> <p>“Customer” means an end user of a Product.</p> <p>“Limited Warranty Statement” means Company’s then-current warranty from Company to Customers.</p> <p>“Products” Are those items in the Company Collection, as modified from time to time at the then current price.</p> <p>“Reseller” is that retail outlet selling the Products to Customers in <u>face to face</u> transactions.</p> <p>“Territory” means the Country of Brazil.</p>	<p style="text-align: center;">21. DEFINIÇÕES</p> <p>“Consumidor” significa um usuário final de um Produto.</p> <p>“Declaração de Garantia Limitada” significa a garantia da Sociedade então em vigor para os Consumidores.</p> <p>“Produtos” são os itens na Coleção da Sociedade, conforme periodicamente alterados, ao preço então em vigor.</p> <p>“Revendedor” é o estabelecimento varejista que vende os Produtos aos Consumidores em transações presenciais.</p> <p>“Território” significa a República Federativa do Brasil.</p>
---	--

Fonte: *Corpus* da pesquisa

Figura 21 – Corpo do CD 3

<p style="text-align: center;">ARTICLE 1 – DEFINITIONS</p> <p>In this Agreement, each time the following terms are used with capital initial, meanings shall be specified hereunder:</p> <ul style="list-style-type: none"> • "Contract Year" shall mean any period of twelve (12) consecutive calendar months following the Effective Date or any anniversary thereof. • "Effective Date" shall mean the date whereby both parties have signed this agreement. • "Initial Term" shall mean a period of three (3) Contract Years. • "Minimum Targets" shall mean the Distributor's minimum yearly targets as shown in Exhibit III. • "Prices" shall mean the prices for the Products in the first Contract Year, as listed in Exhibit II (Prices) and are fixed for at least until the end of the first Contract Year. • "Products" shall mean those products and accessories currently manufactured by Company or Company's Affiliates and relating to orthopedics, as listed and described in Exhibit I together with accessories and components, as well as all modifications, improvements and developments pertaining to such products, accessories and components also listed in Exhibit I. 	<p style="text-align: center;">ARTIGO 1 – DEFINIÇÕES</p> <p>No presente contrato serão aplicadas as seguintes definições sobre o capital inicial:</p> <ul style="list-style-type: none"> • “Ano Contratual”: é qualquer período de doze (12) meses consecutivos do calendário seguintes a Data de Vigência ou em qualquer aniversário seguinte”. • “Data de Vigência”: é a data em que ambas as partes assinam este contrato. • “Prazo Inicial”: é o período de três (3) Anos Contratuais. • “Metas Mínimas” são as metas mínimas anuais da Distribuidora como apresentado no quadro III. • “Preços”: são os preços para os Produtos no Primeiro Ano do Contrato, como apresentado no quadro II (Preços) e são fixados, por no mínimo, até o fim do primeiro Ano do Contrato”. • “Produtos”: são os produtos e acessórios atualmente manufaturados pela Empresa ou pelas subsidiárias da Empresa e são relacionados à área de Ortopedia, como listados e descritos no quadro I, juntos com acessórios e componentes, assim como, todas as modificações, melhorias, e desenvolvimentos pertinentes a tais produtos, acessórios e componentes, também listados no
--	--

Fonte: *Corpus* da pesquisa

Como visto acima, as definições se tornam necessárias porque a linguagem jurídica presente nos CD muitas vezes não corresponde diretamente à CF, quando os receptores não são familiarizados com a especificidade de tal linguagem. Nesses casos, “o emissor deve descrever explicitamente as características deste mundo; descrição esta que irá também auxiliar o **receptor** do TA” (NORD, 2016 p. 238). Como pudemos observar nas figuras acima, os respectivos TRD observaram a importância de tais definições e as mantiveram no TA com todos os detalhes e minudências.

Ainda em relação ao **efeito** trazido pela sintaxe nos CD em análise, podemos destacar, nos exemplos acima, o uso recorrente do verbo auxiliar *shall*, ao invés de *will*. Esta forma mais rebuscada de construção causa no receptor do TF uma reação própria de quem intenciona produzir um texto mais formal cuja expressividade linguística transmita a ideia de autoridade, conforme visto no subcapítulo 3.9:

Em orações como *Distributor shall not destroy any copyright notices...*, temos que “o verbo modal aqui tem uma função imperativa [...] todos os *shall*s se referem a obrigações” (FONSECA, 2014, p. 47). Por isso, o TRD, ao analisar a oração buscando sua funcionalidade, entenderia muito provavelmente a necessidade de se utilizar de um contexto imperativo na tradução para o vernáculo: “O Distribuidor não destruirá nenhum aviso de direitos autorais”.

Quadro 9 – Orações com *shall be* nos CD 1 e 2

CD 1	CD 2
<p>In the event of a breach of this Agreement by Distributor, the Discount shall be revoked and shall be null and void on all orders that have not shipped. [...] Orders shall be in writing and be subject to acceptance by Company. [...] Company's payment terms shall be as provided on the Invoice for the sale in question. [...] Any attempted assignment or delegation in violation of this section shall be void. The provisions of this Agreement shall be binding upon and inure to the benefit of the parties, their successors and permitted assigns.</p>	<p>Each change shall become effective [number] days following the date notice thereof is sent to Distributor. [...] Nothing contained in this Agreement shall be deemed to create any partnership or joint venture relationship between the parties. [...] Distributor shall be entitled, during the term of the distributorship created by this Agreement and any extension thereof, to advertise and hold itself out as an authorized Distributor of the Products. [...] This Distribution Agreement shall be dissolved and its affairs shall be wound up upon the occurrence of any of the following:</p>

Fonte: *Corpus* da pesquisa

Quadro 10 – Orações com *shall be* nos CD 3 e 4

CD 3	CD 4
<p>For the purposes of this Agreement, the purchase and sale of goods shall be governed by the Company's sales conditions, as set out in article 6, unless expressly stated otherwise in this Agreement. [...] Nothing contained herein shall constitute, or shall be deemed to constitute, a partnership between the Parties... [...] All notifications required hereunder shall be sent by faxed or e-mailed with receipt request and confirmed by registered mail...</p>	<p>If a purchase order is accepted in accordance with Section 2.1 above, the prices for Products covered by such purchase order shall be Developer's net distributor prices which are in effect on the date of Developer's acceptance.</p>

Fonte: *Corpus* da pesquisa

5.4 Fatores extratextuais do TA

Com o intuito de facilitar a condução das análises, tornando-as menos exaustivas ao leitor, utilizaremos também os questionários propostos por Nord (2016) no capítulo 3 para a identificação de cada um dos fatores extratextuais que possam ser identificados nos TA, bem como as expectativas destes fatores, quando relacionadas a outras dimensões extratextuais e/ou intratextuais. Tais fatores serão igualmente destacados entre parênteses e/ou em negrito, para facilitar sua identificação.

O leitor perceberá que não iremos mais nos deter em explanações teóricas sobre cada fator, haja vista que as mesmas já foram expostas, discutidas e exemplificadas no decorrer das análises extra e intratextuais do TF. Caberá, nestes próximos subcapítulos, uma análise mais concisa e objetiva em relação aos fatores intra e extratextuais presentes no TA, com ênfase nos exemplos, os quais serão retirados das traduções fornecidas pelos TRD.

5.4.1 *Emissor*

Pelo que analisamos na fundamentação teórica, bem como pelo que fora explanado na metodologia desta pesquisa, a encomenda tradutória foi dividida em duas vertentes: os TPIC tinham como escopo traduzir o respectivo CD para ser utilizado como instrumento jurídico para o fechamento de parceria comercial entre uma empresa estrangeira e uma empresa brasileira localizada em nosso território; já os PIET receberam a encomenda de traduzir os seus respectivos CD com o objetivo de poderem ser lidos e compreendidos por qualquer pessoa com formação superior, porém sem familiaridade com a linguagem jurídica.

Pela explanação do escopo tradutório, podemos identificar que o TA tem como emissor, o INI, que passaremos a chamar de INI da tradução. Porém, o produtor do texto será o respectivo TPIC ou PIET. Ou seja, após a tradução, o emissor (autor da pesquisa) utilizará o TA para os objetivos que lhe convêm, desde que o produtor do texto (TPIC ou PIET) “o tenha escrito de acordo com a instruções do emissor, em conformidade com as regras e normas vigentes de produção do texto na respectiva língua e cultura” (NORD, 2016 p. 84).

Com relação ao local de emissão dos CD, a inferência também ocorre sem dificuldades, dado o fato de que as respectivas empresas distribuidoras, bem como o INI das traduções (**emissor**) estão sediados no território brasileiro. Com isso, a identificação do **lugar** de emissão do TA é útil para pressupor que os CD foram traduzidos levando em conta o

sistema jurídico adotado pelo Brasil, o *civil law* (**pressuposição**). Isso implica na expectativa de que o receptor do TA, no caso dos TPIC, por meio da encomenda (escopo), deva conhecer o modelo de realidade típica dos contratos dentro daquele sistema de origem romano-germânica. Porém, a mesma expectativa (**pressuposição**) não poderá existir para os receptores da tradução feita pelos PIET, já que os mesmos não têm familiaridade com a linguagem jurídica, tampouco devem saber algo sobre as dicotomias *common law/civil law*.

5.4.2 *Intenção do emissor*

Em relação à intenção do emissor no TA, esta deve estar condizente com a função textual estabelecida pelos propósitos comunicativos de um contrato comercial, porém, com as devidas adaptações conforme o escopo da tradução. No caso concreto, a intenção do emissor foi estabelecida junto aos TRD no momento da encomenda. A intenção do emissor nos CD traduzidos pelos TPIC foi a de gerar um contrato no vernáculo que possa instrumentalizar uma parceria comercial. Contudo, a intenção do emissor estabelecida junto aos PIET foi a de que estes gerassem uma tradução dos respectivos CD de forma que a função textual estabelecida pelos propósitos comunicativos pudesse ser compreendida por um PA, mesmo não tendo este uma formação jurídica. Isso significa que o PA deveria identificar que o TA se trata de um CD. Com esta identificação, a intenção do emissor estaria demonstrada.

É oportuno destacar o seguinte: mesmo que o INI da tradução não oferecesse informações sobre a sua intenção, caberia aos TRD saberem ou buscarem informações sobre as práticas comerciais no âmbito das relações internacionais e nacionais, para, dessa forma, obter um nível satisfatório de conhecimento prévio acerca da encomenda em suas mãos. Além disso, aos TPIC e aos PIET caberia a tarefa de obter informações sobre o PA que recepcionaria a sua tradução. Por esse motivo, torna-se bastante útil que os TRD utilizem a “Fórmula Q” (NORD, 2016 p. 74), principalmente nas questões sobre **quem** transmite; para **quê**; e para **quem**. No caso deste último, esta se refere ao público alvo, como veremos a seguir.

5.4.3 *Público*

A partir da encomenda tradutória, podemos identificar que os CD foram traduzidos para um público determinado. O público, ou receptor final do TA, quando reconhecido pelo TRD, confere a este a possibilidade de “isolar os elementos que são

determinados pelo público do texto fonte” (NORD, 2016 p. 99). Com isso, tanto os TPIC quanto os PIET identificariam as especificidades do receptor, principalmente nas situações em que as diferenças entre o receptor do TF e do TA exija a adaptação de tais elementos, como no caso do público leigo na área jurídica, o qual recepcionará os CD traduzidos pelos PIET.

Com relação às expectativas dos receptores do TA, podemos inferir que, ao lerem a respectiva tradução do CD feita pelo TPIC, estes ficariam cientes de suas obrigações contratuais (**função**), e que o mesmo tinha como objeto a distribuição do produto do fabricante (**motivo**) dentro do território brasileiro (**lugar**). Ao assinarem o respectivo contrato, estes receptores declarariam também estar cientes do tipo de negociação contida em um CD (**assunto**), o que prevê implicações legais e jurídicas (**pressuposição**), a exemplo do que se vê na expressão fixa “Em Testemunho do Que...”, “Em fé do Que...”; “E por Estarem Assim Justas e Contratadas...” no final de cada CD (**sintaxe**).

Por outro lado, os receptores da tradução do CD feita pelos PIET não teriam a mesma expectativa; não participariam da assinatura de nenhum contrato, posto que a encomenda tradutória visava a um TA cuja função era apenas a de tornar a leitura do respectivo instrumento jurídico acessível a este receptor como um material de estudo. Isso então ocorrera como se fora a encomenda de uma tradução-instrumento (**motivo**).

5.4.4 Meio

Como a encomenda tradutória visa à elaboração de um instrumento jurídico do gênero contrato e da espécie CD, as respectivas traduções deverão também ser elaboradas em meio escrito. Porém, da mesma forma que o TF, o TA passou, em um primeiro momento, por uma ideação, ou seja, os TRD primeiramente analisaram, a partir da conversa prévia com o INI, (no caso concreto desta pesquisa, foi utilizada a comunicação escrita, através de e-mail)¹⁰⁴.

A encomenda proposta pelo emissor (**intenção**) forneceu aos TPIC e aos PIET as informações necessárias para que estes produzissem a tradução dos respectivos CD com finalidades distintas (**motivo**), nos quais os PIET deveriam observar a necessidade, ou não, de adaptação do **léxico** e da **sintaxe**, bem como a possibilidade de inexistência de conhecimento

¹⁰⁴ Certamente, em estrito respeito à regulamentação sobre a ética na pesquisa, as conversas entre o INI (autor da presente pesquisa) e os TRD não versou sobre questões relativas à atividade tradutória destes profissionais, tampouco ocorreu qualquer interferência direta ou indireta de outras pessoas. Toda a atividade tradutória emergiu espontânea e contingencialmente da prática profissional dos respectivos participantes, conforme esclarecido em capítulo anterior.

prévio sobre determinadas características do texto jurídico por parte o PA (**pressuposições**). Subsistiria, porém, tanto para os TPIC quanto para os PIET a necessidade de preservarem o **assunto** (CD), e a **estruturação** (respeitando a ordem e a formatação dos capítulos, cláusulas ou seções e suas respectivas subseções).

5.4.5 Lugar

Da mesma forma que o TF, o TA também possui dois lugares distintos: (i) o lugar da tradução de cada CD, ou seja, o local onde está baseado cada TRD e (ii) o lugar da recepção deste TA, ou seja, no respectivo domicílio de cada PA. Essa distinção entre o lugar de emissão do TA e local para onde este irá ser enviado já mune o TRD de informações extremamente relevantes para criar as expectativas necessárias (**pressuposições**) que o habilitem a traduzir um texto, utilizando o vernáculo apropriado ao lugar da recepção; no caso aqui, o português brasileiro.

Ainda em relação ao espaço geográfico, podemos inferir que as traduções, independentemente do local onde os TF foram produzidos (EUA, Suíça ou Israel), deverão ser traduzidas para o vernáculo, respeitando a norma culta, porém fazendo as devidas adaptações de **léxico** e de **sintaxe**, quando possível, para atender ao escopo, principalmente no que tange à encomenda tradutória repassada aos PIET, conforme já foi anteriormente justificado.

5.4.6 Tempo

Muito embora a informação sobre o tempo da produção dos TA não pareça relevante para esta pesquisa, tendo em vista que todos os CD originais foram produzidos dentro da presente década e traduzidos no ano de 2017, conforme já explicitado na metodologia, queremos chamar a atenção do leitor para uma questão importante: o TF, quando produzido há longo tempo, pode induzir o TRD a procurar T e UF equivalentes no tempo da emissão deste TF. Isso acarretaria a produção de um TA com linguagem arcaica e/ou, no mínimo, extemporânea, constituindo-se, dessa forma, na visão funcionalista, um erro de tradução, em vista do escopo estabelecido na encomenda tradutória.

É possível também inferir que os TRD desta pesquisa, ao repetirem as mesmas datas presentes nos CD originais, ficaram bastante atentos à questão temporal e ao escopo tradutório, posto que na linguagem veiculada nos respectivos TA não apresenta qualquer sinal de arcaísmo ou uma linguagem extemporânea. Basta ver que o T *hereunder*, que aparece com

certa frequência nos CD 1 e 2 (seis vezes em cada um) foi, na maioria das vezes neutralizado, ou seja, não transferido para o TA, ou quando foi feita a tradução, os TPIC optaram por uma forma simples e direta: “conforme este Contrato” (TPIC 1); “nos termos do presente” (TPIC 2). Ou ainda expressões como *unless otherwise expressly indicated herein*, que sinaliza uma linguagem formal e, de certa forma, arcaica no CD 3 foi traduzida pelo PIET 1 como “salvo seja expressamente indicado neste Contrato”.

Certamente, quando evidenciada uma lacuna temporal entre a situação do TF e do TA, o TRD deverá antever (**pressuposição**) a necessidade de se fazerem algumas adaptações no momento da transferência, conforme vimos acima. O profissional da tradução deverá fazer a devida ponderação entre **equivalência**, **fidelidade** e **liberdade**, conforme sustenta a abordagem funcionalista, visando, como já dissemos anteriormente, aos **princípios** e **ajustes** para uma **equivalência funcional** que satisfaça o escopo da tradução.

5.4.7 Motivo

Na presente análise enfatizamos a ocasião para a qual o TF foi traduzido. No caso da produção e recepção das traduções podemos destacar que os TPIC produziram um TA efetivamente capaz de produzir os efeitos de instrumento contratual, da mesma forma que ocorreria com o TF. Em outras palavras, o motivo da tradução coincide com o objetivo da própria encomenda tradutória.

Seguindo o mesmo raciocínio, poderemos facilmente determinar que o motivo para a produção e recepção do TA, em referência aos PIET, coincide com o objetivo da encomenda tradutória, ou seja, o motivo do TA é a apresentação de uma relação comercial por meio de uma linguagem de fácil assimilação, não obstante tratar-se de um contrato comercial produzido em uma língua estrangeira, derivado de um sistema jurídico diferente do adotado no país de recepção da tradução (**pressuposição**). Nesse sentido, a tradução dos CD objetivou uma ocasião específica, ou seja, os TPIC produziram um TA especialmente para a concretização da parceria comercial, os quais deverão ser recepcionados uma única vez, porém deveriam, e poderiam ser consultados pelas partes (empresa fabricante e distribuidora) tantas vezes quanto se fizer necessário; ao passo que os PIET produziram um TA para simples consulta de um PA em ocasiões de estudo e ou consulta biográfica.

5.4.8 Função textual

Quando analisamos o TF neste ponto, já havíamos destacado que o funcionalismo tem como princípio a tradução orientada à função do TA. No caso concreto dos CD traduzidos, temos que a função do TA também divergiria de acordo com o escopo da tradução. Aos TPIC caberia a preservação da função originária, quer dizer, da função presente no TF. A tradução, para cumprir com a função comunicativa esperada, deveria levar em conta as expectativas do receptor no que concerne às convenções que especificam e direcionam um CD na CA. Nesse sentido, independentemente de qualquer informação anterior repassada pelo INI, o TPIC deveria ser capaz de produzir um TA que pudesse ser utilizado como um CD no território brasileiro, ao passo que os PIET, por se tratar de uma encomenda tradutória cujo escopo visava à produção de um TA sem a necessidade de servir como um instrumento jurídico, poderiam fazer as adaptações necessárias para o fiel cumprimento da referida encomenda.

Desta feita, podemos destacar que a função do TA pretendida pelo emissor junto aos TPIC é operativa: o emissor espera que os CD operem os devidos efeitos legais, gerando direitos e obrigações para as partes envolvidas na relação comercial. Em suma, no caso específico dos TPIC, estes deveriam produzir um texto escrito (**meio**) do gênero contrato e da espécie CD (**assunto**) que este pudesse ser lido e entendido como um documento capaz de gerar uma ação comunicativa entre o emissor e o receptor (**intenção**), posto que objetivava uma parceria comercial para a distribuição de produtos dentro do território nacional. Assim sendo, a tradução dos CD exigiria não somente a funcionalidade do TA, mas também a **lealdade** para com o emissor do TF (**pressuposição**). Essa lealdade se manifestaria em uma tradução que respeitasse também todas as características estruturais (**estrutura**) do TF. Ou seja, a tradução cláusula por cláusula, ou artigo por artigo, preservando-se as marcas textuais (**elementos não verbais**) e a linguagem compatível como um instrumento jurídico comercial (**léxico/sintaxe**).

5.4.9 Resumo dos fatores extratextuais e sua interdependência

Conforme vimos no decorrer desta análise, o INI (**emissor** do TA), residente no território brasileiro (**lugar**), iniciou um processo de comunicação pelo qual expôs aos TRD (**receptor**) o seu desejo (**intenção**) de encomendar uma tradução. Aos TPIC encomendou um TA com a finalidade e específica (**motivo**) de servir de instrumento jurídico; aos PIET

sinalizou como motivo a tradução do respectivo CD com um texto jurídico acessível a um PA com formação superior, porém, sem conhecimento da área jurídica. A conversa inicial com os TRD foi veiculada sempre por e-mail (**meio escrito**). Após esse primeiro momento, os TRD receberam os respectivos TF (**meio escrito**) em 2017 (**tempo**), os quais deveriam ser traduzidos conforme as instruções do emissor (**escopo**).

Na sequência, passaremos a analisar o TA, identificando os fatores intratextuais, com ênfase nos elementos mais importantes para a transmissão da mensagem, quais sejam: o **léxico** e a **sintaxe**.

5.5 Fatores intratextuais do TA

Seguindo a mesma sequência que fizemos com o TF, analisaremos os fatores intratextuais dos CD traduzidos, entendendo que estes decorrem de fatores situacionais relativos não somente ao tempo e ao lugar da produção do TA, mas também por determinação do escopo da tradução, dentro da perspectiva orientada ao receptor. Dessa forma, teremos a possibilidade de, por consideração metodológica, destacar os seguintes fatores intratextuais: **assunto, conteúdo, pressuposições, estruturação, elementos não verbais, léxico, sintaxe e características suprasegmentais**.

5.5.1 Assunto

Conforme vimos anteriormente, os contratos têm sua espécie definida no próprio título. No caso das traduções em análise, a informação sobre o assunto do TA é apresentada ao receptor no alto da folha, em forma de título. Nos CD 1 e 2, Contrato de Distribuição, e nos CD 3 e 4, Contrato de Distribuição Exclusiva.

Quadro 11 – Assunto nos CD

CD 1	CD 2
<p style="text-align: center;">CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO</p> <p>Este contrato (“Contrato”) é celebrado entre a [Sociedade Comercial] (“Sociedade”), uma sociedade anônima constituída na Flórida e com escritórios em [***], e [Sociedade Comercial] (“Distribuidora”), uma sociedade anônima constituída no Brasil e com escritórios em [***] Ceará – Brasil, CEP [***], em [****] de 2012 (“Data de Vigência”).</p>	<p style="text-align: center;">CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO</p> <p>Este Contrato de Distribuição (o “Contrato”) é celebrado [Data] ENTRE: Nome da Empresa] (a “Empresa”), uma Companhia constituída e existente sob as leis do [Estado/Cidade] do [Estado/Cidade], com sede localizada em:</p>

CD 3	CD 4
<p style="text-align: center;">CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO EXCLUSIVA</p> <p style="text-align: center;">EMPRESA INTERNACIONAL S/A [Endereço] E DISTRIBUIDORA [Endereço]</p> <p>O presente acordo celebrado em 05 de outubro de 2015 entre (A) Empresa Internacional S/A, (a seguir nomeada "Empresa") e (B) Distribuidora (a seguir nomeada "Distribuidora") (A Empresa e a Distribuidora ambas a seguir nomeadas e qualificadas, conjuntamente, as "Partes", e cada uma nomeada a "Parte").</p>	<p style="text-align: center;">CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO EXCLUSIVA</p> <p>ESTE CONTRATO É CELEBRADO na data de *** de **** de 2016 e entre ***** (de agora em diante referida como "Desenvolvedor"), uma empresa sediada em *****, Israel, constituída sob as leis do Estado de Israel e ***** (doravante referida como "Distribuidor") uma empresa sediada em ***** constituída sob as leis do *****.</p>

Fonte: *Corpus* da pesquisa

Percebe-se que nestes dois últimos contratos, os TRD preservaram a mesma essência da cláusula de exclusividade. Porém, conforme informações repassadas no momento da encomenda tradutória, o PA destes dois últimos CD é formado por pessoas sem conhecimento do contexto cultural do **assunto** relacionado à área jurídica. Assim, tal informação pressuposta (**pressuposição**) acerca da especificidade restrição em relação a alguns aspectos da negociação comercial deveria ser verbalizada por meio de uma nota de rodapé.

5.5.2 Conteúdo

Conforme fora explicitado anteriormente, o TRD que conhece as normas e regras que regem um contrato comercial na língua inglesa terá mais facilidade para determinar o conteúdo do TA no momento de iniciar o processo de tradução. Nesse sentido, poderemos deduzir que o TPIC com formação jurídica deveria apresentar um TA com características muito próximas da CA, a ponto de fazer com que o receptor acreditasse na funcionalidade do CD. Certamente caberia aos TPIC, por força de encomenda tradutória, a “obrigação de manter certa lealdade” para com estes receptores (NORD, 2016, p. 62). E, assim, poder descrever um texto com mais preservação, conforme vimos na análise trazida na seção 3.7.

Com relação à análise do conteúdo referenciada por outros fatores intratextuais, não podemos desconectar o conteúdo do TA do que está informado nos respectivos CD (**assunto**). Além do título, a forma de apresentação dos CD (**estruturação**) em artigos, parágrafos ou seções, bem como a linguagem empregada e as características estilísticas próprias dos textos jurídicos (**pressuposições / léxico / sintaxe**) oferecem ao PA as informações necessárias para que este seja esclarecido sobre a dimensão do **conteúdo**.

Quadro 12 – Conteúdo nos CD

CD 1	CD 3
<p>Considerando que a Sociedade vende diferentes linhas de relógios, joias e acessórios deles;</p> <p>Considerando que a Distribuidora atua na revenda de relógios e/ou joias, bem como dos acessórios deles, para revendedores;</p> <p>Considerando que a Sociedade deseja contratar a Distribuidora com o objetivo de realizar o marketing e a comercialização dos relógios, joias e acessórios da Sociedade no Território para Revendedores;</p> <p>Fica, portanto, em contraprestação aos seguintes termos e condições estabelecidos neste Contrato, cuja adequação e suficiência ficam pelo presente reconhecidas, pactuado entre as contratantes conforme a seguir:</p>	<p>A DISTRIBUIDORA é uma empresa de sociedade anônima regida sob as leis do Brasil, a qual atua como uma entidade profissional devidamente especializada no mercado de produtos ortopédicos em todo Território e opera com sua própria infraestrutura.</p> <p>A DISTRIBUIDORA comercializará uma variedade de produtos para uso em Ortopedia direto com seu próprio departamento de vendas e/ou direto com suas subsidiárias e declara que possui meios adequados para atuar como comerciante independente da EMPRESA a fim de promover e desenvolver seu próprio nome e demonstrações financeiras por sua própria conta e risco de vendas de tais produtos no Território.</p>
CD 2	CD 4
<p>CONSIDERANDO que a Empresa deseja comercializar os Produtos descritos no Anexo A (os “Produtos”) por meio do Distribuidor, fica acordado o seguinte:</p> <p>A EMPRESA tem uma variedade bem definida de produtos ortopédicos disponíveis à venda.</p>	<p>FICA ESTABELECIDO QUE:</p> <p>Considerando as obrigações e condições de cada parte presentes neste contrato e submetendo-se às obrigações legais deste, as partes igualmente acordam na forma que se segue:</p>

Fonte: *Corpus* da pesquisa

No quadro acima é possível verificar que os CD traduzidos já trazem, em suas considerações iniciais, as informações relevantes sobre o **assunto**, o **conteúdo** e o **motivo** do texto; com exceção do CD 4, cujas informações sobre tais fatores encontram-se diluídas no decorrer das cláusulas.

5.5.3 Pressuposições

Como já sabemos, os CD possuem a uma categorização de texto factual, e as referências ao mundo real, por se tratar da tradução de um texto jurídico, devem estar igualmente verbalizadas no TA. Razão pela qual aos TRD caberia fazerem uso de suas competências na CA para averiguarem a inteligibilidade da informação, partindo do ponto de vista do receptor do TA. No caso dos CD 1 e 2, o PA tem formação jurídica, portanto as informações pressupostas, a rigor, não necessitariam ser verbalizadas para estes. No entanto, quanto ao PA dos CD 3 e 4, devido à carência de informações pressupostas, caberia aos PIET, após a identificação das lacunas quanto ao conhecimento prévio do público do TA, supri-las com as devidas compensações.

No caso da existência de situações que inviabilizem ou dificultem a inteligibilidade da informação verbalizada no TF, o que tornaria a leitura de difícil recepção para o PA dos CD 3 e 4, os PIET teriam como opção, adaptar o texto de forma que pudesse ser compatível com o nível cultural daquele PA. Vejamos, por exemplo, este trecho extraído do CD 3; item 4.1 a:

Quadro 13 –CD 3; item– 4.1 a

TF	TA
<p>13.4 It is hereby agreed that Company shall have the right to terminate this Agreement immediately with written notice, and without any obligation to indemnify the Distributor, in the following cases:</p> <ul style="list-style-type: none"> - The active resale of Products by the Distributor outside the Territory; - The infringement of the exclusivity/non-competition obligation; - In case of delays in the payments of Company invoices, according to article 6.4 c); - In case of partial or total discontinuance or interruption of the activities of the Distributor, and to the extent permitted by the applicable law, in case of insolvency, bankruptcy, receivership, and/or liquidation of the Distributor, or any kind of concurrence of creditors. - In case of wrongful misconduct, fraud, gross default, criminal offences, gross negligence or the non-compliance with Articles 4.1 c), 13.2. and 13.3 of this Agreement - Any other material breach of this Agreement by the Distributor. 	<p>13.4 No Presente Contrato fica definido que a Empresa terá o direito de rescindir este Contrato imediatamente com aviso prévio por escrito, e sem nenhuma obrigação de indenizar a Distribuidora, nos seguintes casos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - A revenda ativa dos Produtos pela Distribuidora fora do território; - A violação da exclusividade/obrigação de não concorrência; - Em caso de atrasos nos pagamentos das faturas da Empresa, seguirá as disposições do Artigo 6.4 c); - Em caso de cessação parcial ou total ou interrupção das atividades da Distribuidora, e, de medida máxima permitida pela lei aplicável, em caso de insolvência, falência, liquidação, e/ou liquidação da Distribuidora, ou qualquer tipo de acordo de credores. - Em caso de má conduta, fraude, negligência grave, infrações penais, ou não conformidade dos Artigos 4.1 c, 13.2. e 13.3 deste Contrato – Qualquer outra violação substancial deste Contrato pela Distribuidora.

Fonte: *Corpus* da pesquisa

Como é possível verificar no quadro acima, o PIET conservou o mesmo estilo de escrita, com a repetição das palavras “em caso de” e “deste contrato” até mesmo dentro de um mesmo item. Para um PA leigo, a forma como o TA se apresenta, causa um **efeito** diferente do que causaria no PA especializado. Além dessas repetições, a citação de referências cruzadas como “seguirá as disposições do Artigo 6.4 c” e “não conformidade dos Artigos 4.1 c, 13.2. e 13.3 deste Contrato”, criam no PA, não afeito à linguagem jurídica, uma lacuna na inteligibilidade da informação verbalizada.

Além do fato acima, em se tratando de PA sem conhecimento sobre o assunto tratado no TA, ou com pouca familiaridade em relação à linguagem jurídica (**léxico / sintaxe**), os PIET poderiam fazer adaptações em relação a T e UF comuns no TF (oriundo sistema

jurídico do *common law*), porém sem utilidade ou funcionalidade para o TA, em razão do **lugar** da recepção, cujo sistema jurídico adotado é o do *civil law*. Como exemplo disso, podemos citar as expressões arcaicas (**léxico**) como *otherwise set forth herein / any amount hereunder*, bem como o uso do auxiliar no futuro *shall be paid*. Aliás, com relação a esse último exemplo, podemos verificar na figura abaixo que o PIET 4 traduziu a UF *otherwise set forth herein* sem qualquer compensação, utilizando um registro típico da linguagem jurídica; no entanto, compensou ou T *hereunder*, evitando uma tradução mais formal do T: “referida no presente instrumento” ou “referida nesta avença”.¹⁰⁵

Quadro 14 - CD 4

TF	TA
<p>2.6 Payment Terms.</p> <p>Except as otherwise set forth herein with regard to advance payments, all amounts due and payable with respect to a Product delivered by Developer’s Manufacturer in accordance with the preceding subsection shall be paid in full within Ten (10) days after Distributor’s receipt of an invoice covering such Product. [...]</p> <p>[...] Whenever any amount hereunder is due on a day which is not a day on which Developer’s bank is open for business (a "Business Day"), such amount shall be paid on the next such Business Day. [...]</p>	<p>2.6 Prazos de Pagamento.</p> <p>Salvo disposto em contrário neste Contrato, com relação aos adiantamentos, todas as quantias devidas em relação a um Produto entregue pelo Fabricante do Desenvolvedor, nos termos da subseção anterior, serão pagas integralmente no prazo de 10 (dez) dias após a entrega da fatura ao Distribuidor. [...]</p> <p>[...] Sempre que qualquer quantia aqui referida tenha vencimento fora do dia útil em relação ao banco do Desenvolvedor, tal valor deverá pago no próximo dia útil. [...]</p>

Fonte: *Corpus* da pesquisa

5.5.4 Estruturação

Já sabemos que o tipo textual em análise possui, tanto na CF quanto na CA, uma macroestrutura definida: são geralmente divididos em capítulos e subcapítulos; ou em artigos ou seções e suas respectivas subseções. Observamos igualmente que os mesmos são estruturados em uma ordem hierárquica, onde os capítulos, artigos ou seções tratam das questões gerais sobre a relação contratual, ao passo que as subdivisões destes vão tratar do detalhamento destas questões. Nos exemplos abaixo, podemos verificar que os TRD produziram os respectivos TA com a mesa estruturação apresentada no TF:

¹⁰⁵ Curioso observarmos aqui que este último T, quando traduzido para o vernáculo, transforma-se em uma UF.

Quadro 15 - Estruturação dos CD

CD 1 – TF	CD 1 - TA
<p>5. TERM AND TERMINATION</p> <p>5.1 TERM</p> <p>This Agreement shall commence on the Effective Date and continue for Sixty (60) months thereafter, unless terminated earlier as provided here. [...]</p> <p>5.2 TERMINATION WITHOUT CAUSE</p> <p>Distributor or Company may terminate this Agreement without cause, at any time, by written notice to the other party not less than five (5) days prior to the effective date of termination. [...]</p> <p>5.3 TERMINATION/EXPIRATION ACCOUNTING.</p> <p>All amounts payable by Distributor to Company shall survive termination and become immediately due and payable. [...]</p>	<p>5. VIGÊNCIA E RESCISÃO</p> <p>5.1 VIGÊNCIA</p> <p>Este Contrato terá início na Data de Vigência e permanecerá em vigor por até 60 (sessenta) meses a partir de tal data, salvo se rescindido antecipadamente conforme previsto neste instrumento. [...]</p> <p>5.2 RESCISÃO SEM JUSTA CAUSA</p> <p>A Distribuidora ou a Sociedade poderá rescindir este Contrato sem justa causa, a qualquer momento, por meio de notificação escrita à outra contratante com antecedência mínima de 5 (cinco) dias da efetiva Data de Rescisão. [...]</p> <p>5.3 CONTABILIDADE NA RESCISÃO/TÉRMINO DO CONTRATO</p> <p>Todos os montantes devidos pela Distribuidora à Sociedade subsistirão à rescisão e se tornarão imediatamente exigíveis. [...]</p>
CD 4 – TF	CD 4 - TA
<p>3. OTHER OBLIGATIONS OF DISTRIBUTOR</p> <p>3.1 Personnel.</p> <p>Distributor shall employ competent and experienced sales and support personnel so as to render prompt and adequate service to the users of the Products in the Territory.</p> <p>3.2 Documentation.</p> <p>Distributor shall prepare, at its own expense, all user and technical manuals and advertising and marketing information and provide Developer with advance copies of all such materials subject to and with the sole approval of the Developer.</p> <p>4. DEVELOPER'S OBLIGATIONS</p> <p>4.1 Marketing and Technical Assistance.</p>	<p>3. OUTRAS OBRIGAÇÕES DO DISTRIBUIDOR</p> <p>3.1 Empregados.</p> <p>O Distribuidor deverá contratar funcionários competentes e experientes em vendas e em suporte para prestar pronto e adequado serviço aos usuários dos Produtos no Território.</p> <p>3.2 Documentação.</p> <p>O Distribuidor deve confeccionar, com seus próprios recursos, todos os manuais do usuário e dos técnicos, o material de publicidade e de marketing, submetendo ao Desenvolvedor cópias de todos esses materiais para a aprovação prévia e exclusiva do Desenvolvedor.</p> <p>4. OBRIGAÇÕES DO DESENVOLVEDOR</p> <p>4.1 Assistência Técnica e Marketing.</p>

Fonte: *Corpus* da pesquisa

Além da **estruturação** acima demonstrada, os TRD deveriam observar que os contratos foram originalmente redigidos dentro do sistema jurídico do *common law*, e que, por esse motivo, são comumente acompanhados de anexos, ao invés de apresentarem tais especificações dentro do próprio texto, como é o caso dos contratos redigidos dentro do sistema jurídico do *civil law* (**pressuposição**).

Tendo em vista que a encomenda tradutória não exigiu a tradução dos respectivos anexos, não iremos tecer análise hipotética sobre este ponto. Porém, poderemos inferir que, em situações nas quais tais anexos devam ser traduzidos, caberá ao TRD observar todas as

variáveis culturais do receptor para decidir sobre a melhor forma de contextualizar os anexos dentro da macroestrutura textual convencional para esse gênero na CA¹⁰⁶.

5.5.5 *Elementos não verbais*

Na encomenda tradutória não foi informado aos TRD se os mesmos poderiam ou deveriam conservar os mesmos elementos não verbais do TF. Ficou a critério de cada um deles a tradução conforme o texto enviado por e-mail. Mesmo porque, segundo foi explanado anteriormente, no corpo dos respectivos CD, os elementos não verbais são minimamente visíveis e tratam basicamente da estruturação textual em forma de artigos ou seções e suas respectivas subdivisões. Pelo exposto nos apêndices A a D desta pesquisa, observamos que tais elementos não verbais foram conservados integralmente pelos TRD participantes de nossa pesquisa: a apresentação do título (**assunto**) e a divisão dos contratos em cláusulas e/ou artigos e suas respectivas subdivisões (**estruturação**). A propósito, tal reprodução dos elementos ora citados não causa estranhamento, visto que os contratos no *civil law*, quando em meio escrito, também se apresentam com semelhante estruturação (**pressuposição**)¹⁰⁷.

5.5.6 *Léxico*

As características do léxico devem ser observadas em todas as abordagens de análise textual orientada à tradução. No tocante à nossa análise, as especificidades da linguagem jurídica, torna essa observação ainda mais importante, já que a presença de termos arcaicos e/ou em desuso no TF é fator de influência na escolha do léxico pelos TRD, principalmente quando se sabe que a tradução, na abordagem funcionalista, é voltada ao público. O que implica na observância de fatores como **tempo** e **lugar** do TA, além do **distanciamento cultural** entre o **emissor** do TF e o **receptor** do TA, porquanto os **fatores extratextuais** também devem refletir na escolha do **léxico** (NORD, 2016). Além disso, no âmbito da **sintaxe**, há de se observar que o nível estilístico específico do texto jurídico apresenta certas estruturas rígidas. É muito importante que tal aspecto tenha sido observado pelos PIET, que tinha como objetivo produzir um texto para “ser utilizado em uma situação distinta daquela do TF” (NORD, 2016 p. 206).

¹⁰⁶ Veja Quadro 10 – Quadro-resumo do conteúdo e da estruturação por contrato

¹⁰⁷ Ver 2.4.1 Estrutura do contrato no sistema jurídico brasileiro

Durante a análise do TF neste ponto, observamos que alguns T como *whereas*, *territory* e *severability*; ou UF como *hereinafter referred to as, shall be deemed as* e *null and void* eram exemplos de linguagem típica do direito comercial anglo-saxão, constituindo esta última UF de um **binômio**. Observamos que o uso de binômios é típico da linguagem oriunda deste sistema jurídico (**pressuposição**).

5.5.7 Análise dos T e UF pelo modelo sequenciado

A seguir, iniciaremos uma análise mais específica acerca das escolhas tradutórias dos T e das UF já apresentados nos estudos feitos dentro durante a análise lexical (subitem 5.2.6). No decorrer desta análise, apontaremos os fatores extratextuais e intratextuais à luz da abordagem funcionalista sequenciada pela análise terminológica presentes no TA, apontando o referencial terminográfico, conforme já explicitado no capítulo referente à metodologia. A análise se dará a partir da apresentação em quadros, por meio dos quais será possível identificar os respectivos CD, TPIC e/ou PIET, bem como a(s) página(s) na(s) qual(uais) o T ou UF se encontra.

Quadro 16 – T *agent*

CD 2	TPIC 2 [3; 6; 9]
Distributor is an independent contractor is not the legal representative or agent of Company for any purpose and shall have no right or authority [...]	O Distribuidor é um contratado independente, que não é o representante legal ou agente da Empresa para qualquer propósito e não terá nenhum direito ou autoridade [...]
CD 3	PIET 1 [8; 12]
Distributor shall not represent itself as Company's agent or representative.	A Distribuidora não se representará como agente ou representante da Empresa.
CD 4	PIET 2 [8; 10; 13]
Distributor hereby agrees to indemnify, defend and hold harmless Developer, its affiliates and all officers, directors, employees and agents thereof [...]	O Distribuidor concorda em indenizar e patrocinar a defesa do Desenvolvedor, de suas afiliadas e de todos os seus diretores, empregados e representantes [...]
Distributor hereby indemnifies and holds Developer harmless from and against any and all claims, costs, damages and liabilities whatsoever asserted by an employee, agent or representative of Distributor [...]	O Distribuidor indenizará e resguardará o Desenvolvedor de todas as reclamações, custos, danos e responsabilidades perante qualquer empregado, procurador ou representante do Distribuidor [...]

Fonte: Quadro desenvolvido pelo autor da pesquisa.

No CD 2, o texto apresenta uma função comunicativa bem específica, na qual vemos que a **intenção do emissor** foi o de definir a posição do distribuidor dentro do

contrato. As informações seguintes *is not the legal representative or agent* figuram como informações adicionais, cuja relevância se encontra diminuída (**efeito**) pela escolha da oração na negativa (**sintaxe**). Nesse sentido, o TPIC 2 parece ter compreendido a **intenção** apresentada no TF, traduzindo o CD, com o mesmo **efeito**.

No CD 3, o texto não define a posição do distribuidor dentro do contrato, porém inicia a oração na negativa (**sintaxe**) com o propósito (**motivo**) de empregar uma conotação imperativa /proibitiva pelo uso do verbo modal na forma negativa *shall not* (**sintaxe**). Por isso o PIET 1, entendendo a função comunicativa que o trecho em comento opera no receptor (**pressuposição**), reproduziu a oração na negativa com o emprego do verbo no futuro simples, causando o mesmo **efeito** no TA.

O CD 4 traz um texto totalmente diferente dos anteriores. O **emissor** parece ter a **intenção** de determinar a conduta do distribuidor perante situações de vulnerabilidade que possam atingir o seu parceiro comercial (**motivo**), no caso o desenvolvedor. O texto faz a distinção **lexical** entre *agent* e *representative*. O emissor espera que o receptor saiba a distinção entre esses dois sujeitos dentro da empresa (**pressuposição**). Inferimos, pelo exposto, que o PIET 2 observou esta variação lexical na produção do TA; assim utilizou como solução tradutória a palavra “procurador” para significar *agent* e “representante” para significar *representative*. Entendemos, ainda, que a escolha tradutória dos TPIC 2 e PIET 1 buscou uma aproximação do sentido mais literal do termo; enquanto o PIET 2 preferiu utilizar um termo mais próximo da cultura do TA¹⁰⁸.

Quadro 17 – UF *any and all*

CD 1	TPIC 1 [2;4]
Distributor shall produce and deliver to Company [...] any and all records of transactions that have involved the sale of Company's Products to Distributor's Resellers.	A Distribuidora apresentará e entregará à Sociedade [...] todos e quaisquer registros das transações que tiverem envolvido a venda de Produtos da Sociedade a Revendedores da Distribuidora.
CD 3	PIET 1 [6;8;9;13]
Company and Distributor shall meet [...] to discuss any and all matters of interest under this Agreement. [...] see Exhibit V, of any and all claims initiated or threatened by customers.	A Empresa e a Distribuidora se reunirão [...] a fim de discutir quaisquer e todos os assuntos de interesse do Presente Contrato. [...] veja Quadro V, de todas e quaisquer reclamações iniciadas ou tratadas pelos clientes.

¹⁰⁸ A experiência como advogado por mais de 2 décadas nos habilita a confirmar esta assertiva, posto que é bem mais comum, na seara jurídica, utilizarmos estes T quando nos referimos a alguém que recebe poderes procuratórios para agir em nome de outrem na execução dos interesses deste.

[...] Company shall deliver any and all orders placed by Distributor prior to said termination date [...]	[...] a Empresa entregará todos os pedidos feitos pela Distribuidora antes da data efetiva da rescisão [...]
CD 4	PIET 2 [3; 10]
[...]to indemnify and hold harmless Developer from any and all fines, damages, losses, costs and expenses [...] incurred by Developer as a result of any breach of this subsection by Distributor. Distributor hereby indemnifies and holds Developer harmless from and against any and all claims, costs, damages and liabilities whatsoever asserted by an employee, agent or representative of Distributor [...]	[...] indenizar e isentar o Desenvolvedor de todas e quaisquer multas, danos, perdas, custos e despesas [...] imputados ao Desenvolvedor por qualquer violação desta subseção cometida pelo Distribuidor. O Distribuidor indenizará e resguardará o Desenvolvedor de todas as reclamações, custos, danos e responsabilidades perante qualquer empregado, procurador ou representante do Distribuidor [...]

Fonte: Quadro desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Nos CD acima encontramos diversos casos de redundância retórica (**sintaxe**) como no caso do *any and all*. Em se tratando de contratos redigidos no sistema jurídico do *common law*, é muito comum encontrarmos UF como a indicada acima (**pressuposição**). Certamente a **intenção do emissor** no TF é causar no receptor a expectativa de abrangência, ou uma absoluta impossibilidade de exceção (**efeito**). Esse efeito foi observado pelos TPIC 1 e PIET 2, ao conservarem a mesma estrutura **léxico-semântica** no TA, ao optar pela formação redundante “todos e quaisquer”. Tal observação foi acompanhada parcialmente pelo PIET 1, posto que na última ocorrência; este preferiu utilizar a forma simples “todas”, seguida do artigo definido “as”; o que diminui, em termos, a ênfase retórica (**característica suprasegmental**) presente no TF.

Conforme visto anteriormente, a tradução de binômios, no nosso entendimento, sempre exigirá do TRD certo cuidado e atenção, já que tal UF não é utilizada com tanta frequência no vernáculo, mesmo em se tratando de texto jurídico (FONSECA, 2007, p. 129). No caso específico acima, trata-se de um binômio formado por determinantes. Nesse mesmo estudo, Fonseca (2007) identificou em pesquisa de *corpus* que o binômio *any and all* foi traduzido por “todo e qualquer” 22 vezes; toda e qualquer 39 vezes; “todos e quaisquer” 11 vezes; e “todas e quaisquer” 13 vezes. Verificando-se, assim, uma uniformidade da preservação do binômio quando traduzido para o vernáculo. Segundo sugestão da mesma autora, “todo e qualquer” seria uma tradução bastante aceitável para esta UF.

No caso acima, entendemos que o propósito dos PIET 1 e 2 foi apresentar uma tradução menos repetitiva, já que a UF, ou o uso simples de um dos T, não indicaria uma mudança lexical ou semântica comprometedora da encomenda tradutória.

Quadro 18 – UF *at all times*

CD 1	TPIC 1 [4]
4.1 DISTRIBUTOR COVENANTS Distributor will: (i) conduct business in a manner that reflects favorably at all times on Products and the good name, goodwill and reputation of Company;	4.1 COMPROMISSOS DA DISTRIBUIDORA A Distribuidora: (i) realizará os negócios de forma que reflita sempre favoravelmente sobre os Produtos e o bom nome, aviamento e reputação da Sociedade;
CD 2	TPIC 2 [4;6;9]
At all times during the term of the distributorship, [...] Distributor shall use the Trademarks in all advertisements [...] Distributor shall, at its expense, at all times store and maintain its inventory of Products in accordance with current, applicable instructions [...] Those items shall at all times and for all purposes be held by Distributor in a confidential capacity [...]	Durante todo o período de distribuição [...] o Distribuidor usará as Marcas Registradas em todos os anúncios [...] O Distribuidor, por sua conta, armazenará e manterá sempre um inventário de Produtos de acordo com as instruções atuais e aplicáveis [...] Em todos os momentos e para todos os efeitos, esses itens serão mantidos pelo Distribuidor em caráter confidencial [...]
CD 3	PIET 1 [4;9]
Distributor shall strictly comply at all times with the procedures communicated by Company from time to time. Distributor shall keep at all times an adequate inventory of the Product as reasonably required to meet the demand of its customers in the Territory [...]	A Distribuidora deverá cumprir rigorosamente e permanentemente os procedimentos comunicados periodicamente pela Empresa. A Distribuidora manterá periodicamente um inventário adequado dos Produtos quando for razoavelmente necessário para atender as demandas de seus clientes no Território [...]

Fonte: Quadro desenvolvido pelo autor da pesquisa.

A UF acima, como já vimos, não representa um binômio, mas sua frequência em textos jurídicos oriundos da *common law* (**pressuposição**) obriga o TRD a ter uma maior atenção quanto à sua tradução para o vernáculo. No CD 1, o **assunto** é identificado pelo subcapítulo *4.1 DISTRIBUTOR COVENANTS*, que fora traduzido pelo TPIC 1 como “4.1 COMPROMISSOS DA DISTRIBUIDORA”. Na sequência, a informação segue em orações paralelas (**sintaxe**) divididas em sete itens (**estruturação**). O TPIC 1, acompanhando a **intenção** do TF, fez a mesma reprodução no TA, respeitando os fatores como o **léxico**, a **sintaxe** e as características suprasegmentais.

Os demais CD, com relação à estrutura, não apresentaram particularidades relevantes do ponto de vista extratextual. No entanto, a variação semântica é observada pelas escolhas do **léxico**. Por exemplo, para a mesma UF, o TPIC 2 utilizou três formas lexicais: “todo o período”, “sempre” e “todo o momento”. Inclusive variou entre utilizar apenas um T ou reproduzir uma UF equivalente (**sintaxe**). Já o PIET 1 variou tanto no **léxico** como na **sintaxe**, ao utilizar os T “permanentemente” e “periodicamente”. Parece claro que, mesmo

com estas variações, o PIET 1 não descumpriu com o escopo da tradução, posto que a semântica ficou preservada e a linguagem não se distanciou da expectativa (**efeito**) do PA.

Geralmente traduzimos esta UF utilizando o T “sempre” (FONSECA, 2007, p. 291). Esta foi a escolha feita pelo TPIC 1. Já o TPIC 2 variou a escolha, entendendo existir uma melhor opção em face do contexto, já que no trecho indicado, *At all times during the term of the distributorship*, ocorria certa redundância, o que poderia resultar em uma frase como: “sempre, durante todo o tempo/prazo de distribuição”. Desta forma, preferiu a simplificação: “Durante todo o período de distribuição” na segunda ocorrência de variação, quando optou por “todo o momento”.

O TPIC 2, também observando o seguinte contexto: *those items shall at all times and for all purposes*, entendeu que uma melhor escolha tradutória deveria preservar a UF do TF no TA, assim traduziu este trecho como: “em todos os momentos e para todos os efeitos”. Nesse sentido, podemos observar uma harmonia da sentença pelo uso do determinante “todos” como um recurso estilístico de ênfase; recurso este muito comum em textos jurídicos do *common law* (FONSECA, 2014).

Quanto ao PIET 1, muito provavelmente em atendimento à encomenda tradutória que visava a uma tradução com uma linguagem acessível e mais próxima da CA, este escolheu utilizar a forma adverbial. Pelo contexto do TF: *Distributor shall strictly comply at all times with the procedures*, vemos que o advérbio *strictly* motivou a escolha tradutória, já que o PIET 1 traduziu este trecho com esta sentença: “a Distribuidora deverá cumprir rigorosamente e permanentemente os procedimentos”. Entendemos que este TRD aproveitou a colocação adverbial para inserir o T simplificado, também na forma adverbial, ao invés da tradução da UF ou da simplificação com o advérbio “sempre”.

Na segunda ocorrência, onde no TF lê-se: *Distributor shall keep at all times an adequate inventory of the Product*, entendemos que o T “periodicamente” resulta em uma inadequação do uso do advérbio, tendo em vista que a sentença que figurou no TA: “A Distribuidora manterá periodicamente um inventário adequado dos Produtos” traz a ideia de periodicidade, aquilo “que se repete com intervalos regulares” (FERREIRA, 2010, p. 624). Porém, como se entende no contexto e nas traduções mais comuns (FONSECA, 2014), o advérbio “sempre” nos dá a ideia de algo que ocorre continuamente, o tempo todo; sem cessar (FERREIRA, 2010).

Quadro 19 – T *company*

CD 1	TPIC 1 [1 a 7 e 9]
This agreement (“Agreement”) is entered into between Company (“Company”) a Florida corporation having offices at [***] and [Company] (“Distributor”), a Brazil corporation [...]	Este contrato (“Contrato”) é celebrado entre a [Sociedade Comercial] (“Sociedade”), uma sociedade anônima constituída na Flórida e com escritórios em [***], e [Sociedade Comercial] (“Distribuidora”), uma sociedade anônima constituída no Brasil [...]
CD 3	PIET 1 [1 a 13]
THIS AGREEMENT made on October 5, 2015 by and between (A) COMPANY INTERNATIONAL SA, (hereinafter called "Company") and (B) DISTRIBUTOR (hereinafter called "Distributor") [...]	O presente acordo celebrado em 05 de outubro de 2015 entre (A) Empresa Internacional S/A, (a seguir nomeada "Empresa") e (B) Distribuidora (a seguir nomeada "Distribuidora") [...]
CD 4	PIET 2 [9]
During the term of this Agreement and for four (4) years thereafter, Distributor shall maintain an insurance policy issued by a reputable insurance company [...]	Durante a vigência deste Contrato, e após 4 (quatro) anos de seu término, o Distribuidor manterá uma apólice de seguro emitida por uma seguradora respeitável [...]

Fonte: Quadro desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Segundo Nord (2016, p. 234), “o efeito de um fator intratextual estilisticamente relevante não pode ser analisado isoladamente, especialmente no que diz respeito ao léxico, à sintaxe e às características suprasegmentais”. Por isso, faremos a análise considerando esta perspectiva funcionalista.

Observamos que nos CD 1 e 3, o trecho em análise refere-se a uma introdução (**assunto**), momento geralmente utilizado para a identificação das partes, conforme vimos no Capítulo 2. Observamos também a existência de uma **sintaxe** bem específica, com uma oração extensa (**sintaxe**) com o objetivo de identificar as partes contratuais e nominá-las de forma abreviada (**motivo**). Já no CD 4, cujo trecho está contido no meio do contrato, o T está se referindo a uma empresa seguradora, ou simplesmente “seguradora”, sendo esta a forma escolhida pelo PIT 2; o que nos faz inferir que esta escolha pela forma mais simples retirou um “peso” desnecessário ao TA, como sugeria o escopo.

Ainda em relação aos CD 1 e 3, observamos as **características suprasegmentais** pelas quais podemos destacar os elementos não verbais, como o uso parênteses, aspas, além do **efeito** retórico observado no CD 3 pela utilização de maiúsculas. Os elementos não verbais observados aqui são característicos da linguagem jurídica do *common law* (**lugar/ conteúdo**).

A variação **lexical** refletida na escolha tradutória, “sociedade (comercial)” e “empresa” demonstram que os TRD estavam cientes da distância cultural entre os dois sistemas jurídicos e realizaram a tradução do T de forma a responder às expectativas do PA, correspondente à encomenda tradutória dada pelo INI (**pressuposição / função textual**). Para

um PA não familiarizado com a linguagem jurídica, como é o caso da encomenda tradutória dos CD 3 e 4, o **léxico** “empresa”, ao invés de “sociedade comercial” aproxima este receptor da ideia inicial veiculada no TF (**intenção do emissor**). Assim se produziu um TA dentro das expectativas do receptor (**pressuposição**).

Quadro 20 – T *confidentiality*

CD 1	TPIC 1 [7]
<p>8. CONFIDENTIALITY</p> <p>The parties agree to maintain the confidentiality of information relating to Products, sales data, and other business information shared by the parties and not generally known to the public.</p>	<p>8. CONFIDENCIALIDADE</p> <p>As contratantes concordam em manter a confidencialidade das informações relativas aos Produtos, dados de vendas e outras informações comerciais compartilhadas pelas contratantes e em geral desconhecidas do público.</p>
CD 3	PIET 1 [6;7]
<p>ARTICLE 5 – CONFIDENTIALITY</p> <p>5.1 The Parties agree that all information disclosed and communicated hereunder between them and qualified by the disclosing Party as being confidential [...]</p> <p>5.2 The Parties however agree that, notwithstanding the above mentioned obligations of confidentiality and restricted use, the receiving Party shall be under no such obligation with respect to any information [...]</p>	<p>ARTIGO 5 – CONFIDENCIALIDADE</p> <p>5.1 As Partes concordam que todas as informações prestadas e comunicadas entre ambas as Partes, e qualificadas pela Parte que as comunica, no Presente Contrato, são confidenciais [...]</p> <p>5.2 As Partes, entretanto, concordam que, apesar das obrigações acima mencionadas de confidencialidade e uso restrito, a Beneficiária não será obrigada sobre tais informações [...]</p>
CD 4	PIET 2 [13]
<p>21. CONFIDENTIALITY</p> <p>21.1 Nondisclosure.</p> <p>Distributor agrees that Developer has a proprietary interest in any information provided to Distributor by Developer, whether in connection with this Agreement or otherwise, whether in written or oral form [...]</p>	<p>21. SIGILO</p> <p>21.1 Confidencialidade</p> <p>O Distribuidor concorda que o Desenvolvedor possui a propriedade legal sobre todas as informações que este repassa ao Distribuidor no âmbito deste Contrato; sejam na forma escrita ou oral [...]</p>

Fonte: Quadro desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Nos CD, o **assunto** referente a este trecho do contrato é identificado pelo título *CONFIDENTIALITY*. No entanto, percebe-se que os CD 3 e 4 apresentam um texto cuja **função** é explicitar e determinar o significado do T dentro do contrato: “confidencialidade”, ou “sigilo”, conforme se vê nas escolhas tradutórias acima. Por outro lado, o CD 1 não apresenta tal definição, o que nos leva a deduzir que a **intenção do emissor** foi de apenas regular os termos e os limites do sigilo a ser observado pelas partes. Assim, este **emissor** partiu da **pressuposição** de que o **receptor** tem perfeita ideia do significado do T dentro do contexto (**conteúdo**) de um CD.

O PIET 2 variou o **léxico**, traduzindo o T apresentado na LF como “sigilo” e o T *nondisclosure* como “confidencialidade”. Muito embora não tendo acesso aos métodos e

estratégias utilizados pelo PIET 2 para produzir o TA, inferimos que suas escolhas no trecho em comento se deveram ao fato de que para o PA o T “confidencialidade” não geraria o mesmo **efeito** que gera o T “sigilo”, o qual parece aproximar-se mais da CA daquele PA.

A experiência acumulada em duas décadas laborando na seara jurídica nos habilita constatamos que o T “sigilo” é utilizada com mais frequência em contratos comerciais redigidos no vernáculo. Inferimos, portanto, que os TPIC 1 e o PIET 1 optaram por uma escolha tradutória mais literal e aproximada da LF.

Quadro 21 – T *covenant*

CD 1	TPIC 1 [4]
<p>4. DISTRIBUTOR’S OBLIGATIONS 4.1 DISTRIBUTOR COVENANTS Distributor will: (i) conduct business in a manner that reflects favorably at all times on Products and the good name, goodwill and reputation of Company; (ii) avoid deceptive, misleading or unethical practices that are or might be considered detrimental to Company or Company Products, in Company’s sole discretion; (iii) make no false or misleading representations with regard to Company or Company Products [...]</p>	<p>4. OBRIGAÇÕES DA DISTRIBUIDORA 4.1 COMPROMISSOS DA DISTRIBUIDORA A Distribuidora: (i) realizará os negócios de forma que reflita sempre favoravelmente sobre os Produtos e o bom nome, aviamento e reputação da Sociedade; (ii) evitará práticas desonestas, enganosas ou antiéticas que sejam ou possam ser consideradas prejudiciais à Sociedade ou aos Produtos da Sociedade, a critério exclusivo da Sociedade; (iii) não fará declarações falsas ou enganosas com relação à Sociedade ou aos Produtos da Sociedade [...]</p>
CD 2	TPIC 2 [7]
<p>A material breach by a party of any material covenant, material warranty, or material representation contained herein [...]</p>	<p>Uma violação material por uma parte de qualquer convenção material, garantia material, ou representação material aqui contidas [...]</p>
CD 3	PIET 1 [1]
<p>NOW, THEREFORE, in consideration of the premises and mutual covenants contained herein, the Parties mutually agree to the following [...]</p>	<p>FICA, PORTANTO, em consideração das condições e acordos mútuos firmados no presente contrato, que as partes mutuamente acordam com os seguintes termos [...]</p>
CD 4	PIET 2 [1]
<p>WITNESSETH: In consideration of the mutual covenants and conditions herein contained, and intending to be legally bound hereby, the parties mutually agree as follows [...]</p>	<p>FICA ESTABELECIDO QUE: Considerando as obrigações e condições de cada parte presentes neste contrato e submetendo-se às obrigações legais deste, as partes igualmente acordam na forma que se segue [...]</p>

Fonte: Quadro desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Nos CD 1, 3 e 4, a escolha por letras maiúsculas (**elemento não verbal**) evoca a ideia da importância de as partes, enquanto receptores do TF, observarem tal compromisso (**intenção do emissor/ pressuposição**). O CD 1 ainda descreve os compromissos em forma de itens, com orações em paralelo (**sintaxe / estruturação**).

No tocante à variação do **léxico**, verificamos que o mesmo T na LF fora traduzido como “compromisso”, “convenção”, “acordos” e “obrigações”, nos trazendo uma ideia da

riqueza semântica da LA, muito bem compreendida pelos TRD em suas respectivas escolhas. Na análise do contexto (**conteúdo**) essas possibilidades foram bem aproveitadas, para que se evitasse, como no caso do CD 1, que o T fosse traduzido como “obrigação”, evitando-se, dessa forma, a repetição, ou redundância, (**sintaxe**) do T *obligations* presente no título (**assunto**) do artigo.

Muito embora as escolhas tradutórias acima não apresentem uma discordância significativa dentre as opções encontradas na terminologia especializada, torna-se valiosa a observação dessas escolhas e suas adequações dentro do contexto da LF e em relação ao escopo da tradução. A nosso ver, a única forma de verificar se essas escolhas respeitam tais requisitos é através da análise do próprio contexto.

O TPIC 1 traduziu o subtítulo *Distributor Covenants* para o vernáculo como “Compromissos da Distribuidora”. Tal fato nos pareceu bastante lógico, já que o contexto exigia a utilização do termo no plural e tratava-se de uma enumeração de compromissos em forma de ações e de omissões: (i) realizará; (ii) evitará; (iii) não fará; (iv) não publicará ou utilizará, nem cooperará; (v) atenderá; (vi) cumprirá e (vii) não prestará quaisquer declarações.

Quando analisamos o T dentro do contexto da LF, percebemos algumas particularidades: (i) pela sugestão da terminologia especializada acima, o T em análise poderia também ser traduzido como “garantia”; porém, colidiria com *warranty*; (ii) pelo contexto percebemos que o T em análise se refere a qualquer compromisso material assumido pelas partes em face das disposições do contrato. Assim, *covenant* tem uma conotação menor, não significando um compromisso sobre todo o contrato, mas sobre quaisquer das subdivisões que compõe o contrato. Nesse entendimento, o TPIC 2 observou o contexto original e transpôs para a LA uma redação mais próxima da CA, evitando ambiguidade e/ou redundância.

Em relação às escolhas tradutórias dos PIET 1 e 2, entendemos estarem plenamente contempladas na terminologia especializada: (i) quando buscamos a definição de “acordo” na LA, encontramos as seguintes possibilidades: “convenção, ajuste ou contrato entre duas ou mais pessoas nos quais se estabelecem condições que se obrigam reciprocamente a cumprir.” (LUZ, 2010, localização 871-874); (ii) quando buscamos a definição de “obrigação”, obtemos a seguinte resposta: “relação jurídica pela qual alguém se compromete a dar, fazer ou não fazer alguma coisa de valor economicamente apurável” (LUZ, 2010, localização 5603-5605).

Quadro 22 – UF *due and payable*

CD 1	TPIC 1 [5]
All amounts payable by Distributor to Company shall survive termination and become immediately due and payable.	Todos os montantes devidos pela Distribuidora à Sociedade subsistirão à rescisão e se tornarão imediatamente exigíveis.
CD 4	PIET 2 [3]
Except as otherwise set forth herein with regard to advance payments, all amounts due and payable with respect to a Product delivered by Developer's Manufacturer in accordance with the preceding subsection [...]	Salvo disposto em contrário neste Contrato, com relação aos adiantamentos, todas as quantias devidas em relação a um Produto entregue pelo Fabricante do Desenvolvedor, nos termos da subseção anterior [...]

Fonte: Quadro desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Como se percebe nos trechos acima presentes em ambos os CD, a UF *due and payable* produz um **efeito** retórico, exprimindo a **intenção do emissor** de causar no receptor a expectativa de obrigatoriedade pelo uso desta UF, geralmente encontrada em contratos oriundos da *common law* (**pressuposição**) como já referido acima, descrevendo a autoridade ou o poder de agir, lembrando ao leitor que se trata de uma “linguagem padrão de documentos legais” (NORD, 2016 p. 226).

O elemento de redundância gerado pela escolha de termos semelhantes (**léxico**) não parece ter sido observado pelos TRD, visto que não houve a preocupação de buscar um termo equivalente na LA que pudesse causar o mesmo efeito. Entendemos que, mesmo na falta de uma UF equivalente, a abordagem funcionalista pode apontar soluções interessantes, como o caso do uso de maiúscula “EXIGÍVEL” / “DEVIDO” ou uma de negrito **exigível / devido**, como um recurso estilístico (**elemento não verbal**) para reproduzir esta retórica no TA.

Analisando-se em particular o conteúdo do trecho apresentado no CD 1, vemos que o T *payable* aparece no início da oração e no final da mesma (**sintaxe**). Tal repetição não parece causar eco, além do mais, o uso de T apresenta uma função comunicativa diferenciada da UF, conforme explicado acima. A própria **sintaxe** ajudou a separar tais **léxicos** dentro da oração. Porém, se o PIET 1 não tivesse observado essa repetição, certamente teria deixado o TA com um registro demasiadamente simples. Ao contrário disso, aproveitou a riqueza LA e variou o **léxico**, empregando os T distintos “devidos” e exigíveis”.

Assim sendo, concluímos que a escolha tradutória do TPIC 1 variou em relação à escolha feita pelo PIET 2, apenas por uma questão de sinônimo, posto que encontramos na terminologia especializada a mesma ocorrência quando o T vem precedido do advérbio: “imediatamente exigível” (LUZ, 2010, localização 7292).

Estando a crítica das traduções, no modelo funcionalista, debruçada sobre as estratégias e os métodos utilizados pelos TRD a partir do encargo recebido (NORD, 2016 p. 312), e entendendo-se, no caso acima, tratar-se de um binômio típico do modelo anglo-saxão, cuja função básica é dar ênfase ao contexto (FONSECA, 2014), assunto também abordado por Nord (2016, p. 176), entendemos que “a redundância assume a função de auxiliar a compreensão do leitor”. Verifica-se, sem demora, que ambos, o TPIC 1 e o PIET 2, se utilizaram de um único T para satisfazer os propósitos do encargo. Não restam dúvidas de que o PA, especializado ou leigo, não terá qualquer dificuldade em assimilar o adjetivo proposto por aqueles TRD.

Quadro 23 – T *exhibit*

CD 1	TPIC 1 [9]
<p>9.8 ENTIRE AGREEMENT This Agreement and the exhibits attached hereto constitute the entire and exclusive Agreement between the parties hereto with respect to the subject matter hereof and supersede any prior agreements between the parties with respect to such subject matter.</p>	<p>9.8 INTEGRALIDADE DO CONTRATO Este Contrato e seus anexos constituem um Contrato integral e exclusivo entre as ora contratantes com relação à matéria do presente, e substitui quaisquer outros contratos anteriores entre as contratantes com relação a tal matéria.</p>
<p>CD 2</p> <p>“Accessories” means the accessories described in Exhibit A attached hereto, and includes any special devices manufactured by Company and used in connection with the operation of the Goods. Accessories may be deleted from or added to Exhibit A and their specifications and design may be changed by Company [...]</p> <p>“Exhibit” means an exhibit attached to this Agreement.</p>	<p>TPIC 2 [1;2;11]</p> <p>“Acessórios” significa os acessórios descritos no Anexo A, e inclui quaisquer dispositivos fabricados pela Empresa e usados em conexão com o funcionamento das Mercadorias. Acessórios podem ser deletados ou adicionados ao Anexo A, e suas especificações e modelo podem ser alterados pela Empresa [...]</p> <p>“Anexo” significa um anexo apensado a este Contrato.</p>
<p>CD 3</p> <p>ARTICLE 1 – DEFINITIONS [...] • "Minimum Targets" shall mean the Distributor's minimum yearly targets as shown in Exhibit III. • "Prices" shall mean the prices for the Products in the first Contract Year, as listed in Exhibit II (Prices) and are fixed for at least until the end of the first Contract Year. • "Territory" shall mean the territory indicated in Exhibit IV.</p>	<p>PIET 1 [2 a 7; 9]</p> <p>ARTIGO 1 – DEFINIÇÕES [...] • "Metas Mínimas" são as metas mínimas anuais da Distribuidora como apresentado no quadro III. • “Preços”: são os preços para os Produtos no Primeiro Ano do Contrato, como apresentado no quadro II (Preços) e são fixados, por no mínimo, até o fim do primeiro Ano do Contrato”. • "Território": é o Território indicado no quadro IV.</p>

Fonte: Quadro desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Os contratos redigidos dentro do sistema jurídico do *common law* são comumente acompanhados de anexos; o que não é tão comum de serem vistos em contratos redigidos pelo sistema do *civil law* (**pressuposição/estruturação**). Além disso, devemos observar que, embora possuam “anexos”, os CD devem ser vistos como uma única peça (**pressuposição**).

Ou seja, como um documento indivisível. Daí, a ideia de *exhibit* foi bem trazida ao TA pelos TPIC 1 e 2 como significando “anexo” (**léxico**), já que para o **receptor** do TF, este T transmite a ideia de que acompanhando o CD há documentos escritos (**meio**), com **função textual** independente da função textual do respectivo CD.

Outra particularidade que notamos ao comparar os trechos acima nos CD 2 e 3 é que ambos trazem como propósito (**motivo**) definir alguns T que irão compor o **léxico** específico dos respectivos CD. Nesse sentido, podemos inferir que o PIET 1, ao receber a informação contida no **assunto** expresso no Artigo 1 não teve dificuldades de compreender o **conteúdo**. O mesmo certamente não ocorreu com o TPIC 2, muito embora o **conteúdo**, a **estruturação** em forma de orações paralelas com a repetição do T *means* (**sintaxe**) suscitou neste, enquanto **receptor** do TF a mesma expectativa (**pressuposição**) do PIET 1.

Por fim, dentro da análise funcionalista, a escolha do PIET 1 ao traduzir o T *exhibit* como “quadro” provavelmente deveu-se ao seu compromisso em apresentar um TA dentro do requerido pelo escopo, oferecendo uma linguagem mais acessível ao PA, bem como sua tradução provavelmente se baseou na visualização dos anexos, haja vista que os mesmos figuraram como quadros demonstrativos de “metas anuais” e de “produtos acessórios”.

Pelo exposto acima, é possível inferir que os TPIC 1 e 2 fizeram sua respectiva escolha tradutória com base na experiência e no conhecimento de ambas as culturas, especialmente no conhecimento da área jurídico-comercial, muito mais do que nas possibilidades oferecidas pela terminologia especializada.

Quadro 24 – T *failure*

CD 2	TPIC 2 [7]
This Distribution Agreement shall be dissolved and its affairs shall be wound up upon the occurrence of any of the following: [...] c. A failure by either party to make payment of any monies payable pursuant to this Agreement as and when due, except as otherwise provided herein [...]	Este Contrato de Distribuição será dissolvido e seus assuntos serão liquidados na ocorrência de qualquer dos seguintes: [...] c. Uma falha por qualquer uma das partes em fazer o pagamento de quaisquer quantias pagáveis de acordo com este Contrato, como e quando devidas, salvo disposição em contrário [...]
CD 3	PIET 1 [14]
ARTICLE 14 - MISCELLANEOUS PROVISIONS 14.5 Failure of either Party to enforce complete and punctual performance of any obligation hereunder of the other Party shall not be deemed as a waiver of such Party's right to thereafter enforce that or any other term hereof.	ARTIGO 14 – DISPOSIÇÕES GERAIS 14.5 O não cumprimento de qualquer uma das Partes para aplicar a execução pontual e completa destas obrigações no Presente Contrato da outra Parte não deverá ser considerada como uma renúncia ao direito desta Parte que aqui se aplica ou qualquer outro termo deste Contrato.
CD 4	PIET 2 [6;9;10;12]
6.3 Failure to Meet Minimum Requirements. Failure to meet such minimum requirements shall constitute a material breach of this Agreement for the purposes of Section 13 (Termination and Term) thereof;	6.3 Falha no Cumprimento dos Requisitos Mínimos. A falha no cumprimento dos requisitos mínimos constitui uma violação do presente Contrato para fins da seção 13 (Rescisão e Prazo).

Fonte: Quadro desenvolvido pelo autor da pesquisa.

No CD 2 vemos que há um trecho introdutório (**assunto**) sobre a possibilidade de dissolução do contrato. Obviamente, tal introdução objetiva (**intenção**) abordar uma situação delicada e importante (**conteúdo**), pela qual a conduta negativa, ou seja, a falta de observação de uma determinada conduta ensejará o término antecipado do contrato. Nesse sentido, o TPIC 2 poderia ter aplicado uma redação mais contundente, em observação à **intenção** aqui descrita.

No CD 3 apresenta um título (**assunto**) que não se refere diretamente ao **conteúdo** descrito na cláusula 14.5. Porém, ao substituir o substantivo simples *failure* por uma construção de advérbio+substantivo “não cumprimento” (**léxico/sintaxe**) o PIET 1 trouxe à oração uma clareza e objetividade requeridas pelo escopo, já que passa a ideia exata de uma conduta negativa, conforme já explicitado acima.

O CD 4, ao contrário dos demais, já traz no título da cláusula (**assunto**), pelo emprego da UF *failure to meet*, a expectativa de que no próximo segmento, abordará uma situação de conduta negativa (**pressuposição**), sem apontar diretamente as consequências de tal conduta, como no caso CD 2. Nesse caso, do ponto de vista da encomenda tradutória, não há indícios de erro com relação ao escopo, já que a utilização da sequência “falha no cumprimento” deixa clara a ideia de “descumprimento”, ou “não cumprimento”, de uma obrigação do contrato. Para o PA tal construção seria entendida sem qualquer dificuldade.

Vê-se que, do ponto de vista da terminologia especializada, não houve divergência significativa entre as escolhas tradutórias dos TRD. Porém, quando analisamos a escolha tradutória de cada TRD dentro do contexto da LF em face da teoria funcionalista, podemos tecer algumas anotações, conforme se segue.

O TPIC 2 traduziu o trecho *a failure by either party to make payment of any monies payable* da seguinte forma: “Uma falha por qualquer uma das partes em fazer o pagamento de quaisquer quantias pagáveis”. Verificamos que, se este TRD tivesse feito uma escolha tradutória mais próxima do contexto da CA, poderia ter optado em considerar *failure* como “inadimplemento”. Dessa forma, poderia ter traduzido o mesmo trecho da seguinte forma: “o inadimplemento, por qualquer das partes, da quantia devida”. No nosso entendimento, tal escolha lexical produziria um melhor **efeito** no PA.

O PET 1 traduziu o trecho *failure of either Party to enforce complete and punctual performance of any obligation hereunder..* da seguinte forma: “o não cumprimento de qualquer uma das Partes para aplicar a execução pontual e completa destas obrigações no presente contrato...”. Constatamos que, neste caso, o TRD poderia ter optado exatamente pelo T “falha”, posto que teria tido um resultado tradutório mais apropriado à LA, em vista do

complemento, ficando o trecho com a seguinte redação: “a falha, por qualquer uma das partes, em aplicar a execução pontual e completa destas obrigações no presente contrato...”.

Quanto ao PIET 2, sem a necessidade de uma análise mais profunda, verificamos que este TRD fez suas escolhas tradutórias levando em conta exatamente o **efeito** que este T traria ao PA. A alternância do T, que fora traduzido, ora como “falha”; ora como “descumprimento,” deu ao mesmo uma riqueza e precisão típicas de uma tradução com bases funcionalistas.

Quadro 25 –T *inventory*

CD 1	TPIC 1 [3;5]
<p>3.1 ORDERS [...] In its sole discretion. Company reserves the right to request information, and Distributor agrees and acknowledges the obligation to furnish such information to Company, regarding the Reseller(s) for which the order is specifically intended or the Reseller(s), which have caused Distributor’s inventory depletion that triggered such order. [...]</p> <p>5.3 TERMINATION / EXPIRATION ACCOUNTING. All amounts payable by Distributor to Company shall survive termination and become immediately due and payable. Within three (3) business days following termination. Distributor shall furnish Company with an inventory of unsold Products.</p>	<p>3.1 PEDIDOS [...] A Sociedade se reserva o direito de solicitar informações, e a Distribuidora concorda e reconhece a obrigação de prestar tais informações à Sociedade, com relação ao(s) Revendedor(es) para o(s) qual(is) o pedido esteja especificamente destinado ou ao(s) Revendedor(es) que tenha(m) causado a redução no estoque da Distribuidora que ocasionou tal pedido. [...]</p> <p>5.3 CONTABILIDADE NA RESCISÃO / TÉRMINO DO CONTRATO Todos os montantes devidos pela Distribuidora à Sociedade subsistirão à rescisão e se tornarão imediatamente exigíveis. No prazo de 3 (três) dias úteis seguintes à rescisão, a Distribuidora entregará à Sociedade um inventário dos Produtos não vendidos.</p>
CD 2	TPIC 2 [6;9]
Distributor shall, at its expense, at all times store and maintain its inventory of Products in accordance with current, applicable instructions issued by Company from time to time	O Distribuidor, por sua conta, armazenará e manterá sempre um inventário de Produtos de acordo com as instruções atuais e aplicáveis emitidas pela Empresa de tempos em tempos.
CD 3	PIET 1 [9;13]
Distributor shall keep at all times an adequate inventory of the Product as reasonably required to meet the demand of its customers in the Territory with the shortest possible delivery time. Furthermore, Distributor shall keep such inventory according to the warehousing conditions, as required for medical devices and implants.	A Distribuidora manterá periodicamente um inventário adequado dos Produtos quando for razoavelmente necessário para atender as demandas de seus clientes no Território com o menor tempo possível de entrega. Além disso, a Distribuidora manterá tal inventário de acordo com as condições de armazenamento, como solicitadas para os equipamentos médicos e implantes.
CD 4	PIET 2 [11]
14. SELLING OFF OF INVENTORY Distributor shall have the right to sell off its remaining inventory of Products after termination or expiration of this Agreement [...]	14. LIQUIDAÇÃO DO ESTOQUE O Distribuidor tem o direito liquidar seu estoque restante de Produtos após a rescisão ou o término deste Contrato [...]

Fonte: Quadro desenvolvido pelo autor da pesquisa.

O TF em todos os CD acima descreve algo em comum: a quantidade de mercadorias estocadas em poder da empresa que é responsável pela distribuição do produto

(conteúdo). Nesse sentido, apesar dos diferentes títulos (**assunto**) apresentados no CD 1, *orders / termination/expiration accounting*, nós podemos inferir que o TPIC 1 optou por uma variação no **léxico** para dar maior riqueza ao TA: na cláusula referente a “PEDIDOS”, entendeu tratar-se de estoque de mercadorias; ao deparar-se com o mesmo **léxico** na cláusula sobre “RESCISÃO / TÉRMINO DO CONTRATO” entendeu tratar-se do processo de levantamento e listagem dos produtos remanescentes nos estoques da empresa.

Nos CD 2 e 3, a escolha dos TRD foi pelo cognato (**léxico**). No entanto, o PIET 2, entendeu da mesma forma que o TPIC 1 que o T mais próximo, segundo a descrição da cláusula: *Distributor shall have the right to sell off its remaining inventory of Products*, referia-se ao estoque de mercadorias sob o poder e guarda da empresa distribuidora. Nesse sentido inferimos que a escolha do PIET 2 adequa-se melhor ao escopo, visto que “estoque” é um T mais próximo da CA do PA do que “inventário”.

Analisando a escolha do TPIC 1 dentro do contexto, podemos verificar que este utilizou as duas formas na LA. Interessante é observar que ficou bastante clara e funcional a aplicação do T “estoque” nas laudas 3 e 5, posto que o T se refere especificamente a produtos remanescentes em poder a empresa distribuidora. Mais interessante ainda é observar a utilização do T “inventário” na parte final da lauda 5, posto que este se refere claramente a uma lista, ou rol, de “produtos não vendidos”.

Quadro 26 – T *reasonable*

CD 1	TPIC 1 [7;9]
<p>9.2 GOVERNING LAW /ATTORNEY’S FEES [...] In the event of any legal action arising hereunder, the non-prevailing party in any such action shall pay the prevailing party all of the prevailing party’s reasonable attorney’s fees and costs at all tribunal levels.</p> <p>9.9 FORCE MAJEURE In the event of war, fire, flood, labor troubles, strike, riot, act of governmental authority, acts of God, or other similar contingencies beyond the reasonable control of either of the parties [...]</p>	<p>9.2 LEGISLAÇÃO APLICÁVEL HONORÁRIOS ADVOCATÍCIOS [...] Na hipótese de instauração de qualquer processo judicial decorrente deste Contrato, a parte vencida em tal processo pagará à parte vencedora todos os honorários advocatícios e custos razoáveis da parte vencedora em todas as instâncias judiciais.</p> <p>9.9 FORÇA MAIOR Na hipótese de guerra, incêndio, inundação, disputas trabalhistas, greve, distúrbios civis, ato de autoridade governamental, evento originado de fenômeno da natureza ou outros imprevistos semelhantes fora do controle razoável de qualquer uma das contratantes [...]</p>
CD 2	TPIC 2 [6;11]
<p>Distributor shall [...] maintain facilities and personnel in the Territory that will enable it promptly and satisfactorily to perform, at a</p>	<p>O Distribuidor [...] manterá instalações e pessoal no Território que lhe permitirão desempenhar, pronta e satisfatoriamente, a um preço razoável,</p>

reasonable price, all inspection, maintenance and other necessary servicing of Products sold by Distributor to assist Distributor in the discharge of this service and maintenance function. Company shall provide Service and maintenance training, without charge, to any reasonable number of Distributor's personnel, as Distributor shall designate.	toda inspeção, manutenção e outros reparos necessários dos Produtos vendidos pelo Distribuidor, para auxiliar o Distribuidor na execução desse serviço e na função de manutenção. A Empresa fornecerá treinamento de Serviço de manutenção, sem custo, para qualquer número razoável de pessoal do Distribuidor, conforme o Distribuidor designar.
CD 3	PIET 1 [6]
Company shall provide to Distributor a reasonable quantity of brochures, technical information and specifications relating to the Products for use by Distributor to produce its own advertising and promotional documentation.	A Empresa oferecerá à Distribuidora uma quantidade razoável de catálogos, informações técnicas e especificações relacionadas aos Produtos para o uso da Distribuidora para produzir sua própria publicidade e documentação promocional.
CD 4	PIET 2 [9;10;14;15]
13.1 Material Breach. Upon the occurrence of a material breach or default as to any obligation hereunder by either party and the failure of the breaching party to promptly pursue (within thirty (30) days after receiving written notice thereof from the non-breaching party) a reasonable remedy designed to cure (in the reasonable judgment of the non-breaching party) this Agreement may be terminated [...]	13.1 Violação material. Na ocorrência de violação material ou de descumprimento de qualquer obrigação deste Contrato, se a parte que deu causa a tal violação ou descumprimento não tomar as providências cabíveis (a critério da parte inocente) no prazo de 30 (trinta) dias após ter recebido notificação por escrito desta outra parte, o Contrato pode ser rescindido [...]

Fonte: Quadro desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Como já foi visto durante a análise deste T no TF, em nosso sistema jurídico as condições de razoabilidade não são expressas em contrato. São consideradas subtendidas (**pressuposição**), visto que “uma situação fora do razoável ensejaria um desequilíbrio entre as partes” (FONSECA 2014 p. 84); o que diverge do previsto em contratos redigidos no sistema jurídico do *common law*, o qual prevê uma ampla liberdade de atuação das partes na formação de contratos (**pressuposição**). Nesse sentido, podemos observar que no CD 1 há trechos onde aparece o T em questão versando sobre dois **assuntos** diferentes: na cláusula 9.2, o **conteúdo** refere-se a valores monetários (*reasonable attorney's fees*), ao passo que a cláusula 9.9 o mesmo T traz ao receptor a descrição de uma situação gerada por evento do qual as partes não tenham a possibilidade ou a capacidade de evitar (*beyond the reasonable control of either of the parties*). O **léxico** *force majeure*, constitui um empréstimo do direito francês e sua utilização é muito comum em contratos no sistema anglo-americano (**pressuposição**).

Interessante inferirmos que a escolha tradutória do PIET 2, ao traduzir o T levou em conta a **sintaxe**, entendendo que a expressão *reasonable remedy designed to cure* ao ser traduzido para o vernáculo como “providências cabíveis” consegue produzir o mesmo **efeito** que causaria ao receptor do TF. Até porque, a tradução literal “remédio razoável para curar”

remeteria o PA a interpretações variáveis, sendo tal formação **léxico-sintática** inadequada ao propósito, segundo a encomenda do INI.

Nos demais CD, entendemos que o próprio **conteúdo** facilita o entendimento dos TRD: no CD 2 os pares *reasonable price / reasonable number*, e no CD 3 *reasonable quantity* possuem equivalentes na CA “preço razoável” / “número razoável” / “quantidade razoável”.

Diante desta constatação, é possível avaliar que os TPIC 1 e 2, bem como o PIET 1 não consideraram este aspecto inerente à CA. Já em relação ao PIET 2, diante das quatro ocorrências, este último TRD apenas optou em utilizar um T assemelhado, o qual se adequou bem dentro do contexto, causando um bom efeito somente na primeira ocorrência. Nas demais houve apenas a simples omissão do T, certamente por tê-lo considerado inerente ao contexto, segundo o costume adotado no *civil law*, como já explicado acima.

Quadro 27 – T *remedy*

CD 1	TPIC 1 [6]
[...] In the event Company is not allowed to peaceably enter the premises where the Products are located, then Company shall be entitled to proceed for a Writ of Replevin, without notice, and without the necessity of posting a bond or other collateral, giving Company the right to take possession of the Products in question. This remedy shall be cumulative to all other rights and/or remedies Company may have under this Agreement, or at law or equity.	[...] Na hipótese de a Sociedade não ser autorizada a entrar pacificamente nas instalações onde os Produtos estejam situados, então a Sociedade terá o direito de requerer um Mandado de Reintegração na Posse [Writ of Replevin], sem notificação, e sem a necessidade de prestar caução ou outra garantia, dando à Sociedade o direito de tomar posse dos Produtos em questão. Este remédio jurídico será cumulativo com todos os demais direitos e/ou remédios jurídicos que a Sociedade possa ter conforme este Contrato, de acordo com a lei ou com os princípios gerais do Direito.
CD 2	TPIC 2 [7]
The following transactions or occurrences shall constitute material events of default (each an “Event of Default”) by the applicable party (the “defaulting party”) hereunder such that, in addition to and without prejudice to or limiting any other rights and remedies available to the non-defaulting party may elect to immediately and prospectively terminate this Agreement [...]	As seguintes transações ou fatos constituirão eventos materiais de inadimplência (cada um “Evento de Inadimplência”) pela parte aplicável (a “parte inadimplente”), de forma que, além de e sem prejuízo ou limitação de quaisquer outros direitos e remédios disponíveis para a parte não inadimplente, que poderá optar por rescindir imediatamente e prospectivamente este Contrato [...]
CD 4	PIET 2 [9;10]
13.3 Change of Control. Upon the occurrence of a change in control or management or operating personnel of either party (the “changed party”), which has, or in the reasonable opinion of the other party could have, a material adverse effect on the business, prospects or operations of such changed party and the failure of such changed party to promptly	13.3 Mudança de Controle. Na ocorrência de mudança no controle ou de gestão de pessoal por qualquer das partes (a “parte alterada”), que tenha, ou na avaliação da outra parte, possa ter um efeito negativo sobre os negócios, perspectivas ou operações da parte alterada, ou ocasionar descumprimento contratual devido a tal mudança, se a parte que deu causa a

pursue (within ninety (90) days after receiving written notice thereof from the other party) a remedy designed to cure (in the sole judgment of the other party) the other party's objections to such change, this Agreement may be terminated by the other party by giving written notice of termination to the changed party, such termination being immediately effective upon the giving of such notice of termination.

tal violação ou descumprimento não tomar as providências cabíveis (a critério da parte inocente) no prazo de 30 (trinta) dias após ter recebido notificação por escrito desta outra parte, o Contrato pode ser rescindido mediante notificação por escrito pela parte inocente, que comunicará a rescisão; a rescisão passa a valer imediatamente após o recebimento da citada notificação.

Fonte: Quadro desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Nos CD 1 e 4, verificamos que o texto se inicia com uma oração condicional, (**sintaxe**) respectivamente: *In the event the Company is not allowed... / Upon the occurrence of a change in control...* . Já o CD 2 inicia a sessão anunciando que as informações seguintes vão tratar de uma quebra contratual (**conteúdo**) e que na ocorrência desta, caberá uma busca para “remediar” tal situação: *The following transactions or occurrence shall constitute material events of default... [...] hereunder such that, in addition to and without prejudice to or limiting any other rights and remedies available to the non-defaulting party may elect to immediately and prospectively terminate this Agreement.* Nesse sentido, a informação inicial (**conteúdo**) deixa claro ao **receptor** que o próximo trecho fará alusão a uma situação que exigirá uma tomada de decisão ou uma busca para reverter a situação eventual (**efeito**). O CD 1 até mesmo apresenta um desses recursos que podem ser utilizados pela parte *Writ of Replevin*, o qual é conceitualmente um recuso judicial ou “remédio jurídico”. O **emissor/produtor** parte da concepção de que o **receptor** tenha familiaridade com a linguagem jurídica (**pressuposição**).

Durante a primeira análise (TF), vimos que o T *remedy* merece maiores considerações, pois são inúmeras as possibilidades de traduzi-lo para o vernáculo, dependendo do contexto em que se encontre. Com base nesta assertiva, ao analisarmos a escolha do TPIC 1, verificamos que o mesmo traduziu o T como “remédio jurídico”, baseando-se no contexto de um “mandado de reintegração na posse”. Não obstante ter utilizado “remédio jurídico” ao invés de “medida judicial” como sugere, dentre outros, a terminologia especializada, vemos que a escolha do TPIC 1 não trouxe prejuízo ao contexto **semântico** ou **lexical**, já que “remédio jurídico”, como apresentado anteriormente, é uma UF utilizada no mundo jurídico da LA.

Por último, verificamos que o PIET 2, nas duas ocorrências, optou pelo uso do T “providência”, entendendo, certamente, que o T na LF expressava uma ideia de “medida legal”. No entanto, sua escolha provavelmente teve a intenção de evitar uma repetição ou

redundância; (**sintaxe**) haja vista que com o T “recurso”, é utilizado para significar um “meio legal que a parte utiliza para requerer o reexame de uma decisão, com vistas à sua reforma ou invalidação parcial ou total pelo juiz da causa, por tribunal de justiça ou por tribunal superior” (LUZ, 2010, localização 6763-6765).

Quadro 28 – T *representation*

CD 1	TPIC 1 [4;6]
4.1 DISTRIBUTOR COVENANTS Distributor will: [...] (iii) make no false or misleading representations with regard to Company or Company Products [...]	4.1 COMPROMISSOS DA DISTRIBUIDORA A Distribuidora: [...] (iii) não fará declarações falsas ou enganosas com relação à Sociedade ou aos Produtos da Sociedade [...]
CD 2	TPIC 2 [7]
A material breach by a party of any material covenant, material warranty, or material representation contained herein, where such defaulting party fails to cure such breach [...]	Uma violação material por uma parte de qualquer convenção material, garantia material ou representação material aqui contidas, se a parte em falta não resolver tal violação [...]
CD 3	PIET 1 [11]
[...] Distributor will not make any representations and/or warranties in respect of the Products, except as expressly stated in the applicable warranty issued by Company.	[...] a Distribuidora não fará qualquer representação e/ou garantias dos Produtos, salvo o expressamente previsto neste Contrato da garantia concedida pela Empresa.
CD 4	PIET 2 [5;9]
Distributor shall have no right to enter into any contracts or commitments in the name of, or on behalf of, Developer, or to bind Developer in any respect whatsoever. In addition, Distributor shall not obligate or purport to obligate Developer by issuing or making any affirmations, representations, warranties or guarantees with respect to the Products to any third party.	O Distribuidor não terá direito a firmar quaisquer contratos ou compromissos com terceiros em nome próprio, ou em nome do Desenvolvedor, sob qualquer aspecto ou de qualquer modo. Tampouco o Distribuidor obrigará ou proporá obrigações ao Desenvolvedor por meio de afirmações, declarações e/ou promessas de garantia com relação aos Produtos.

Fonte: Quadro desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Como visto anteriormente, as cláusulas referentes ao instituto da “representação e da garantia” são disposições contratuais comuns no direito norte-americano (**pressuposição**). Por meio deste instituto, as partes contratantes se comprometem através de “declarações” sobre situações de fato. Nesse sentido, observamos que o título (**assunto**) no CD 1 informa que o trecho seguinte irá tratar sobre os compromissos assumidos pelo distribuidor no ato da contratação. Tais compromissos estão elencados em itens compostos de orações curtas (**estruturação/sintaxe**). Os CD 3 e 4 trazem respectivamente um texto formado por uma oração no imperativo negativo (**sintaxe**): *Distributor will not make / Distributor shall have no right*, passando ao receptor a ideia de que o trecho seguinte trará uma conduta proibida por força contratual (**intenção do emissor**). O CD 2 não traz qualquer informação que facilite ao receptor do TF o entendimento sobre a aplicação do T no contexto.

Tendo em vista que nos trechos acima não vemos **características suprassegmentais**, ou qualquer dos fatores extratextuais que colaborem na informação sobre o significado do T (**léxico**) em comentário dentro do contexto jurídico, entendemos que tal informação deverá ser do conhecimento prévio do receptor (**pressuposição**). Assim, coube aos TRD demonstrarem o conhecimento prévio da CF, ou uma pesquisa sobre o T específico, de forma a possibilitar que os mesmos fizessem uma escolha tradutória mais próxima da CA e que, ao mesmo tempo, atendessem ao escopo da tradução.

Quadro 29 – T *severability*

CD 1	TPIC 1 [8]
<p>9.6 SEVERABILITY If for any reason any provision of this Agreement shall be held by a court of competent jurisdiction to be invalid or unenforceable, the remaining provisions of this Agreement shall remain in full force and effect.</p>	<p>9.6 AUTONOMIA DAS CLAUSULAS CONTRATUAIS Caso, por qualquer razão, qualquer disposição deste Contrato seja considerada por uma corte competente como inválida ou inexecutável, as demais disposições deste Contrato permanecerão em pleno vigor e efeito.</p>
CD 4	PIET 2 [14]
<p>25. Severability Should any provision of this Agreement be declared invalid or unenforceable by a court having competent jurisdiction, it is mutually agreed that this Agreement shall endure except for the part declared invalid or unenforceable by order of such court. The parties shall consult and use their best efforts to agree upon a valid and enforceable provision, which shall be a reasonable substitute for such invalid or unenforceable provision in light of the intent of this Agreement.</p>	<p>25. Divisibilidade Contratual Caso qualquer disposição deste Contrato seja declarada nula ou impraticável por um tribunal com jurisdição competente, fica mutuamente pactuado que este Contrato permanecerá válido, exceto em relação ao que fora declarado inválido ou impraticável por sentença do tribunal. As partes consultar e utilizar os melhores esforços para viabilizar um acordo sobre uma disposição válida e impraticável, que deva substituir tal disposição, à luz do presente Contrato.</p>

Fonte: Quadro desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Tanto no CD 1 como no CD 4, o T aparece uma única vez no título (**assunto**). Muito embora se trate de um mesmo **léxico** em ambos os TF, os TRD optaram por uma UF específica. Nesse sentido, podemos inferir que a escolha por uma variação lexical no TA se deu por motivos de adequação do TF à proposta trazida pelo INI: Caso os TRD tivessem optado pela tradução mais literal: “separabilidade”, o **efeito** que se operaria no **receptor** do TF não seria o mesmo para o PA da tradução, já que o referido T é originário do *common law* (**pressuposição**). Assim, a tradução literal somente reforçaria a distância cultural entre os dois sistemas jurídicos. Inferimos, portanto, que os TRD optaram em utilizar uma UF ao invés da tradução direta do T, provavelmente por motivos de melhor adequação funcional ao contexto cultural da LA.

Em termos práticos, muito embora as escolhas divergissem em significado, tendo em vista que “autonomia” e “divisibilidade” tenham acepções diferentes¹⁰⁹, ambos os TRD levaram em conta o **efeito** que estas causariam no PA de suas traduções. Por conseguinte, concluímos, sem demora, que tais escolhas bem representam a ideia explanada na terminologia especializada. A UF “autonomia das cláusulas contratuais” utilizada pelo TPIC 1, bem como a UF “divisibilidade contratual” escolhida pelo PIET 2 trazem a clara concepção de uma “independência” entre as cláusulas contratuais.

Quadro 30 – T *statute*

CD 1	TPIC 2 [8]
If a petition is filed in any court to declare one of the parties bankrupt or for a reorganization under the Bankruptcy Law or any similar statute and such petition is not dismissed in [NUMBER] days or if a Trustee in Bankruptcy or a Receiver or similar entity is appointed for one of the parties [...]	Se uma petição for apresentada em qualquer tribunal para declarar uma das partes como falida ou para uma recuperação nos termos da Lei de Falências ou qualquer estatuto semelhante, e se essa petição não for indeferida em [NÚMERO] dias, ou se um Administrador Judicial ou entidade similar for nomeado para uma das partes [...]
CD 4	PIET 2 [3]
Distributor hereby agrees: [...] (ii) to comply with such decrees, statutes, rules and regulations of the government of the European countries and agencies, or other instrumentalities thereof; (iii) to maintain the necessary records to comply with such decrees, statutes, rules and regulations [...]	O Distribuidor concorda: [...] (II) agir de acordo com tais decretos, leis, regras e regulamentos do governo e das agências nos países da Europa, ou outros instrumentos (III) manter os registros necessários para garantir a conformidade com tais decretos, leis, regras e regulamentos [...]

Fonte: Quadro desenvolvido pelo autor da pesquisa.

Conforme já visto, no contexto jurídico da LF, o T *statute* é amplamente utilizado em textos jurídicos norte-americanos (**pressuposição**), significando tanto “lei promulgada pelo poder legislativo” como “decisão judicial” (CASTRO, 2013 p. 715).

Quando falamos sobre a função do TF, afirmamos que a **intenção do emissor**, quando analisada do ponto de vista do **receptor**, nem sempre será por este compreendida. Há ocasiões em que o **receptor** não tem claro, somente a partir do texto, o propósito do **produtor** do TA. Como se vê no caso aqui, a interpretação correta requer do TRD um conhecimento da CF. Assim, uma avaliação crítica mais substancial do processo tradutório leva em conta a análise da **tipologia textual** e da situação dos T em determinado contexto expresso no TF (REISS, 2004).

¹⁰⁹ Autonomia *sf.* Faculdade de se governar por si mesmo. (FERREIRA, 2010 p. 155); Divisibilidade *sf.* Aquilo que pode ser dividido. (FERREIRA, 2010 p. 326).

Muitas vezes um texto de lei, um artigo ou um contrato comercial comporta um variado número de interpretações. Nesse sentido, é papel do TRD que deseja lograr êxito em sua profissão o cultivo de uma “consciência linguística, especialmente em relação à língua nativa” (NORD, 2016 p. 282). Segundo a mesma autora, “[...] ainda que a **intenção do emissor** tenha sido realizada inequivocamente, o **receptor** pode ler o texto com uma intenção própria, que pode ser completamente diferente da do emissor” (NORD, 2016, p. 40). A recepção de um texto depende das expectativas do PA, e tais expectativas são determinadas pela situação em que este PA recebe o texto, incluindo, dentre outras coisas, “o seu conhecimento de mundo e/ou suas necessidades comunicativas”. (NORD, 2016, P. 41).

Assim sendo, a escolha pelo melhor **léxico** no vernáculo exige certa cautela do TRD, principalmente se estiver vertendo o T em comento para o inglês. Como já visto no capítulo anterior, independentemente da questão dicotômica entre **equivalências**, durante o processo tradutório, situações relacionadas à língua e à cultura (**assunto / conteúdo**) devem ser objeto de melhores considerações. No caso acima, pela proximidade do T entre as LF e LA, surge uma dificuldade a mais: É o caso dos “falsos cognatos”.¹¹⁰

Em conclusão, tomando-se por base o contexto e a situação-cultura do T e seu efeito na LF, podemos concluir que o TPIC 2 fez uma escolha literal, não levando em conta a tipologia textual, nem tampouco a existência do falso cognato, o que causa no PA um **efeito** diverso de esperado.

5.5.8 *Sintaxe*

Quando analisamos a sintaxe do TF, foi possível verificar que os CD originalmente redigidos no inglês apresentam um número considerável de **orações longas**, a utilização de **voz passiva** e de frases paralelas com repetição do verbo auxiliar *shall*. Ao analisarmos as traduções produzidas pelos participantes desta pesquisa, verificamos que os mesmos mantiveram, em boa parte, essas características.

Pela a informação dada pelo INI a respeito do PA, o qual era formado por leitores sem familiaridade com a linguagem jurídica, os PIET poderiam ter dividido os períodos longos de forma a tornar sua leitura mais fluida e mais inteligível. Porém, não o fizeram. Como exemplo disso, reproduzimos abaixo dois trechos:

¹¹⁰ Assunto abordado no subcapítulo 3.15 Equivalência e o papel do tradutor.

[CD 3] 2.3 A Distribuidora representa e garante a Empresa que a partir da data do presente Contrato a Distribuidora não está representando ou vendendo nenhum produto que concorra ou se assemelhe aos Produtos; que a Distribuidora não fez nenhum contrato que poderia estar em conflito com qualquer cláusula ou dispositivo deste Contrato ou causar conflito ao âmbito do presente Contrato; que a Distribuidora, até a data de execução deste Contrato, está devidamente capacitada a participar de Licitações Públicas, CHAMADAS/CONVITES envolvendo três partes ou mais, ou outras formas de processos de contratação pública, e que, por conseguinte, não tenha sido sancionada pelo Ministério de Administração Pública por qualquer violação contratual ou por qualquer outra causa.

[CD 4] Na ocorrência de mudança no controle ou de gestão de pessoal por qualquer das partes (a "parte alterada"), que tenha, ou na avaliação da outra parte, possa ter um efeito negativo sobre os negócios, perspectivas ou operações da parte alterada, ou ocasionar descumprimento contratual devido a tal mudança, se a parte que deu causa a tal violação ou descumprimento não tomar as providências cabíveis (a critério da parte inocente) no prazo de 30 (trinta) dias após ter recebido notificação por escrito desta outra parte, o Contrato pode ser rescindido mediante notificação por escrito pela parte inocente, que comunicará a rescisão; a rescisão passa a valer imediatamente após o recebimento da citada notificação.

Porém, com relação à **voz passiva**, outra característica da sintaxe observada no TF como recurso linguístico utilizado para dar ênfase ao objeto da ação, podemos observar que sua manutenção pelos TRD era algo esperado, posto que o efeito que este gera no PA do TA se assemelha ao mesmo efeito esperado no receptor do TF. Nesse sentido, a reprodução da voz passiva traduz uma **lealdade** ao TF por corresponder à **intenção** do **emissor** original.:

[CD 1] The terms and conditions of each order shall be as provided by this Agreement. (“Os termos e condições de cada pedido serão aqueles previstos neste Contrato”); Distributor agrees to be bound by all of the terms and conditions printed and inserted in the invoice. (“A Distribuidora concorda em ficar vinculada por todos os termos e condições impressos e inseridos na fatura”); All printed and broadcast advertising or promotional materials must be approved in advance by Company. (“Todos os materiais publicitários e promocionais impressos e de difusão devem ser aprovados antecipadamente pela Sociedade”); All unfilled orders pending at the time of the date of such notice of termination shall be deemed canceled. (“Todos os pedidos não atendidos e pendentes no momento da data de tal notificação de rescisão serão considerados cancelados”);

[CD 2] Accessories may be deleted from or added to Exhibit A and their specifications and design may be changed by Company. (“Acessórios podem ser deletados ou adicionados ao Anexo A, e suas especificações e modelo podem ser alterados pela Empresa”); Products are stored, and the address of each facility established by Distributor to sell and Service the Products. (“Os Produtos são armazenados, e o endereço de cada estabelecimento constituído pelo Distribuidor para vender e comercializar os Produtos”); This Agreement may be terminated immediately by Company under any of the following conditions... (“Este Contrato será rescindido imediatamente pela Empresa em qualquer das seguintes condições...”).

[CD 3] In this Agreement, each time the following terms are used with capital initial, meanings shall be specified hereunder... (“No presente contrato serão aplicadas as seguintes definições sobre o capital inicial...”); it has not been sanctioned by the Ministry of Public Administration... (“não tenha sido sancionada pelo Ministério de Administração Pública...”); The purchase and sale of goods shall be governed by the Company’s sales conditions. (“A aquisição e venda de produtos deverá ser regida pelas condições de vendas da Empresa”); All notifications required hereunder shall be sent by faxed or e-mailed with receipt request and confirmed by registered mail to the respective addresses of the Parties... (“Todas as notificações solicitadas neste Contrato devem ser enviadas por fax ou por email com solicitação de recebimento e confirmadas por registro de correspondência aos respectivos endereços das Partes...”).

[CD 4] THIS AGREEMENT is made and entered as of *****, 2015 by and between... (“ESTE CONTRATO É CELEBRADO na data de *** de **** de 2016 e entre...”); All Products will be packaged and sterilized with the CE mark. (“Todos os Produtos serão embalados e esterilizados com a marca CE”); Distributor shall be considered an independent contractor. This Agreement may be terminated by the other party... (“Este Contrato poderá ser rescindido pela outra parte...”); The arbitration shall be conducted by one (1) arbitrator appointed by Developer [...] or [...] by the Chairman of the Israel Bar Association. (“A arbitragem será conduzida por 1 (um) árbitro nomeado pelo Desenvolvedor [...] ou [...] pelo Presidente da Ordem dos Advogados de Israel”); This Agreement may be executed in one or more counterparts, each of which shall be deemed an original... (“Este Contrato pode ser redigido em uma ou mais vias, cada uma delas será considerada um original...”).

Conforme já foi demonstrado durante a análise da sintaxe do TF, o verbo auxiliar *shall* foi empregado para trazer uma **tonalidade imperativa** ao texto, lembrando o **receptor** da CF que esta característica sintática é padrão nos documentos legais (**pressuposição**), porquanto confere “autoridade ao conteúdo” (NORD, 2016 p. 226). Porém, quando o texto é traduzido para o vernáculo, vemos que não se faz possível a manutenção desta característica, haja vista que não temos tal verbo auxiliar ou recurso sintático equivalente no português:

Quadro 31 – Uso do verbo auxiliar *shall*

CD 1	TPIC 1
(v) shall comply with any request that Company, in its sole discretion, may have to produce information regarding the sale of Products to Resellers [...]; (vi) shall comply with any and all requirements, directives, guidelines, procedures or protocols [...]	(v) atenderá qualquer solicitação que a Sociedade, a seu exclusivo critério, possa ter de apresentar informações relativas à venda dos Produtos a Revendedores [...]; (vi) cumprirá todos e quaisquer requisitos, diretivas, diretrizes, procedimentos ou protocolos [...]

Fonte: Quadro desenvolvido pelo autor da pesquisa.

5.5.9 Características suprasegmentais

Conforme já definimos, as características suprasegmentais dizem respeito aos aspectos da organização textual. No *corpus* de nossa pesquisa, essas características são

visualizadas por meio de itálicos, espaços extras, aspas, letras maiúsculas, travessões, parênteses, etc. Por meio de uma simples análise das traduções contidas nos Apêndices desta pesquisa, podemos facilmente constatar que os TRD reproduziram estas mesmas características suprasegmentais nos respectivos TA. Diante desse fato, a reprodução de trechos a título de exemplificação do aludido torna-se irrelevante e sem propósito. Por isso, passaremos, sem delongas, à próxima subseção.

5.5.10 Interdependência dos fatores intratextuais

Podemos analisar o TA utilizando também o modelo circular. Os fatores intratextuais, da mesma forma que os extratextuais, também se relacionam entre si, formando um entrelaçado interdependente, conforme pudemos provar durante a análise dos mesmos. Por esse motivo, segue abaixo um resumo de todos os fatores intratextuais que compuseram a análise do TA, ou seja, da tradução dos respectivos CD.

O TA é composto de quatro CD (**assunto**) organizados em artigos ou seções e suas respectivas subdivisões (**estruturação**) que verbalizaram a relação comercial que deverá ser estabelecida entre as partes (**conteúdo**). A junção entre o assunto e o conteúdo não exerce influência absoluta sobre o **léxico**, haja vista que os termos arcaicos (*hereunder; herein; shall be deemed as*) não foram reproduzidos no TA, tampouco o auxiliar *shall*, que empresta um tom imperativo ao texto (**sintaxe**) pode ser reproduzido por absoluta falta de verbo equivalente no TA. Nem por isso, a mensagem perdeu a sua funcionalidade, pois a linguagem empregada pelos TRD criou a expectativa para as partes contratuais no tocante às obrigações que ora assumiriam por meio do contrato (**pressuposição**). Por última análise, podemos inferir que os TRD observaram as **características suprasegmentais** e às repassaram ao TA, informando ao PA sobre a relevância da mensagem à qual se vinculavam.

5.6 Considerações sobre o efeito

Como já sabemos, o efeito do texto é determinado pela combinação de fatores extra e intratextuais. Por isso, quando o PA inicia a tradução, ele tende a comparar primeiramente os aspectos extralinguísticos presentes no texto com as informações e os conhecimentos de mundo que este possui. Ele não cria nem inventa, apenas adapta as ideias pré-existentes e as aplica no texto à sua frente. Nesse sentido, os TRD teriam de ficar atentos

à informação dada pelo INI para certificar-se se o receptor de sua tradução (o PA) estaria familiarizado com o **conteúdo** ou o **assunto** tratado nos CD.

Ao analisarmos as traduções, podemos verificar que a forma e organização estilística dos mesmos estão inteiramente padronizadas: (i) estão divididos em artigos ou itens numerados em ordem crescente; (ii) possuem as mesmas características suprasegmentais, como o emprego de aspas, maiúsculas, etc.; (iii) a linguagem possui predominantemente um tom imperativo (uso do auxiliar *shall*), exprimindo ordem ou comando, conforme vemos nas figuras abaixo:

Figura 22 – Corpo do CD 1

21. DEFINITIONS	21. DEFINIÇÕES
<p>“Customer” means an end user of a Product.</p> <p>“Limited Warranty Statement” means Company’s then-current warranty from Company to Customers.</p> <p>“Products” Are those items in the Company Collection, as modified from time to time at the then current price.</p> <p>“Reseller” is that retail outlet selling the Products to Customers in face to face transactions.</p> <p>“Territory” means the Country of Brazil.</p>	<p>“Consumidor” significa um usuário final de um Produto.</p> <p>“Declaração de Garantia Limitada” significa a garantia da Sociedade então em vigor para os Consumidores.</p> <p>“Produtos” são os itens na Coleção da Sociedade, conforme periodicamente alterados, ao preço então em vigor.</p> <p>“Revendedor” é o estabelecimento varejista que vende os Produtos aos Consumidores em transações presenciais.</p> <p>“Território” significa a República Federativa do Brasil.</p>

Fonte: *Corpus* da pesquisa

Figura 23 – Corpo do CD 2

<p>d. Nothing contained in this Agreement shall be deemed to create any partnership or joint venture relationship between the parties.</p>	<p>d. Nada contido neste Contrato será considerado para criar qualquer relação de sociedade ou joint venture entre as partes.</p>
--	---

Fonte: *Corpus* da pesquisa

Figura 24 Corpo do CD 3

<p>2.8 For the purposes of this Agreement, the purchase and sale of goods shall be governed by the Company’s sales conditions, as set out in article 6, unless expressly stated otherwise in this Agreement.</p>	<p>2.8 Para efeitos do presente Contrato, a aquisição e venda de produtos deverá ser regida pelas condições de vendas da Empresa, como está enunciado no artigo 6, salvo disposição em contrário neste Contrato.</p>
--	--

Fonte: *Corpus* da pesquisa

Figura 25 – Corpo do CD 4

<p>2. PRICES AND PAYMENT</p> <p>2.1 Purchase Orders.</p> <p>Distributor shall order Products from Developer by submitting a written purchase order identifying the Products ordered and requested delivery date.</p>	<p>2. PREÇOS E PAGAMENTO</p> <p>2.1 Pedidos de Compra.</p> <p>O Distribuidor deve pedir os Produtos do Desenvolvedor através de um pedido de compra por escrito, identificando os produtos e a data de entrega.</p>
--	---

Fonte: *Corpus* da pesquisa

Como se vê acima, as definições nos contratos internacionais se tornam necessárias porque a linguagem jurídica presente nos CD muitas vezes não corresponde diretamente à CF, principalmente quando o PA não está familiarizado com a especificidade de tais termos. Nesse caso, o TRD deve sempre ficar atento a qualquer situação que destoe do **efeito** esperado. Entendemos que a tradução dessas definições contratuais, independentemente da encomenda tradutória, deve ser feita de forma clara e precisa, visando, sobretudo, auxiliar o receptor do TA, já que tais definições objetivam manter explicitamente as características da CF (NORD, 2016 p. 238). Como pudemos observar nas figuras acima, os respectivos TRD observaram a importância de tais definições e as mantiveram, com todos os detalhes e minudências, na TA, conformando a linguagem ao escopo.

5.7 Cotejo entre o TF e o TA

Na visão funcionalista, os erros oriundos da prática tradutória podem ser considerados mais sérios do que os equívocos linguísticos. Segundo essa abordagem, os “erros de tradução” são identificados em relação ao critério mais importante: o escopo da tradução. Estes erros, quando identificados, estão ligados aos fatores listados no modelo analítico (NORD, 2016 p. 292)¹¹¹. Por isso, nesta etapa final de análise do *corpus* utilizamos um quadro-resumo¹¹² para cada TF e seu respectivo TA, no qual descreveremos de forma resumida toda a análise feita neste capítulo.

Na coluna da esquerda (ANÁLISE DO TF), apresentamos um resumo do que fora explicitado em relação aos fatores extra e intratextuais do TF; na coluna do meio (ESCOPO DA TRADUÇÃO), apresentamos uma ideiação sobre o que deveria ser transferido ao TA em face da análise dos fatores voltada ao escopo; na coluna da direita (ANÁLISE DO TA),

¹¹¹ Nesse sentido, só pudemos considerar como um “erro de tradução” aquilo que caracterizou uma inobservância, pelo TRD, do encargo tradutório recebido do INI.

¹¹² Modelo adaptado de Nord (2016 p. 252-253).

apresentamos um resumo do que fora transferido ao TA pelo respectivo TRD. Com esse tipo de apresentação, teremos uma visão panorâmica de todo o trajeto percorrido durante a análise do *corpus*, possibilitando a constatação dos fatos levantados durante a formulação das hipóteses que motivaram nossa pesquisa: (i) em face da encomenda tradutória (escopo), os TRD, independentemente da formação e da atuação profissionais, utilizaram, mesmo que de forma intuitiva, o modelo analítico (NORD, 2016); (ii) é possível fazermos uma análise crítica da tradução, utilizando um modelo sequenciado (modelo analítico (NORD, 2016) e comparação terminográfica de T e de UF equivalentes entre os dois idiomas); e (iii) a crítica de tradução com base no modelo circular de análise pode oferecer aos TRD um suporte teórico-referencial para as suas escolhas de tradução.

Quadro 32 – CD 1

	ANÁLISE DO TF	ESCOPO DA TRADUÇÃO	ANÁLISE DO TA
FATORES EXTRATEXTUAIS			
EMISSOR	E: Empresa sediada nos EUA PT: Setor Jurídico	Apesar de não mencionado pelo INI, cabe ao TRD o cuidado de não incluir seu nome na tradução e conservar a identificação das partes conforme o original.	E: INI PT: TPIC 1 Conservou a identificação das partes conforme o original. Não incluiu seu nome como TRD do TA.
INTENÇÃO	Estabelecer uma parceria comercial binacional.	Preservar a mesma INTENÇÃO do TF.	TA conforme a INTENÇÃO do TF.
PÚBLICO	Representantes legais de ambas a empresas: fabricante e distribuidora. Pressuposição de conhecimento prévio da terminologia jurídica. Porém, possível distanciamento cultural entre o PA no Brasil e o sistema jurídico adotado no lugar de emissão do TF: <i>common law</i> .	Fator não mencionado pelo INI; porém deve ser inferido pelo TRD, já que se trata de tradução voltada ao PA localizado no Brasil.	O TRD deveria observar a dicotomia existente entre os sistemas jurídicos: <i>common law/civil law</i>) como pressuposição de distanciamento cultural do PA (receptor do TA) localizado no Brasil.
MEIO	Digital (<i>Word</i> 2010); 10 laudas; papel tam.: A4; letra: Arial 11.	Material a ser produzido em meio eletrônico (<i>Word</i> 2010)	TA produzido tal qual a encomenda do INI.
LUGAR	Nos EUA	TA para ser aplicado no território brasileiro.	TA conforme o escopo.
TEMPO	Redigido em 2012	Fator irrelevante	Traduzido com a data de 2012.
MOTIVO	Aproveitar o bom momento econômico e a política de incentivos fiscais do Governo Brasileiro.	Fator irrelevante ao INI; porém poderá ser inferido pelo TRD se este estiver atento à situação sócio-política e econômica do Brasil	O motivo coincide com os objetivos da encomenda tradutória (INTENÇÃO).
FUNÇÃO	A mesma da INTENÇÃO: Fixar regras para estabelecer uma parceria comercial binacional	Tornar o contrato o mais próximo do modelo de contrato no sistema do <i>civil law</i> .	A mesma da INTENÇÃO presente no TF; sem adaptações.
FATORES INTRATEXTUAIS			
ASSUNTO	Contrato de distribuição	Pertinente a ambas as culturas, já que tal espécie de contrato existe, tanto nos EUA como no Brasil.	Contrato de distribuição
CONTEÚDO	Estabelecimento de regras que delimitam obrigações e direitos entre as partes;	Fator não mencionado pelo INI; porém poderá ser inferido pelo TRD com base no ASSUNTO, na INTENÇÃO, no MOTIVO e na FUNÇÃO do TA.	TA preservando o conteúdo do TF com base no ASSUNTO, na INTENÇÃO, no MOTIVO e na FUNÇÃO do TA.
PRESSUPOSIÇÕES	Texto gerado no sistema do <i>common law</i> ; Implicações no LÉXICO e na SINTAXE.	TRD atento às especificidades da CF para poder transferir ao TA as informações que facilitem a compreensão da mensagem típica da CF, com possíveis alterações no LÉXICO e na SINTAXE.	Inteligibilidade da informação verbalizada partindo do ponto de vista do receptor do TA. Sem alterações visíveis no LÉXICO e na SINTAXE.

ESTRUTURAÇÃO	9 cláusulas contratuais e suas respectivas sub-cláusulas.	Manter o mesmo número de cláusulas e sub-cláusulas.	Estruturação do texto mantida conforme o original.
ELEMENTOS NÃO VERBAIS	Mínimamente visíveis: letras maiúsculas, em negrito e sublinhado.	Manter os mesmos elementos.	Elementos não verbais mantidos.
LÉXICO	Presença de T e de UF típicas da linguagem jurídica, incluindo alguns binômios com função meramente enfática.	Adaptar o léxico às convenções lexicais da CA, quando necessário.	Português. Linguagem padrão, com rigor formal; manutenção parcial e binômios, adaptações lexicais [ver análise detalhada nas subseções 5.2.6 e 5.5.6].
SINTAXE	Presença de frases e de parágrafos longos típicos de contratos no common law (PRESSUPOSIÇÃO).	Construção de frases e estruturação de parágrafos coincidentes com a CA, quando possível.	Obediência às convenções do português jurídico específico da área comercial, conservando frases e parágrafos longos.
ELEMENTOS SUPRASSEGMENTAIS	Títulos com letras maiúsculas; divisão de cláusulas e/ou seções em números; particularidade na divisão de itens: (i); (ii) etc.	Conservar as mesmas características suprassegmentais do TF, quando de fácil assimilação pelo PÚBLICO.	Conservação das características suprassegmentais do TF.
EFEITO	O receptor do TF, ao ler o CD toma conhecimento de seu conteúdo e função de forma a assegurar-se de todas as implicações, obrigações e direitos nele contidos.	Efeito esperado: o mesmo que causa ao leitor do TF na CF.	Inferir-se que o efeito gerado no receptor do TA figurou semelhante, como se este fosse um texto originário da CA.

Fonte: Adaptado de Nord (2016, p. 252-253)

Quadro 33 – CD 2

	ANÁLISE DO TF	ESCOPO DA TRADUÇÃO	ANÁLISE DO TA
	FATORES EXTRATEXTUAIS		
EMISSOR	E: Empresa sediada nos EUA PT: Setor Jurídico	Apesar de não mencionado pelo INI, cabe ao TRD o cuidado de não incluir seu nome na tradução e conservar a identificação das partes conforme o original.	E: INI PT: TPIC 1 Conservou a identificação das partes conforme o original. Não incluiu seu nome como TRD do TA.
INTENÇÃO	Estabelecer uma parceria comercial binacional.	Preservar a mesma INTENÇÃO do TF.	TA conforme a INTENÇÃO do TF.
PÚBLICO	Representantes legais de ambas a empresas: fabricante e distribuidora. Pressuposição de conhecimento prévio da terminologia jurídica. Porém, possível distanciamento cultural entre o PA no Brasil e o sistema jurídico adotado no lugar de emissão do TF: <i>common law</i> .	Fator não mencionado pelo INI; porém deve ser inferido pelo TRD, já que se trata de tradução voltada ao PA localizado no Brasil.	O TRD deveria observar a dicotomia existente entre os sistemas jurídicos: common law/civil law) como pressuposição de distanciamento cultural do PA (receptor do TA) localizado no Brasil.
MEIO	Digital (<i>Word</i> 2010); 8 laudas; papel tam.: 4; letra: Arial 11.	Material a ser produzido em meio eletrônico (<i>Word</i> 2010)	TA produzido tal qual a encomenda do INI.
LUGAR	Nos EUA	TA para ser aplicado no território brasileiro.	TA conforme o escopo.
TEMPO	Redigido em 2015	Fator irrelevante à encomenda do INI	Traduzido com a data de 2015.
MOTIVO	Aproveitar o bom momento econômico e a política de incentivos fiscais do Governo Brasileiro.	Fator irrelevante ao INI; porém poderá ser inferido pelo TRD se este estiver atento à situação sócio-política e econômica do Brasil.	O motivo coincide com os objetivos da encomenda tradutória (INTENÇÃO).
FUNÇÃO	Idêntica à da INTENÇÃO: Fixar regras para estabelecer uma parceria comercial binacional	Tornar o contrato o mais próximo do modelo de contrato no sistema do <i>civil law</i> .	A mesma da INTENÇÃO presente no TF. Sem adaptações.
	FATORES INTRATEXTUAIS		
ASSUNTO	Contrato de distribuição	Pertinente a ambas as culturas, já que tal espécie de contrato existe, tanto nos EUA como no Brasil.	Contrato de distribuição
CONTEÚDO	Estabelecimento de regras que delimitam obrigações e direitos entre as partes;	Fator não mencionado pelo INI; porém poderá ser inferido pelo TRD com base no ASSUNTO, na INTENÇÃO, no MOTIVO e na FUNÇÃO do TA.	TA preservando o conteúdo do TF com base no ASSUNTO, na INTENÇÃO, no MOTIVO e na FUNÇÃO do TA.
PRESSUPOSIÇÕES	Texto gerado no sistema do <i>common law</i> ; Implicações no LÉXICO e na SINTAXE.	TRD atento às especificidades da CF para poder transferir ao TA as informações que facilitem a compreensão da mensagem típica da CF, com possíveis alterações no LÉXICO e na SINTAXE.	Inteligibilidade da informação verbalizada partindo do ponto de vista do receptor do TA. Sem alterações visíveis no LÉXICO e na SINTAXE.

ESTRUTURAÇÃO	9 cláusulas contratuais e suas respectivas sub-cláusulas.	Manter o mesmo número de cláusulas e sub-cláusulas.	Estruturação do texto mantida conforme o original.
ELEMENTOS NÃO VERBAIS	Minimamente visíveis: letras maiúsculas, em negrito e sublinhado.	Manter os mesmos elementos.	Elementos não verbais mantidos.
LÉXICO	Presença de T e de UF típicas da linguagem jurídica, incluindo alguns binômios com função meramente enfática.	Adaptar o léxico às convenções lexicais da CA, quando necessário.	Português. Linguagem padrão, com rigor formal; manutenção de binômios, adaptações lexicais [ver análise detalhada nas subseções 5.2.6 e 5.5.6].
SINTAXE	Presença de frases e de parágrafos longos típicos de contratos no common law (PRESSUPOSIÇÃO).	Construção de frases e estruturação de parágrafos coincidentes com a CA, quando possível.	Obediência às convenções do português jurídico específico da área comercial, conservando frases e parágrafos longos.
ELEMENTOS SUPRASEGMENTAIS	Títulos com letras maiúsculas; divisão de cláusulas e/ou seções em números; particularidade na divisão de itens: (i); (ii) etc.	Conservar as mesmas características suprasegmentais do TF, quando de fácil assimilação pelo PÚBLICO.	Conservação das características suprasegmentais do TF.
EFEITO	O receptor do TF, ao ler o CD toma conhecimento de seu conteúdo e função de forma a assegurar-se de todas as implicações, obrigações e direitos nele contidos.	Efeito esperado: o mesmo que causa ao leitor do TF na CF.	Infere-se que o efeito gerado no receptor do TA figurou semelhante, como se este fosse um texto originário da CA.

Fonte: Adaptado de Nord (2016, p. 252-253)

Quadro 34 – CD 3

	ANÁLISE DO TF	ESCOPO DA TRADUÇÃO	ANÁLISE DO TA
FATORES EXTRATEXTUAIS			
EMISSOR	Empresa sediada na Suíça PT: Setor Jurídico	Apesar de não mencionado pelo INI, o TRD poderia incluir seu nome na tradução e conservar a identificação das partes conforme o original.	E: INI PT: PIET 1 Conservou a identificação das partes conforme o original. Não incluiu seu nome como TRD do TA.
INTENÇÃO	Estabelecer uma parceria comercial binacional.	Preservar a mesma INTENÇÃO do TF.	TA conforme a INTENÇÃO do TF.
PÚBLICO	Representantes legais de ambas as empresas: fabricante e distribuidora. Pressuposição de conhecimento prévio da terminologia jurídica. Porém, possível distanciamento cultural entre o PA no Brasil e o sistema jurídico adotado no lugar de emissão do TF: <i>common law</i> .	Fator mencionado pelo INI: PA formado por leitores com formação superior, porém sem familiaridade com a área jurídica.	O TRD deveria observar que o TA era direcionado a um PA sem conhecimento da linguagem jurídica, adaptando o TA com as devidas compensações de LÉXICO, SINTAXE e dicotomia <i>common law/civil law</i> .
MEIO	Contrato enviado por meio digital (PDF); 11 laudas; papel tam.: A4; Arial 11	Material a ser produzido em meio eletrônico (<i>Word</i> 2010)	TA produzido tal qual a encomenda do INI.
LUGAR	Na Suíça	FUNÇÃO do TA: Ser utilizado como material de apoio para estudantes localizados na cidade onde reside o INI.	Não foi percebida qualquer informação adicional no texto ou em nota de rodapé em atendimento ao escopo.
TEMPO	Redigido em 2015.	Fator irrelevante à encomenda do INI	Traduzido com a data de 2015.
MOTIVO	Aproveitar o bom momento econômico e a política de incentivos fiscais do Governo Brasileiro.	Fator irrelevante ao INI; porém poderá ser inferido pelo TRD se este estiver atento à situação sócio-política e econômica do Brasil.	Não foi percebida qualquer informação adicional no texto ou em nota de rodapé.
FUNÇÃO	A mesma da INTENÇÃO: Fixar regras para estabelecer uma parceria comercial binacional	Tornar o contrato inteligível ao PA.	O TRD deveria ter pressuposto o distanciamento cultural do PA e adaptado o TA: compensações de LÉXICO, SINTAXE e dicotomia <i>common law/civil law</i> .
FATORES INTRATEXTUAIS			
ASSUNTO	Contrato de distribuição	Pertinente a ambas as culturas, já que tal espécie de contrato existe, tanto na Suíça como no Brasil.	Contrato de distribuição
CONTEÚDO	Estabelecimento de regras que delimitam obrigações e direitos entre as partes.	Fator não mencionado pelo INI; porém poderá ser inferido pelo TRD com base no ASSUNTO, na INTENÇÃO, no MOTIVO e na FUNÇÃO do TA.	TA preservando o conteúdo do TF com base no ASSUNTO, na INTENÇÃO, no MOTIVO e na FUNÇÃO do TA.

PRESSUPOSIÇÕES	Texto gerado no sistema do <i>common law</i> ; Implicações no LÉXICO e na SINTAXE.	TRD atento às especificidades da CF para poder transferir ao TA as informações que facilitem a compreensão da mensagem típica da CF, com possíveis alterações no LÉXICO e na SINTAXE.	TA sem alterações visíveis no LÉXICO e na SINTAXE que possam identificar aspectos funcionais relevantes quanto a este fator.
ESTRUTURAÇÃO	15 Artigos e suas respectivas subseções identificadas por numeração cardinal.	O TA poderia ser adaptado pelo TRD em atendimento ao escopo; adaptações segundo o ASSUNTO, a INTENÇÃO, o MOTIVO e a FUNÇÃO do TA.	TA sem alterações visíveis que possam identificar aspectos funcionais relevantes quanto a este fator.
ELEMENTOS NÃO VERBAIS	Minimamente visíveis: letras maiúsculas, em negrito e sublinhado.	O TRD poderia, ou não, manter os mesmos elementos.	Elementos não verbais mantidos.
LÉXICO	Presença de T e de UF típicas da linguagem jurídica, incluindo alguns binômios com função meramente enfática.	Adaptar o TA às convenções da CA, com a exclusão de termos redundantes; adaptação da linguagem ao PA quando necessário.	Português. Linguagem padrão, com rigor formal; manutenção parcial de binômios; com adaptações lexicais [Ver análise detalhada nas subseções 5.2.6 e 5.5.6].
SINTAXE	Presença de frases e de parágrafos longos típicos de contratos no <i>common law</i> (PRESSUPOSIÇÃO).	Adaptação de frases e estruturação de parágrafos de forma a tornar o TA mais inteligível para o PA.	Fidelidade ao TF. Não se observa relevantes adaptações ao escopo no TA.
ELEMENTOS SUPRASSEGMENTAIS	Títulos com letras maiúsculas; divisão de cláusulas e/ou seções em números; particularidade na divisão de itens: (i); (ii) etc.	Irrelevante ao escopo. Infere-se que o TRD irá conservar as mesmas características suprassegmentais do TF, somente quando de fácil assimilação pelo PA.	Conservação dos elementos suprassegmentais no TA.
EFEITO	O receptor do TF, ao ler o CD toma conhecimento de seu conteúdo e função de forma a assegurar-se de todas as implicações, obrigações e direitos nele contidos.	Efeito esperado: o mesmo que causa ao leitor do TF na CF.	Infere-se que o efeito gerado no receptor do TA figurou semelhante, como se este fosse um texto originário da CA.

Fonte: Adaptado de Nord (2016, p. 252-253)

Quadro 35 – C D 4

	ANÁLISE DO TF	TRANSFERÊNCIA	ANÁLISE DO TA
	FATORES EXTRATEXTUAIS		
EMISSOR	Empresa sediada no Estado de Israel. PT: Setor jurídico	Apesar de não mencionado pelo INI, o TRD poderia incluir seu nome na tradução e conservar a identificação das partes conforme o original.	E: INI PT: PIET 1 Conservou a identificação das partes conforme o original. Não incluiu seu nome como TRD do TA.
INTENÇÃO	Estabelecer uma parceria comercial binacional.	Preservar a mesma INTENÇÃO do TF.	TA conforme a INTENÇÃO do TF.
PÚBLICO	Representantes legais de ambas as empresas: fabricante e distribuidora. Pressuposição de conhecimento prévio da terminologia jurídica. Porém, possível distanciamento cultural entre o PA no Brasil e o sistema jurídico adotado no lugar de emissão do TF: <i>common law</i> .	Fator mencionado pelo INI: PA formado por leitores com formação superior, porém sem familiaridade com a área jurídica.	O TRD deveria observar que o TA era direcionado a um PA sem conhecimento da linguagem jurídica, adaptando o TA com as devidas compensações de LÉXICO, SINTAXE e dicotomia <i>common law/civil law</i> .
MEIO	Contrato enviado por meio digital (PDF); 10 laudas; papel tam.: A4; Arial 11	Material a ser produzido em meio eletrônico (<i>Word</i> 2010)	TA produzido tal qual a encomenda do INI.
LUGAR	No Estado de Israel	FUNÇÃO do TA: Ser utilizado como material de apoio para estudantes localizados na cidade onde reside o INI.	Não foi percebida qualquer informação adicional no texto ou em nota de rodapé em atendimento ao escopo.
TEMPO	Redigido em 2015.	Fator irrelevante à encomenda do INI.	Traduzido com a data de 2015.
MOTIVO	Aproveitar o bom momento econômico e a política de incentivos fiscais do Governo Brasileiro.	Fator irrelevante ao INI; porém poderá ser inferido pelo TRD se este estiver atento à situação sócio-política e econômica do Brasil.	Não foi percebida qualquer informação adicional no texto ou em nota de rodapé.
FUNÇÃO	A mesma da INTENÇÃO: Fixar regras para estabelecer uma parceria comercial binacional	Tornar o contrato inteligível ao PA.	O TRD deveria ter pressuposto o distanciamento cultural do PA e adaptado o TA: compensações de LÉXICO, SINTAXE e dicotomia <i>common law/civil law</i> .

	FATORES INTRATEXTUAIS		
ASSUNTO	Contrato de distribuição	Pertinente em ambas as culturas, já que tal espécie de contrato existe, tanto em Israel como no Brasil.	Contrato de distribuição
CONTEÚDO	Estabelecimento de regras que delimitam obrigações e direitos entre as partes.	Fator não mencionado pelo INI; porém poderá ser inferido pelo TRD com base no ASSUNTO, na INTENÇÃO, no MOTIVO e na FUNÇÃO do TA.	TA preservando o conteúdo do TF com base no ASSUNTO, na INTENÇÃO, no MOTIVO e na FUNÇÃO do TA.
PRESSUPOSIÇÕES	Texto gerado no sistema do <i>common law</i> ; Implicações no LÉXICO e na SINTAXE.	TRD atento às especificidades da CF para poder transferir ao TA as informações que facilitem a compreensão da mensagem típica da CF, com possíveis alterações no LÉXICO e na SINTAXE.	TA sem alterações visíveis no LÉXICO e na SINTAXE que possam identificar aspectos funcionais relevantes quanto a este fator.
ESTRUTURAÇÃO	26 Seções e suas respectivas subseções identificadas por numeração cardinal.	O TA poderia ser adaptado pelo TRD em atendimento ao escopo; adaptações segundo o ASSUNTO, a INTENÇÃO, o MOTIVO e a FUNÇÃO do TA.	TA sem alterações visíveis que possam identificar aspectos funcionais relevantes quanto a este fator.
ELEMENTOS NÃO VERBAIS	Minimamente visíveis: letras maiúsculas, em negrito e sublinhado.	O TRD poderia, ou não, manter os mesmos elementos.	Elementos não verbais mantidos.
LÉXICO	Presença de T e de UF típicas da linguagem jurídica, incluindo alguns binômios com função meramente enfática.	Adaptar o TA às convenções da CA, com a exclusão de termos redundantes; adaptação da linguagem ao PA quando necessário.	Português. Linguagem padrão, com rigor formal; manutenção parcial de binômios; com adaptações lexicais [Ver análise detalhada nas subseções 5.2.6 e 5.5.6].
SINTAXE	Presença de frases e de parágrafos longos típicos de contratos no <i>common law</i> (PRESSUPOSIÇÃO).	Adaptação de frases e estruturação de parágrafos de forma a tornar o TA mais inteligível para o PA.	Fidelidade ao TF. Não se observa relevantes adaptações ao escopo no TA.
ELEMENTOS SUPRASEGMENTAIS	Títulos com letras maiúsculas; divisão de cláusulas e/ou seções em números; particularidade na divisão de itens: (i); (ii) etc.	Irrelevante ao escopo. Infere-se que o TRD irá conservar as mesmas características suprasegmentais do TF, somente quando de fácil assimilação pelo PA.	Conservação dos elementos suprasegmentais no TA.
EFEITO	O receptor do TF, ao ler o CD toma conhecimento de seu conteúdo e função de forma a assegurar-se de todas as implicações, obrigações e direitos nele contidos.	Efeito esperado: o mesmo que causa ao leitor do TF na CF.	Infere-se que o efeito gerado no receptor do TA figurou semelhante, como se este fosse um texto originário da CA.

Fonte: Adaptado de Nord (2016, p. 252-253)

Conforme pudemos observar pelos quadros-resumos do modelo sequenciado de análise crítica do processo tradutória ora apresentado, é notória a existência de particularidades oriundas do sistema jurídico da *common law*, como por exemplo, a existência de T e de UF específicos que compunham o contrato original; observamos também que muitas escolhas tradutórias se basearam na estrita observância das convenções de gênero e de tipo textual, como por exemplo, a preservação do termo original “artigo” como tradução literal de article, ao invés da substituição por “cláusula”.

Por outro lado, observou-se, durante a análise pelo viés terminológico, que os tradutores possuíam domínio linguístico e conhecimento acerca das variações lexicais na terminologia bilíngue, e estavam atentos aos fatores extra e intratextuais, dentre eles, o emissor, o público as pressuposições, o léxico e a sintaxe, já que suas traduções se adaptaram ao público alvo, conforme o requerido pelo encargo tradutório, quando este exigiu adaptações do texto alvo à realidade cultural do público alvo, como por exemplo, a tradução de *company*

como “empresa”, ao invés de “sociedade comercial”; ou a tradução de *inventory* como sendo “estoque”, ao invés de “inventário”.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente dissertação, fundamentada nos ET com foco a teoria funcionalista (NORD, 2000, 2012a, 2012b, 2016) e na Terminologia (CABRÉ, 2004; KRIEGER; FINATTO, 2004), buscou avaliar a prática tradutória por meio de um modelo sequenciado de análise crítica da tradução e da comparação terminográfica de T e de UF presentes em quatro contratos de distribuição na direção inglês-português. Nossa pretensão surgiu da hipótese de que durante o processo tradutório, ao serem instruídos sobre as peculiaridades do encargo tradutório, os TRD poderiam estar se valendo, mesmo que de forma intuitiva, de um modelo de análise do TF semelhante ao desenvolvido pela teoria funcionalista. Partindo dessa hipótese, sugerimos uma crítica da tradução a partir de um modelo sequenciado, pelo qual analisamos os fatores extratextuais e intratextuais do TF e, em sequência, procedemos a uma comparação terminográfica entre os T e as UF encontrados em pelo menos dois dos quatro CD analisados. Com essa análise sequenciada, objetivamos não somente confirmar a hipótese que motivou esta pesquisa documental (MARCONI; LAKATOS, 2003), mas também apresentar uma crítica de tradução que pudesse apontar para um marco teórico que apresentasse soluções tradutórias práticas com base na terminologia especializada, pelo qual articulamos o modelo sequenciado que ficou esclarecido nos quadros-resumos que compõem a parti final do capítulo anterior.

Para familiarizar o leitor acerca das peculiaridades do *corpus*, apresentamos um capítulo abordando, em linhas gerais, os ordenamentos jurídicos romano-germânico e anglo-americano, identificando semelhanças e diferenças entre os dois sistemas. Como essa abordagem, queríamos deixar claro que, além da barreira linguística, há que ser considerada a barreira cultural (MUNDAY, 2008) durante o processo tradutório. Enfatizamos, nesse sentido, que a correspondência cultural entre aspectos linguísticos, paralinguísticos e não linguísticos do vernáculo e da língua inglesa, por exemplo, é muitas vezes inexistente (NORD, 2012, p. 44). Ainda neste capítulo, expusemos os aspectos jurídicos e estruturais do contrato nos sistemas jurídicos romano-germânico e anglo-saxão e sua respectiva estrutura, bem como apresentamos a definição e as bases estruturais de um CD, descrevendo sua composição e suas características principais.

Como fundamentação teórica, apresentamos um resumo histórico sobre o surgimento dos ET para, em seguida, adentrarmos na exposição dos fundamentos da teoria funcionalista da tradução que pudesse respaldar nossa investigação. Por esse motivo, entendemos como necessário compreender o processo de ação tradutória como uma ação que

se inicia com a demanda de um cliente, aquele que encomenda a tradução, ou simplesmente, INI. Nesse contexto, a tradução de um TF gera outro texto, o assim chamado TA. Porém, pelo viés funcionalista, toda tradução visa a um determinado propósito, também identificado como **escopo**. Tal fundamentação foi importante para trazer ao leitor a razão pela qual os TPIC e os PIET receberam encomendas tradutórias de escopo diferenciado. Nosso propósito era avaliar criticamente a tradução tendo por base o escopo determinado na encomenda.

Em suma, dentro de uma análise orientada à tradução, o exame dos elementos na situação do TF (eventos determinados no tempo e no espaço; o meio adequado por onde o texto será transmitido e a existência de pelo menos dois participantes com intenção e capacidade de se comunicarem) e a conseqüente comparação destes com os fatores correlatos que se apresentam no TA, possibilitaram a observância da função textual a partir do ponto de vista do autor; porém, sem nos esquecermos da avaliação crítica da tradução a partir do encargo.

Na condução da pesquisa dentro da proposta estabelecida, primeiramente ofertamos a quatro TRD, dois TPIC e dois PIET, um determinado CD. Ao grupo dos TPIC foi sugerido, a título de encargo tradutório, que fosse realizada uma tradução capaz de ser lida e entendida por um PA com formação na área jurídica; aos PIET o encargo visava a um TA que fosse capaz de ser lido e entendido por um PA sem formação na área jurídica, pressupondo uma linguagem mais acessível público leigo.

A partir da escolha do *corpus*, foi possível observar que os TRD participantes desta pesquisa se depararam com um texto marcado por uma estrita observância das convenções do gênero ou do tipo textual próprias da CF, ou seja, do sistema jurídico do *common law*. Mesmo diante desta restrição, pudemos observar escolhas tradutórias que se adequaram muito mais ao propósito do TA do que a mera preocupação em cumprir com as convenções de gênero da CA. Após as instruções do encargo, os TRD participantes da pesquisa ficaram livres para realizarem as respectivas traduções sem qualquer interferência direta ou indireta do pesquisador e/ou de seu orientador e coorientador, posto que esta pesquisa objetivava o aprofundamento teórico de situações que emergem espontânea e contingencialmente da prática profissional. Nesse sentido, os TRD puderam “adequar as propriedades linguísticas e estilísticas convencionais do TF no processo de análise” (NORD, 2016 p. 48).

Durante a análise do *corpus*, pudemos averiguar se as hipóteses levantadas na seção 4.1 foram constatadas, ou seja, se os TRD profissionais, antes de iniciar suas traduções, analisam o texto de forma abrangente; e se o fazem, utilizam algum tipo de análise funcional

orientada à tradução, a qual possa oferecer-lhes um quadro objetivo de referências para as suas escolhas de tradução. A resposta é afirmativa, pois em algumas escolhas tradutórias, a observância de fatores extra e intratextuais, tais como o público o meio, o lugar, o léxico e a sintaxe que parecem ter sido observados pelos TRD, mesmo que de forma intuitiva. Destacamos, dentre esses, a **pressuposição**. Por exemplo, no [CD 1] *The terms and conditions of each order shall be as provided by this Agreement*. (“Os termos e condições de cada pedido serão aqueles previstos neste Contrato”); no [CD 2] *Nothing contained in this Agreement shall be deemed to create any partnership or joint venture relationship between the parties*. (“Nada contido neste Contrato será considerado para criar qualquer relação de sociedade ou joint venture entre as partes”); no [CD 3] *In this Agreement, each time the following terms are used with capital initial, meanings shall be specified hereunder...* (“No presente contrato serão aplicadas as seguintes definições sobre o capital inicial...”); *The purchase and sale of goods shall be governed by the Company’s sales conditions*. (“A aquisição e venda de produtos deverá ser regida pelas condições de vendas da Empresa”); e no [CD 4] *A product shall pass to Distributor upon the delivery of such Product to the common carrier designated by Distributor*. (“Um produto passará ao Distribuidor, mediante a entrega de tal Produto à transportadora comum designada pelo Distribuidor”); *The term of this Agreement shall be extended for Five (5) additional periods of one (1) year...* (“A vigência deste contrato será prorrogada por 5 (cinco) períodos adicionais de 1 (um) ano...”).

Outra particularidade que notamos em relação à pressuposição é a existência de cláusula específica no direito anglo-saxão (*common law*) com o propósito definir alguns T que irão compor o léxico específico dos respectivos CD. Nesse sentido, podemos inferir que o PIET 1, ao receber a informação contida no assunto exposto no Artigo 1 não teve dificuldades de compreender o conteúdo. O mesmo certamente não ocorreu com o TPIC 2, quando se deparou com uma cláusula de mesmo propósito.

Também foi possível concluir que os TPIC 1 e PIET 2, ao conservarem a mesma estrutura léxico-semântica da UF *any and all*, optando pela formação redundante “todos e quaisquer”, levaram em consideração a **intenção do emissor** de causar no receptor a expectativa de abrangência, ou uma absoluta impossibilidade de exceção. Ainda no tocante à análise deste trecho do CD, a escolha do PIET 1 ao traduzir o T *exhibit* como “quadro” provavelmente deveu-se ao seu compromisso em apresentar um TA dentro do requerido pelo escopo, oferecendo uma linguagem mais acessível ao PA.

Em outro momento de análise, quando ao PIET 1, muito provavelmente em atendimento ao **escopo** que visava a uma tradução com uma linguagem acessível e mais próxima da CA, escolheu, por exemplo, traduzir o trecho: *Distributor shall strictly comply at all times with the procedures*, utilizando a seguinte oração: “a Distribuidora deverá cumprir rigorosamente e permanentemente os procedimentos”. Fazendo esta escolha, este TRD aproveitou a colocação adverbial para inserir o T simplificado, também na forma adverbial.

As características suprasegmentais presentes no CD 3, *NOW, THEREFORE, in consideration of the premises [...]* e no CD 4, *WITNESSETH: In consideration of the mutual covenants and conditions herein contained [...]* foram igualmente observadas pelos respectivos TRD, haja vista que e utilizaram letras maiúsculas “FICA, PORTANTO ESTABELECIDO [...]”. No entanto, tal característica não foi, ao longo do processo de escolhas tradutórias, sempre observado pelos TRD. Por exemplo, não houve a preocupação de buscar um termo equivalente à UF *due and payable* na LA que pudesse causar o mesmo efeito. Em nossa análise crítica, entendemos que, mesmo na falta de uma UF equivalente, a abordagem funcionalista sustenta a utilização do recurso suprasegmental, como o caso do uso das maiúsculas “EXIGÍVEL” / “DEVIDO” da forma em negrito **exigível / devido**, como solução para reproduzir esta retórica no TA que cause um efeito semelhante.

Nossa pesquisa também revelou que os participantes demonstraram, em boa parte das análises, ter noção clara acerca da **equivalência dinâmica** (NIDA, 1964). A exemplo do que foi constatado em relação ao TPIC 1, quando traduziu o T *severability* como “autonomia das cláusulas contratuais”, e o PIET 2, diante do mesmo T, o traduziu como “divisibilidade contratual”. Tal variação nos leva a concluir que os TRD, mesmo de forma intuitiva, entendem que “a análise da sintaxe no processo tradutório não é um fim em si mesma, mas tão somente um meio para se alcançar uma interpretação funcional.” (NORD, 2016, p. 210).

Com base na constatação acima, pudemos inferir que os TRD acima mencionados compreenderam os aspectos relevantes da CF e demonstraram conhecer as variações lexicais na terminologia bilígue especializada. Tal conhecimento pode também ser constatado quanto ao PIET 2, que buscou adequar o TA ao escopo, visto que, ao escolher “estoque” ao invés de “inventário”, entendeu ser este um T mais próximo do PA, pois, pelo o contexto, este T significava a quantidade de produtos em poder da empresa distribuidora.

Em relação aos estudos relativos à tradução funcionalista, propusemos a utilização de um modelo de crítica da tradução, considerando, sobretudo, o escopo proposto na encomenda tradutória como um meio norteador, possibilitando, desse modo, uma análise

amparada por base teórica predefinida, afastando a visão equivocada de “erros de tradução”, posto que estes, na visão funcionalista, estão estritamente relacionados aos fatores listados no modelo analítico (NORD, 2016 p. 292), ou seja, só podemos considerar “erros de tradução” as inobservâncias, pelos TRD, do encargo tradutório recebido do INI.

Contribuímos, também, no aspecto teórico-descritivo, quando apresentamos diferentes perspectivas teóricas relacionadas aos ET, principalmente sobre as tipologias textuais na visão de Reiss (1971, 2004), onde o texto é visto como uma função comunicativa; as funções textuais no modelo orientado à tradução (NORD, 2012): função referencial; função expressiva; função apelativa e função fática; as noções de equivalência, fidelidade e liberdade, as quais, na visão funcionalista, que nunca foram objeto de consenso entre os críticos da tradução (NORD, 2016).

Pudemos demonstrar que para Šarčević (2000), por exemplo, a tradução jurídica sempre foi marcada pelo princípio da fidelidade ao texto fonte; vimos o sentido de fidelidade nos contextos gramatical, cultural e de uso da língua (NIDA 2013); a **teoria do escopo**, apresentada por Hans J. Vermeer e Katharina Reiss, a qual constitui o alicerce da teoria de tradução funcionalista desenvolvida na Alemanha nos anos 70. Segundo essa teoria, somente um verdadeiro entendimento e interpretação dos elementos estilísticos, lexicais, gramaticais e semânticos de um texto podem preservar o significado do original na LA.

Na sequência, expusemos o conceito de lealdade na teoria funcionalista (NORD, 2016, p. 62); o modelo circular no processo de tradução funcionalista, pelo qual se entendeu que, dentro da perspectiva funcionalista, na tradução profissional “a função do texto é estabelecida pela situação comunicativa e a partir dela, e isto é válido tanto para o texto fonte como para o texto alvo” (NORD, 2016 p. 68); os **fatores de análise do TF**, as assim chamadas características intrínsecas e extrínsecas ou ainda, fatores extratextuais e intratextuais, cujo jogo entre foram expressos na fórmula Q; os **princípios da correspondência** em Nida (1964), momento no qual questionamos se, na busca por soluções tradutórias, os profissionais especializados em tradução não se viam diante de um dilema: traduzir o TF de uma forma mais literal ou buscar equivalentes que correspondam à cultura, contexto e leitor do TA – ainda, nesse sentido, nossa exposição teórica contemplou a contribuição de Nida na busca por uma abordagem científica da tradução no tocante às equivalências formal e dinâmica.

Por fim, discorremos sobre os aspectos gerais da Terminologia (KRIEGER; FINATTO, 2004) e da Terminografia enquanto “ramo da terminologia que se ocupa, também, da elaboração de dicionários especializados ou de glossários terminológicos.” (CABRÉ, 2004,

p. 20), com as quais trabalhamos durante a elaboração das análises sobre as escolhas tradutórias, visando, sobretudo, contribuir para a formulação de um modelo sequenciado de crítica da tradução.

Não obstante as contribuições de abordagem teórica acima elencadas, queremos destacar que a perspectiva inovadora em relação ao modelo sequenciado: crítica da tradução por meio da adaptação do modelo circular (NORD 2016) e da análise terminográfica das escolhas tradutórias, aplicado nesta pesquisa carece de mais profundidade e de maior abrangência em relação aos fatores intra e extratextuais, por exemplo, em relação às escolhas tradutórias feitas pelos TRD de cada contrato, analisadas sob a perspectiva, do escopo haja vista que as instruções de tradução (encargo ou encomenda tradutória) influenciam diretamente na produção do TA, bem sob a perspectiva da **pressuposição** e do **efeito**, tendo em vista as diversas peculiaridades entre os sistemas jurídicos romano-germânico e anglo-americano.

Esperamos ter contribuído para o estímulo de novas pesquisas que analisem, não somente com mais profundidade os fatores acima, mas igualmente possam utilizar o modelo sequenciado em outros TF da área jurídico-comercial, tendo em vista que as relações internacionais estão se estreitando a cada dia, e os ET, bem como os estudos da terminologia especializada, serão temas sempre em constante revisão e atualização, exigindo dos pesquisadores o aprimoramento do conhecimento sobre as evoluções linguísticas e culturais.

Esperamos, igualmente, que esta pesquisa, muito embora limitada à análise crítica da prática tradutória de quatro CD, possa servir como material de estudo e/ou de apoio teórico e referencial para outros TPIC e tradutores profissionais especializados na tradução jurídica, principalmente em relação à tradução de contratos comerciais. Esta esperança repousa no fato de que, assim como ocorre conosco, a rotina, o excesso de encomendas e o curto espaço de tempo para a produção do TA faz com que muitos TRD negligenciem as bases teóricas, confiando tão-somente em seus conhecimentos práticos devidos meramente à experiência.

É oportuno salientar, ainda, que não se exige dos TPIC qualquer formação superior, sequer a Graduação em Letras (Licenciatura e/ou Bacharelado) ou em Tradução nas línguas com as quais trabalham. Desse modo, é possível afirmar que inúmeros profissionais da tradução exercem a função de Tradutor e Intérprete, com suas inúmeras subáreas¹¹³, sem a devida informação sobre os procedimentos técnicos e teórico-práticos condizentes com o grau de relevância que sua função exige. Assim, esta pesquisa, ao lançar um olhar sobre as bases

¹¹³ Tradução técnica, tradução juramentada, interpretação simultânea, interpretação consecutiva, interpretação sussurrada etc.

teóricas da abordagem funcionalista da tradução e da terminologia jurídica, chama a atenção dos referidos TRD, no sentido de evitarem a dissociação entre teoria e prática.

REFERÊNCIAS

ALCARAZ, E.; HUGHES, B. **Legal translation explained: translation practices explained**. United Kingdom: Routledge, 2014.

ALVES I. M. *et al.* **Dicionário escolar inglês: inglês – português; português – inglês**. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

ASSOCIAÇÃO DOS MAGISTRADOS BRASILEIROS. **O judiciário ao alcance de todos: noções básicas de jurídiquês**. 2.ed. – Brasília: AMB, 2007. Disponível em: <<http://www.amb.com.br/portal/juridiques/livro.pdf>>. Acesso em: 25 out. 2016.

AUBERT, F.H. Modalidades de tradução- teoria e resultados. In **Tradterm** 5.1. São Paulo, 5 p. 99-128, 1998. Disponível em: <<http://www.revistas.usp.br/tradterm/article/view/49775>>. Acesso em: 12 out. 2016.

_____. **Introdução à metodologia da pesquisa terminológica bilíngue**. 2 ed. São Paulo: USP, 2001.

_____. Modalidades de tradução: teoria e resultados. In: **TradTerm** 5.1. São Paulo: CITRAT-FFLCH-USP. 1998. P 99-128.

BARBOSA, M.R.L. Distinção entre representação comercial e distribuição. Disponível em: <<https://marianarlbarbosa.jusbrasil.com.br/artigos/338567441/distincao-entre-representacao-comercial-e-distribuicao>>. Acesso em: 7 abril 2017.

BASSNETT, S. **Translation Studies**. 3rd ed. London: Routledge, 2005.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**: promulgada em 5 de outubro de 1988, atualizada até a Emenda Constitucional nº 39, de 19 de dezembro de 2002. 31 ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

BRASIL. **Decreto-lei 4.657** de 04 de setembro de 1942. Lei de introdução às normas do direito brasileiro. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 9 set. 1942. Seção 1, p. 1.

BRASIL. **Lei 8.078** de 09 de novembro de 1990. Dispõe sobre proteção do consumidor, e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 12 nov. 1990. Seção 1, p. 9.

BRASIL. **Lei 9.099** de 26 de setembro de 1995. Dispõe sobre os juizados especiais cíveis e criminais e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Poder Executivo, Brasília, DF, 27 nov. 1995. Seção 1 p. 15033.

BRASIL. **Lei 10.259** de 12 de julho de 2001. Dispõe sobre a instituição dos juizados especiais cíveis e criminais no âmbito da justiça federal. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**. Poder Executivo, Brasília, DF, 13 jul. 2001. Seção 1, p 1.

BRASIL. **Lei 10.406** de 01 de outubro de 2002. Institui O Código Civil. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**. Poder Executivo, Brasília, DF, 11 jan. 2002. Seção 1, p 1.

BÜHLER K. **Teoría del lenguaje**. Versión española de Julián Marías. Madrid: Alianza Editorial, 1979.

CABRÉ, M. T. **La terminología en la traducción especializada** En: Gonzalo García, Consuelo; García Yebra, Valentín (eds) Madrid: Arco/Libros, (2004). Colección: Instrumenta Bibliológica. P. 89-122.

CÁRNIO, T.C. **Dicionário jurídico de termos contratuais**. São Paulo: Atlas, 2010.

CASTRO, M. M. **Dicionário de direito, economia e contabilidade: português-inglês**. 4. Ed. Rio de Janeiro: Forense, 2013.

CHAFFEY, P. N. Language, Law and Reality. In: **International forum of legal and specialized translation, 3.**, 1996, Varsóvia. The Polish Society of Economic, Legal, and Court Translators. TEPIIS, 2007. P. 69-84

DICIONÁRIO **Longman Dictionary of Contemporary English**. England: Longman, 2010

DICIONÁRIO **Oxford Advanced Learner's Dictionary**. Oxford: Oxford University Press, 2015.

DICIONÁRIO **The American Heritage Dictionary**. New college ed. USA: Houghton Mifflin Company, 1982

DISTRIBUTION AGREEMENT TEMPLATE. Disponível em: <<https://www.coursehero.com/file/11163258/Distribution-agreement-Template1>>. Acesso em: 5 set. 2016.

DU, X. **Theory and practice in language studies**, Vol. 2, No. 10. Finland: Academy Publisher, 2012. P. 2189-2193.

FEINMAN, Jay M. **Law 101: Everything you need to know about the American legal system**. 2nd ed. New York: Oxford, 2006.

FERREIRA, A. B.H. **Dicionário da língua portuguesa**. 5. ed. Curitiba: Positivo, 2010.

FONSECA, L.C. **A tradução de binômios em contratos de common law à luz da linguística de corpus**. 2007. 300 f. Tese (Mestrado em Tradução) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

_____. **Inglês jurídico: tradução e terminologia**. São Paulo: Lexema, 2014.

FRANCO, E.; MATAMALA, A.; ORERO, P. **Voice-over translation: -an overview**. Peter Lang AG, International Academic Publishers: Bern, 2010.

FRANÇOIS, M. E. F. **A fraseologia dos termos jurídico-financeiros no gênero contrato inglês/português**. 2005. 125 f. Dissertação (Mestrado em Linguística) – Universidade Estadual do Ceará, Fortaleza, 2005.

FREITAS, H. C. F. **Teorias do direito: do jusnaturalismo ao pós-positivismo**. Kindle Edition. 2016.

GIFIS, S. H. **Law dictionary**. 2 ed. New York: Barron's, 1984.

GOEDERT, Alessandra Otero – **Tradução juramentada e as modalidades de tradução: o caso dos históricos escolares**. 2015. 2019 f. Dissertação (Mestrado em Estudos da Tradução) – Departamento de Letras Modernas da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015.

GOUADEC, D. **Terminologie: constitution des données**. Paris: AFNOR, 1990.

HOLLAENDER, A.; SANDERS, S. **The landmark dictionary: para estudantes brasileiros de inglês**. 4 ed. Rev. e ampl. São Paulo: Moderna, 2008.

HOLMES, J. S. **The name and nature of translation studies**. In: James S. Holmes, *Translated Papers on Literary Translation and Translation Studies*, Amsterdam: Rodopi, pp. 67–80, 1972 (1988).

_____ **The nature of translation: essays on the theory and practice of literary translation**. The Hague and Paris: Mouton, 1970.

HOLMES Jr., Oliver Wendell. **The common law**. Kindle Edition. 2016.

HORNBY, M. S. **Translation studies: an integrated approach**. Revised Edition. John Benjamins Publishing Company. Amsterdam/Philadelphia, 1988/1995.

INSTITUTO DE GERENCIAMENTO DE PROJETOS - **Project Management Instituto PMI**. Disponível em: <<https://brasil.pmi.org/brazil>>. Acesso em: 17 mar. 2017.

JERÔNIMO, S. **Carta a Pamáquio sobre os problemas da tradução**. EP. 57. Introdução, revisão de edição, tradução e notas de Aires A. Nascimento. Lisboa: Edições Cosmos, 1995.

JUMPELT, R. W. **Die Übersetzung naturwissenschaftlicher und technischer Literatur**. Berlin: Langenscheidt, 1961.

KIERZKOWSKA D. On the practice of legal and specialised translation. In THE THIRD INTERNATIONAL FORUM OF LEGAL AND SPECILISED TRANSLATION. **Papers**. Warsaw: TEPIS Publishing House, 1997. P. 5-9.

KRIEGER, M. G.; FINATTO M. J. B. **Introdução à terminologia: teoria e prática**. São Paulo: Contexto, 2004.

LEAL, A. B. **Funcionalismo e tradução literária: o modelo de Christiane Nord em três contos ingleses contemporâneos**. 2005. 110 p. Monografia (Bacharelado em Letras Inglês-

Português). Setor de Ciências Humanas, Letras e Artes, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2005.

LEÃO, L. M. **Metodologia do estudo e pesquisa**: facilitando a vida dos estudantes, professores e pesquisadores. Petrópolis, RJ: Vozes, 2006.

LINGUEE. Disponível em: <<http://www.linguee.com.br/portugues-ingles>>. Acesso em: 12 Jan. 2017.

LUZ, Valdemar P. da. **Dicionário Jurídico**. Kindle Edition, 2014.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MARCUSCHI, L. A. Gêneros textuais: definição e funcionalidade. Li: DIONÍSIO, A. P.; MACHADO, A. R.; BEZERRA, A. A. (Orgs.). **Gêneros textuais & ensino**. Rio de Janeiro: Lucerna, 2002, p. 19-36.

MARTINEZ, I. P. **Linguística contrastiva y análisis de errores**. Master E/LE. Universidad de Alcalá: Edinumen, 2003.

MARTINS, A. A. B. Organização judiciária dos Estados Unidos da América. **Âmbito jurídico**, Rio Grande, n. 74, p. 01-04, mar. 2010. Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=7430>. Acesso em: 30 set. 2016.

MELLO, M. C. de. **Dicionário jurídico português-inglês – inglês português**. 10 ed. Rev. E ampl. Rio de Janeiro: Forense, 2012.

MENEZES, V. *te al.* **Alive high**: inglês, 1º ano: ensino médio. 1 ed. São Paulo: Edições SM, 2013.

MIRANDA, P. **Comentários ao código de processo civil**. Vol. XI. 1 ed. Rio de Janeiro: Forense, 1973.

MUNDAY, J. **Introducing translation studies**: theories and applications. 2 ed. London: Routledge, 2008.

NIDA, E. A. **Towards a Science of Translation**. Leiden: E. J. Brill, 1964.

_____. **Language and Culture**: context in translating. Amsterdam and Philadelphia: John Benjamins, 2001.

NORD, C. El error en la traducción: categorías y evaluación. In: HURTADO A. A. **Estudios sobre la traducción**. Castelló: Universitat Jaume I, 1996. p. 91-107. Disponível em: <<http://goo.gl/SdW35b>>. Acesso em: 20 maio 2018.

_____. **El texto buscado - los textos auxiliares en la enseñanza de traducción**. Tradterm, São Paulo, v. 4, n. 1, p. 101-124, June 1997. ISSN 2317-9511. Disponível em: <<https://www.revistas.usp.br/tradterm/article/view/49872/53973>>. Acesso em: 20 maio 2018.

_____. “What do we know about the target-text receiver?” *In*: BEEBY, A. et al (eds.). *Investigating translation*. Amsterdam: Philadelphia, 2000 p. 197-214.

_____. **Texto base – texto meta**: un modelo funcional de análisis pretraslativos / traducido y adaptado del alemán por Christiane Nord. Castelló de la Plana: Publicacions de la Universitat Jaume I, D.L. 2012a.

_____. **Translating as a purposeful activity**: functionalist approaches explained. 1 ed. New York: St. Jerome Publishing, 2012b.

_____. **Análise textual em tradução**: bases teóricas, métodos e aplicação didática. São Paulo: Rafael Copetti Editor, 2016.

ORGANIZAÇÃO DOS ESTADOS AMERICANOS. **Rede hemisférica de intercâmbio de informação para a assistência mútua em matéria penal e extradição**. Disponível em: <https://www.oas.org/juridico/mla/pt/bra/pt_bra-int-des-ordrjur.html>. Acesso em: 12 jan. 2017.

PAVEL, S. La phraséologie en langue de spécialité. Méthodologie de consignation dans les vocabulaires terminologiques. **Terminologies nouvelles**, n. 10, 1993. p. 67-82.

PLASENCIA, E.T. Fraseología jurídica y variación topolectal. **Onomázein**, Leipzig, vol. 33, 01-15, junho de 2016.

POLCHLOPEK, S. A.; ZILPSE, M. E.; COSTA, M. J. R. D. Tradução & comunicação. **Revista Brasileira de Tradutores**. São Paulo, n 24, p. 21-37, set. 2012.

PONTES, V. de O.; COAN, M.; SOUZA, D. N. contribuições da sociolinguística para os estudos da tradução: Algumas considerações sobre a noção de equivalência. *In*: **A tradução e suas interfaces: múltiplas perspectivas**. Org. Valdecy de Oliveira Pontes *et al.*, 1 ed. – Curitiba, PR: CRV, 2015. P. 171-183.

PROZ.com. disponível em: <http://por.proz.com/kudoz/english_to_portuguese/law_patents>. Acesso em: 17 mar. 2017.

REISS, K. **Translation criticism: the potentials and limitations**. Translated by Errol F. Rhodes. Xangai: Shanghai Foreign Language Education Press, 2004.

_____. **Type, kind and individuality of text: decision making in translation** from Venuti, Lawrence, *The translation studies reader* p.168-179, Oxon: Routledge, 2004

REISS, K.; VERMEER, H.J. **Fundamentos para una teoría funcional de la traducción**. Tradução de Sandra García Reina e Celia Martín de León. Madrid: Ediciones Akal, 1996.

ROCHA, C.F. **A tradução juramentada de contratos de compra e venda e de títulos executivos na direção inglês/português**: semelhanças e diferenças no uso de termos simples, expressões fixas e semifixas. 2005. 124 f. Tese (Doutorado em Linguística Aplicada) – Universidade Estadual Paulista, São José do Rio Preto, 2010.

ROMÃO, T. L. C. Aspectos teórico-práticos da crítica de tradução. In: **Anais do IV EPPLE**. Assis/São Paulo: 1996.

_____. Definições de tradução e evolução dos Estudos Tradutórios. In: Marlene Mattes & Pedro Theobald (orgs.). **Ensino e Cultura Contemporânea**. Fortaleza: edições UFC, 2010.

ROSS, Alf. **Direito e justiça**. Tradução e notas de Edson Bini. Bauru: Edipro, 2007.

SAID, F. M. **Fidus interpres: a prática da tradução profissional**. 2ed. Kindle Edition, 2011.

SANTIAGO, M. S. **Unidades fraseológicas especializadas em tutoriais de ambientes virtuais de aprendizagem**: proposta de um sistema classificatório com base na valência verbal, 2013. 223 f. Tese (Doutorado em Teoria e Análise Linguística) – Programa de Pós-Graduação em Letras, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2013.

_____. **Redes de palavras-chave para artigos de divulgação científica da Medicina**: uma proposta à luz da Terminologia. 2007. 149 p. Dissertação (Mestrado em Linguística Aplicada) – Universidade do Vale do Rio dos Sinos, Programa de Pós-Graduação em Linguística Aplicada, 2007.

SANTOS, A. S. **Guia prático de tradução inglesa**: como evitar as armadilhas das falsas semelhanças. São Paulo: Cultrix, 1981.

SOUZA, J. P. G de. **Dicionário de Política**. Disponível em: <<http://votocatolico-dicionario-de-politica.blogspot.com.br/2011/05/estado.html>>. Acesso em: 1 fev. 2017).

THEODORO Jr., H. Dos efeitos do negócio jurídico no novo código civil. In **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal de Minas Gerais**. Minas Gerais, p. 91-123, 2016. Disponível em: <<https://www.direito.ufmg.br/revista/index.php/revista/.../1148>>. Acesso em: 27 jun. 2017.

TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO DISTRITO FEDERAL E DOS TERRITÓRIOS – TJDF. **Tribunal do Júri**. Disponível em: <http://www2.tjdft.jus.br/imp/docImp/tribunaldojuri_comofunciona.pdf>. Acesso em: 07 nov. 2016.

TOURY, G. **Descriptive translation studies – and beyond**. Amsterdam and Philadelphia, PA: John Benjamins, 1995.

U.S. CONSTITUTION. Disponível em: <https://www.usconstitution.net/xconst_A1Sec8.html>. Acesso em: 07 nov. 2016.

VALINHO C. F. *et tal.* Uso e posição do adjetivo: uma análise contrastiva nas línguas portuguesa e inglesa. **Revista Transformar**, Itaperuna-RJ, 7ª ed. p. 43-60, 2015. Disponível em: <<http://www.fsje.edu.br/transformar/index.php/transformar/article/view/24>>. Acesso em: 20 nov. 2017

VASCONCELOS, A. **Teoria da norma jurídica**. 1 ed. Rio de Janeiro: Forense, 1986.

VENTURA, L. H. P. **Reflexões sobre terminologia jurídica bilíngue de contratos:** subsídios para o tradutor de contratos em inglês. 2007. 91 f. Dissertação (Mestrado em Linguística Aplicada) – Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2007.

VOOK, Dr. PhD. **Contracts law 101:** the textvook. Kindle Edition.

WHITE, J. B. **Justice as Translation:** an essay in cultural and legal criticism. Chicago: The University of Chicago Press, 2010.

APÊNDICE A – CONTRATO N° 1

Texto fonte	Texto Alvo
DISTRIBUTOR AGREEMENT	CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO
<p>This agreement (“Agreement”) is entered into between Company (“Company”) a Florida corporation having offices at [***]and [Company] (“Distributor”), a Brazil corporation having offices at [***] Ceará – Brasil, CEP [***] on the [****], 2012 (“Effective Date”)</p>	<p>Este contrato (“Contrato”) é celebrado entre a [Sociedade Comercial] (“Sociedade”), uma sociedade anônima constituída na Flórida e com escritórios em [***], e [Sociedade Comercial] (“Distribuidora”), uma sociedade anônima constituída no Brasil e com escritórios em [***] Ceará – Brasil, CEP [***], em [****] de 2012 (“Data de Vigência”).</p>
<p>Whereas, Company sells different lines of watches, jewelry and associated accessories;</p>	<p>Considerando que a Sociedade vende diferentes linhas de relógios, joias e acessórios deles;</p>
<p>Whereas, Distributor is in the business of reselling watches and/or jewelry as well as related accessories to resellers;</p>	<p>Considerando que a Distribuidora atua na revenda de relógios e/ou joias, bem como dos acessórios deles, para revendedores;</p>
<p>Whereas, Company desires to engage the Distributor for the purposes of marketing and selling Company’s watches, jewelry and accessories in the Territory to Resellers; and</p>	<p>Considerando que a Sociedade deseja contratar a Distribuidora com o objetivo de realizar o marketing e a comercialização dos relógios, joias e acessórios da Sociedade no Território para Revendedores;</p>
<p>Now, therefore, in consideration of the following terms and conditions set forth in this Agreement, the adequacy and sufficiency of which is hereby acknowledged, the parties agree to the following:</p>	<p>Fica, portanto, em contraprestação aos seguintes termos e condições estabelecidos neste Contrato, cuja adequação e suficiência ficam pelo presente reconhecidas, pactuado entre as contratantes conforme a seguir:</p>
21. DEFINITIONS	21. DEFINIÇÕES
<p>“Customer” means an end user of a Product.</p>	<p>“Consumidor” significa um usuário final de um Produto.</p>
<p>“Limited Warranty Statement” means Company’s then-current warranty from Company to Customers.</p>	<p>“Declaração de Garantia Limitada” significa a garantia da Sociedade então em vigor para os Consumidores.</p>
<p>“Products” Are those items in the Company Collection, as modified from time to time at the then current price.</p>	<p>“Produtos” são os itens na Coleção da Sociedade, conforme periodicamente alterados, ao preço então em vigor.</p>
<p>“Reseller” is that retail outlet selling the Products to Customers in face to face transactions.</p>	<p>“Revendedor” é o estabelecimento varejista que vende os Produtos aos Consumidores em transações presenciais.</p>
<p>“Territory” means the Country of Brazil.</p>	<p>“Território” significa a República Federativa do Brasil.</p>
2. PRODUCT TERMS	2. TERMOS DOS PRODUTOS
2.1 APPOINTMENT	2.1 NOMEAÇÃO
<p>Company hereby appoints Distributor, and</p>	<p>A Sociedade pelo presente nomeia a Distribuidora,</p>

<p>Distributor accepts such appointment, to act as an exclusive Distributor of Products only to Resellers located in the Territory. Sale of Products to other Distributors or Distributor's affiliates is strictly prohibited.</p> <p>2.2 PRICES</p> <p>The prices paid by Distributor to Company for Products shall initially be as set forth in Company's then current Price List – Company shall have the right, at any time, to change, alter, or amend Product prices prior to shipping any order. Prices are exclusive of all taxes, insurance, and shipping and handling charges, which are Distributor's sole responsibility. In the event of a breach of this Agreement by Distributor the Discount shall be revoked and shall be null and void on all orders that have not shipped.</p> <p>2.3 LIMITATIONS</p> <p>Distributor agrees that Distributor shall not directly or indirectly sell or distribute the Products to Customers. Distributor agrees and acknowledges that Company shall have the right to ask from Distributor, and Distributor shall produce and deliver to Company, in a timely manner (not to exceed ten business days from receipt of Company's written request); any and all records of transactions that have involved the sale of Company's Products to Distributor's Resellers. Such records of transactions shall include Date of transaction. Reseller's Names. Reseller's Billing Address, Reseller's Ship to Address, quantity of each Product and Model Number of each Product sold. Distributor agrees and acknowledges that Company has the sole right to approve or deny any and all sales of its Products to any Resellers that Company deems, in its sole discretion, detrimental to Company's image, to the marketability and standing of its Products, or to the overall market strategy that Company may have with other Distributors and Resellers. Upon receipt of Company's written notice, Distributor shall immediately cease and desist from conducting any transaction involving Products with such Resellers indicated by Company on said notice.</p>	<p>e a Distribuidora aceita sua nomeação, para atuar como Distribuidora exclusiva dos Produtos somente para Revendedores localizados no Território. Fica rigorosamente proibida a venda de Produtos a outras Distribuidoras ou a afiliadas da Distribuidora.</p> <p>2.2 PREÇOS</p> <p>Os preços pagos pelos Produtos, pela Distribuidora à Sociedade serão inicialmente estabelecidos na Lista de Preços então em vigor da Sociedade. A Sociedade terá o direito de, a qualquer momento, modificar, alterar ou retificar os preços dos Produtos antes da expedição de qualquer pedido. Os preços não incluem quaisquer impostos, seguros e taxas de expedição e manuseio, os quais são de responsabilidade exclusiva da Distribuidora. Na hipótese de descumprimento deste Contrato pela Distribuidora, o Desconto será revogado e nulo de pleno direito para todos os pedidos que não tiverem sido expedidos.</p> <p>2.3 LIMITAÇÕES</p> <p>A Distribuidora concorda em não vender ou distribuir, diretamente ou indiretamente, os Produtos aos Consumidores. A Distribuidora concorda e reconhece que a Sociedade terá o direito de solicitar à Distribuidora, e a Distribuidora apresentará e entregará à Sociedade, em tempo hábil (que não deverá exceder dez dias úteis a partir do recebimento da solicitação por escrito da Sociedade), todos e quaisquer registros das transações que tiverem envolvido a venda de Produtos da Sociedade a Revendedores da Distribuidora. Tais registros das transações incluirão a Data da Transação, os Nomes dos Revendedores, o Endereço para Faturamento dos Revendedores, o Endereço para Expedição dos Revendedores, a quantidade de cada Produto e o Número do Modelo de cada Produto vendido. A Distribuidora concorda e reconhece que a Sociedade tem o direito exclusivo de aprovar ou recusar todas e quaisquer vendas de seus Produtos a quaisquer Revendedores que a Sociedade considerar, a seu exclusivo critério, prejudiciais à imagem da Sociedade, à comerciabilidade e situação de seus Produtos, ou à estratégia comercial geral que a Sociedade possa ter com outras Distribuidoras e Revendedores. Quando do recebimento de uma notificação por escrito da Sociedade, a Distribuidora imediatamente interromperá e desistirá de realizar qualquer transação que envolva os Produtos com os</p>
--	--

<p>3. ORDERING AND PAYMENT</p> <p>3.1 ORDERS</p> <p>Orders shall be in writing and be subject to acceptance by Company. In its sole discretion, Company reserves the right to request information, and Distributor agrees and acknowledges the obligation to furnish such information to Company, regarding the Reseller(s) for which the order is specifically intended or the Reseller(s) which have caused Distributor's inventory depletion that triggered such order. The terms and conditions of each order shall be as provided by this Agreement, and the provisions of either party's form of purchase order, acknowledgment or other business forms will not apply to any order notwithstanding the other party's acknowledgment or acceptance of such form.</p> <p>3.2 SHIPMENT</p> <p>Shipment will be F.O.B. Distributor's specified warehouse ("Delivery Point"), freight collect, at which time title and risk of loss will pass to Distributor. All freight, insurance and other shipping expenses from Delivery Point, as well as any expenses related to Distributor's special packing requests, will be borne by Distributor unless otherwise agreed to in writing by Company.</p> <p>3.3 PAYMENT</p> <p>Company's payment terms shall be as provided on the Invoice for the sale in question. Distributor agrees to be bound by all of the terms and conditions printed and inserted in the invoice. In the event of a conflict of the terms on this Agreement, the terms printed on the invoice, and/or the terms inserted in the invoice, the following hierarchy shall apply to resolve all conflicts: the terms inserted in the invoice shall control over the printed terms in this Agreement, the printed terms in an invoice shall control over this Agreement.</p>	<p>Revendedores indicados pela Sociedade em tal notificação.</p> <p>3. PEDIDOS E PAGAMENTOS</p> <p>3.1 PEDIDOS</p> <p>Os pedidos serão feitos por escrito e ficarão sujeitos à aceitação pela Sociedade, a seu exclusivo critério. A Sociedade se reserva o direito de solicitar informações, e a Distribuidora concorda e reconhece a obrigação de prestar tais informações à Sociedade, com relação ao(s) Revendedor(es) para o(s) qual(is) o pedido esteja especificamente destinado ou ao(s) Revendedor(es) que tenha(m) causado a redução no estoque da Distribuidora que ocasionou tal pedido. Os termos e condições de cada pedido serão aqueles previstos neste Contrato, e as disposições do formulário do pedido de compra de qualquer uma das contratantes, formulário de reconhecimento ou outros formulários comerciais não serão aplicáveis a qualquer pedido não obstante o reconhecimento ou aceitação de tal formulário pela outra contratante.</p> <p>3.2 EXPEDIÇÃO</p> <p>A expedição será feita na modalidade F.O.B. a partir do armazém especificado da Distribuidora ("Ponto de Entrega"), com frete a cobrar no destino, quando então a propriedade e o risco de perdas passarão para a Distribuidora. Todas as despesas com frete, seguro e demais despesas de expedição a partir do Ponto de Entrega, assim como quaisquer despesas relacionadas às solicitações de empacotamento especial da Distribuidora, serão de responsabilidade da Distribuidora, salvo pactuado de forma diversa por escrito pela Sociedade.</p> <p>3.3 PAGAMENTO</p> <p>Os termos de pagamento da Sociedade serão aqueles apresentados na Fatura da venda em questão. A Distribuidora concorda em ficar vinculada por todos os termos e condições impressos e inseridos na fatura. Na hipótese de divergência entre os termos deste Contrato, os termos impressos na fatura e/ou os termos inseridos na fatura, será aplicada a seguinte hierarquia para resolver todas as divergências: os termos inseridos na fatura prevalecerão sobre os termos impressos neste Contrato, e os termos impressos na fatura prevalecerão sobre este Contrato.</p>
--	---

<p>4. DISTRIBUTOR'S OBLIGATIONS</p> <p>4.1 DISTRIBUTOR COVENANTS</p> <p>Distributor will: (i) conduct business in a manner that reflects favorably at all times on Products and the good name, goodwill and reputation of Company; (ii) avoid deceptive, misleading or unethical practices that are or might be considered detrimental to Company or Company Products, in Company's sole discretion; (iii) make no false or misleading representations with regard to Company or Company Products; (iv) not publish or employ, or cooperate in the publication or employment of, advertising material with regard to Company or Company Products, without the prior written consent of Company; (v) shall comply with any request that Company, in its sole discretion, may have to produce information regarding the sale of Products to Resellers (to include, but not be limited to information regarding Distributor's current list of Product Resellers, and associated Products transactions); (vi) shall comply with any and all requirements, directives, guidelines, procedures or protocols that Company, in its sole discretion, may implement from time to time, regarding the sale of its Products to Resellers; and (vii) make no representations, warranties or guarantees to customers or to the trade with respect to the specifications, features or capabilities of Company Products that are inconsistent with the literature distributed by Company.</p> <p>4.2 USE OF TRADEMARKS AND PROPRIETARY NOTICES.</p> <p>During the term of this Agreement, Distributor may use the trademarks, trade names, logos and designations used by Company for Company Products solely in connection with Distributor's advertisement and promotion of Company Products, in accordance with Company's then-current trademark usage policies. All printed and broadcast advertising or promotional materials must be approved in advance by Company. Distributor shall not remove or destroy any copyright notices, trademarks or other proprietary markings on the Products, documentation or other materials related to the Products. Upon termination of this Agreement Distributor may continue to advertise and promote the Products using</p>	<p>4. OBRIGAÇÕES DA DISTRIBUIDORA</p> <p>4.1 COMPROMISSOS DA DISTRIBUIDORA</p> <p>A Distribuidora: (i) realizará os negócios de forma que reflita sempre favoravelmente sobre os Produtos e o bom nome, aviamento e reputação da Sociedade; (ii) evitará práticas desonestas, enganosas ou antiéticas que sejam ou possam ser consideradas prejudiciais à Sociedade ou aos Produtos da Sociedade, a critério exclusivo da Sociedade; (iii) não fará declarações falsas ou enganosas com relação à Sociedade ou aos Produtos da Sociedade; (iv) não publicará ou utilizará, nem cooperará na publicação ou utilização de material de propaganda relativo à Sociedade ou aos Produtos da Sociedade sem o consentimento prévio por escrito da Sociedade; (v) atenderá qualquer solicitação que a Sociedade, a seu exclusivo critério, possa ter de apresentar informações relativas à venda dos Produtos a Revendedores (incluindo, dentre outras, informações relativas à lista atual de Revendedores de Produtos da Distribuidora, e a transações com Produtos pertinentes); (vi) cumprirá todos e quaisquer requisitos, diretivas, diretrizes, procedimentos ou protocolos que a Sociedade, a seu exclusivo critério, possa implementar periodicamente, relativamente à venda de seus Produtos aos Revendedores; e (vii) não prestará quaisquer declarações ou garantias aos Consumidores ou ao negócio com relação às especificações, características ou recursos dos Produtos da Sociedade que sejam inconsistentes com as publicações distribuídas pela Sociedade.</p> <p>4.2 UTILIZAÇÃO DE MARCAS COMERCIAIS E MENÇÕES DE PROPRIEDADE</p> <p>Durante a vigência deste Contrato, a Distribuidora poderá utilizar as marcas comerciais, nomes comerciais, logotipos e designações utilizadas pela Sociedade para os Produtos da Sociedade exclusivamente com relação à publicidade e promoção dos Produtos da Sociedade pela Distribuidora, de acordo com as políticas de uso da Sociedade então em vigor para marcas comerciais. Todos os materiais publicitários e promocionais impressos e de difusão devem ser aprovados antecipadamente pela Sociedade. A Distribuidora não removerá nem destruirá quaisquer notificações de direitos autorais, marcas comerciais ou outras marcas de identificação de propriedade nos Produtos, documentação ou outros materiais</p>
---	--

<p>Company's trademarks and trade names until inventory depletion.</p> <p>5. TERM AND TERMINATION</p> <p>5.1 TERM</p> <p>This Agreement shall commence on the Effective Date and continue for Sixty (60) months thereafter, unless terminated earlier as provided here. Distributor will need to meet the following purchase amounts per each calendar year. Purchases are calculated based on shipped invoices only and not relevant or based on orders placed.</p> <p>5.2 TERMINATION WITHOUT CAUSE</p> <p>Distributor or Company may terminate this Agreement without cause, at any time, by written notice to the other party not less than five (5) days prior to the effective date of termination. All unfilled orders pending at the time of the date of such notice of termination shall be deemed canceled, and Company and Distributor hereby waive all claims against the other in connection with the cancellation of such orders.</p> <p>5.3 TERMINATION / EXPIRATION ACCOUNTING.</p> <p>All amounts payable by Distributor to Company shall survive termination and become immediately due and payable. Within three (3) business days following termination. Distributor shall furnish Company with an inventory of unsold Products. Title to the Products shall remain in Company until all amounts due to Company are paid in full. In the event of the termination of this Agreement if all amounts due Company are not paid within three (3) business days, then Company shall have the right to peaceably enter the premises where the products are located and obtain possession of them. The sale of such repossessed products shall offset any amounts due to Company. In the event Company is not allowed to peaceably enter the premises where the Products are located, then Company shall be entitled to proceed for a Writ of Replevin, without notice, and without the necessity of posting a bond</p>	<p>relacionados aos Produtos. Quando da rescisão deste Contrato, a Distribuidora poderá continuar a fazer a publicidade e promoção dos Produtos utilizando as marcas comerciais e nomes comerciais da Sociedade até o término dos estoques.</p> <p>5. VIGÊNCIA E RESCISÃO</p> <p>5.1 VIGÊNCIA</p> <p>Este Contrato terá início na Data de Vigência e permanecerá em vigor por até 60 (sessenta) meses a partir de tal data, salvo se rescindido antecipadamente conforme previsto neste instrumento. A Distribuidora necessitará atingir os montantes de compra a seguir, em cada ano civil. As compras são calculadas com base somente nas faturas dos Produtos expedidos, e não com relação aos pedidos apresentados ou baseadas neles.</p> <p>5.2 RESCISÃO SEM JUSTA CAUSA</p> <p>A Distribuidora ou a Sociedade poderá rescindir este Contrato sem justa causa, a qualquer momento, por meio de notificação escrita à outra contratante com antecedência mínima de 5 (cinco) dias da efetiva Data de Rescisão. Todos os pedidos não atendidos e pendentes no momento da data de tal notificação de rescisão serão considerados cancelados, e a Sociedade e a Distribuidora pelo presente renunciam a todas as reivindicações contra a outra relativas ao cancelamento de tais pedidos.</p> <p>5.3 CONTABILIDADE NA RESCISÃO / TÉRMINO DO CONTRATO</p> <p>Todos os montantes devidos pela Distribuidora à Sociedade subsistirão à rescisão e se tornarão imediatamente exigíveis. No prazo de 3 (três) dias úteis seguintes à rescisão, a Distribuidora entregará à Sociedade um inventário dos Produtos não vendidos. A Sociedade permanecerá com a propriedade dos Produtos até que todos os montantes devidos à Sociedade sejam integralmente pagos. Na hipótese de rescisão deste Contrato, caso todos os montantes devidos à Sociedade não sejam pagos no prazo de 3 (três) dias úteis, então a Sociedade terá o direito de entrar pacificamente nas instalações onde os Produtos estejam situados e tomar posse deles. A venda desses Produtos recuperados compensará quaisquer montantes devidos à Sociedade. Na hipótese de a Sociedade não ser autorizada a entrar pacificamente nas instalações onde os Produtos estejam situados,</p>
--	---

<p>or other collateral, giving Company the right to take possession of the Products in question. This remedy shall be cumulative to all other rights and/or remedies Company may have under this Agreement, or at law or equity.</p> <p>6. WARRANTY</p> <p>6.1 CUSTOMER WARRANTY</p> <p>Company provides a Limited Warranty Statement to Customers. Distributor will make available to Customers a copy of the Limited Warranty Statement and will not make any representations or statements inconsistent with such Limited Warranty Statement. The warranty shall become active upon the date of purchase by the customer as established by Invoice.</p> <p>6.2 EXPRESS DISCLAIMER</p> <p>COMPANY MAKES NO WARRANTIES OR REPRESENTATIONS AS TO THE PRODUCTS, EXCEPT AS SET FORTH ABOVE. ALL IMPLIED WARRANTIES AND CONDITIONS, INCLUDING BUT NOT LIMITED TO IMPLIED WARRANTIES OF MERCHANTABILITY, FITNESS FOR A PARTICULAR PURPOSE AND NON-INFRINGEMENT ARE HEREBY DISCLAIMED.</p> <p>7. LIMITATION OF LIABILITY.</p> <p>THE LIABILITY OF COMPANY AND ITS SUPPLIERS ARISING OUT OF, OR RELATING TO, THIS AGREEMENT OR THE SUPPLY OF PRODUCTS HEREUNDER, SHALL BE LIMITED TO THE REPLACEMENT OF THE PRODUCTS GIVING RISE TO SUCH DAMAGES. IN THE EVENT A REPLACEMENT IS NOT AVAILABLE, COMPANY SHALL HAVE THE RIGHT IN ITS SOLE DISCRETION TO SUBSTITUTE PRODUCT(S) OF EQUAL OR GREATER VALUE; IN NO EVENT SHALL COMPANY BE LIABLE FOR LOSS OF</p>	<p>então a Sociedade terá o direito de requerer um Mandado de Reintegração na Posse [Writ of Replevin], sem notificação, e sem a necessidade de prestar caução ou outra garantia, dando à Sociedade o direito de tomar posse dos Produtos em questão. Este remédio jurídico será cumulativo com todos os demais direitos e/ou remédios jurídicos que a Sociedade possa ter conforme este Contrato, de acordo com a lei ou com os princípios gerais do Direito.</p> <p>6. GARANTIA</p> <p>6.1 GARANTIA DO CONSUMIDOR</p> <p>A Sociedade outorga Declaração de Garantia Limitada aos Consumidores. A Distribuidora porá à disposição dos Consumidores uma cópia da Declaração de Garantia Limitada e não fará quaisquer declarações ou afirmações que sejam inconsistentes com tal Declaração de Garantia Limitada. A vigência da garantia terá início na data da compra pelo Consumidor, conforme constar na Fatura.</p> <p>6.2 EXONERAÇÃO EXPRESSA DE RESPONSABILIDADE</p> <p>A SOCIEDADE NÃO PRESTA QUAISQUER GARANTIAS OU DECLARAÇÕES RELATIVAS AOS PRODUTOS, EXCETO CONFORME ESTABELECIDO ACIMA. A SOCIEDADE, PELO PRESENTE, NÃO SE RESPONSABILIZA POR QUAISQUER GARANTIAS E CONDIÇÕES TÁCITAS, INCLUSIVE, DENTRE OUTRAS, AS GARANTIAS DE COMERCIALIZAÇÃO, ADEQUAÇÃO A UM FIM ESPECÍFICO E NÃO-VIOLAÇÃO DE DIREITOS DE PROPRIEDADE INTELECTUAL.</p> <p>7. LIMITAÇÃO DA RESPONSABILIDADE.</p> <p>A RESPONSABILIDADE DA SOCIEDADE E DE SEUS FORNECEDORES DECORRENTE DESTA CONTRATO OU A ELE RELATIVA, OU RELATIVA AO FORNECIMENTO DE PRODUTOS CONFORME ESTE CONTRATO, ESTARÁ LIMITADA À SUBSTITUIÇÃO DOS PRODUTOS QUE DEEM ORIGEM A TAIS DANOS. NA HIPÓTESE DE UM SUBSTITUTO NÃO ESTAR DISPONÍVEL, A SOCIEDADE TERÁ O DIREITO DE, A SEU PRÓPRIO CRITÉRIO, DAR EM SUBSTITUIÇÃO PRODUTO(S) DE VALOR IGUAL OU SUPERIOR. EM NENHUMA HIPÓTESE, A</p>
--	--

<p>PROFITS, COST OF PROCURING SUBSTITUTE GOODS OR SERVICES. OR ANY INCIDENTAL, INDIRECT OR CONSEQUENTIAL DAMAGES OF ANY KIND, EVEN IF COMPANY OR ITS SUPPLIER IS AWARE OF THE POSSIBILITY OF SUCH DAMAGES.</p>	<p>SOCIEDADE SERÁ RESPONSÁVEL POR LUCRO CESSANTE, PELO CUSTO DA AQUISIÇÃO DE BENS OU SERVIÇOS SUBSTITUTOS OU POR QUAISQUER DANOS SECUNDÁRIOS, INDIRETOS OU DERIVADOS DE ALGUMA CONSEQUÊNCIA DE ATO ILÍCITO [CONSEQUENTIAL DAMAGES], DE QUALQUER NATUREZA, AINDA QUE A SOCIEDADE OU SEU FORNECEDOR ESTEJA CIENTE DA POSSIBILIDADE DE TAIS DANOS.</p>
<p>8. CONFIDENTIALITY</p> <p>The parties agree to maintain the confidentiality of information relating to Products, sales data, and other business information shared by the parties and not generally known to the public.</p>	<p>8. CONFIDENCIALIDADE</p> <p>As contratantes concordam em manter a confidencialidade das informações relativas aos Produtos, dados de vendas e outras informações comerciais compartilhadas pelas contratantes e em geral desconhecidas do público.</p>
<p>9. GENERAL</p>	<p>9. DISPOSIÇÕES GERAIS</p>
<p>9.1 ASSIGNMENT</p> <p>Neither party may assign, delegate, or transfer this Agreement or any of its rights or duties hereunder, without the prior written consent of the other party. Any attempted assignment or delegation in violation of this section shall be void. The provisions of this Agreement shall be binding upon and inure to the benefit of the parties, their successors and permitted assigns. Notwithstanding the foregoing, Company may assign its rights and duties hereunder in connection with a merger, consolidation, spin-off, corporate reorganization, acquisition, or sale of all or substantially all the assets of Company.</p>	<p>9.1 CESSÃO</p> <p>Nenhuma das contratantes poderá ceder, delegar ou transferir este Contrato ou qualquer um de seus direitos ou obrigações conforme este Contrato, sem o consentimento prévio por escrito da outra contratante. Será nula qualquer tentativa de cessão ou delegação em violação a esta cláusula. As disposições deste Contrato vincularão as contratantes e terão vigência em benefício delas, seus sucessores e cessionários autorizados. Não obstante o acima, a Sociedade poderá ceder seus direitos e obrigações conforme este Contrato em decorrência de uma incorporação, consolidação, cisão, reestruturação societária, aquisição ou venda de todos ou substancialmente todos os ativos da Sociedade.</p>
<p>9.2 GOVERNING LAW /ATTORNEY'S FEES</p> <p>This Agreement shall be governed by the laws of the State of Florida (other than its conflicts of Law Principles), excluding the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. The parties hereby consent to the exclusive jurisdiction of and venue in the federal and/or state courts located in [***] County, Florida. In the event of any legal action arising hereunder, the non-prevailing party in any such action shall pay the prevailing party all of the prevailing party's reasonable attorney's fees and costs at all tribunal levels.</p>	<p>9.2 LEGISLAÇÃO APLICÁVEL / HONORÁRIOS ADVOCATÍCIOS</p> <p>Este Contrato será regido pelas leis do Estado da Flórida (exceto seus Princípios sobre Conflitos de Leis), excluída a Convenção das Nações Unidas sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias. As contratantes, pelo presente, se submetem à jurisdição exclusiva e foro das cortes federais e/ou estaduais localizadas no Condado de [***], Flórida. Na hipótese de instauração de qualquer processo judicial decorrente deste Contrato, a parte vencida em tal processo pagará à parte vencedora todos os honorários advocatícios e custos razoáveis da parte vencedora em todas as</p>

<p>9.3 INDEPENDENT CONTRACTORS.</p> <p>In performing their respective duties under this Agreement, each of the parties will be operating as an independent contractor. Nothing contained herein will in any way constitute any association, partnership, or joint venture between the parties hereto, or be construed to evidence the intention of the parties to establish any such relationship. Neither party will have the power to bind the other party or incur obligations on the other party's behalf without the other party's prior written consent.</p> <p>9.4 MODIFICATION AND WAIVER.</p> <p>No modification to this Agreement, nor any waiver of any rights, will be effective unless assented to in writing by the party to be charged; the waiver of any breach or default shall not constitute a waiver of any other right hereunder or any subsequent breach or default.</p> <p>9.5 NOTICES</p> <p>Any required or permitted notices hereunder must be given in writing at the address of each party set forth below, or to such other address as either party may substitute by written notice to the other in the manner contemplated herein, by one of the following methods: hand delivery; registered, express, or certified mail, return receipt requested, postage prepaid; or nationally-recognized private express courier. Notices will be deemed given on the date received.</p> <p>9.6 SEVERABILITY</p> <p>If for any reason any provision of this Agreement shall be held by a court of competent jurisdiction to be invalid or unenforceable, the remaining provisions of this Agreement shall remain in full force and effect.</p> <p>9.7 LIMITATION OF ACTION</p>	<p>instâncias judiciais.</p> <p>9.3 CONTRATADAS INDEPENDENTES</p> <p>Ao cumprir suas respectivas obrigações conforme este Contrato, cada uma das contratantes estará atuando como contratada independente. Nenhuma disposição contida neste documento de qualquer forma constituirá qualquer associação, parceria ou joint venture entre as ora contratantes, nem será interpretada como prova da intenção das contratantes de estabelecer qualquer uma de tais relações. Nenhuma das contratantes terá o poder de vincular a outra contratante ou incorrer em obrigações em nome dela sem o consentimento prévio por escrito da outra contratante.</p> <p>9.4 MODIFICAÇÃO E RENÚNCIA</p> <p>Nenhuma modificação a este Contrato, nem qualquer renúncia a quaisquer direitos, produzirá efeito salvo se autorizada por escrito pela contratante a ser por ela afetada. Uma renúncia a qualquer violação contratual ou inadimplemento não constituirá renúncia a qualquer outro direito conforme este Contrato nem a qualquer violação contratual ou inadimplemento posterior.</p> <p>9.5 NOTIFICAÇÕES</p> <p>Quaisquer notificações exigidas ou autorizadas conforme este Contrato devem ser feitas por escrito, no endereço de cada contratante indicado abaixo, ou outro endereço que qualquer uma das contratantes possa apresentar em substituição, por meio de notificação por escrito à outra da forma contemplada neste instrumento, por um dos seguintes métodos: entrega em mãos; carta registrada, correio expresso, ou correspondência com comprovação de entrega, sendo exigido aviso de recebimento, e com postagem pré-paga, ou serviço privado nacionalmente reconhecido de entrega expressa. As notificações serão consideradas como entregues na data em que recebidas.</p> <p>9.6 AUTONOMIA DAS CLÁUSULAS CONTRATUAIS</p> <p>Caso, por qualquer razão, qualquer disposição deste Contrato seja considerada por uma corte competente como inválida ou inexecutável, as demais disposições deste Contrato permanecerão em pleno vigor e efeito.</p> <p>9.7 PRESCRIÇÃO DO DIREITO DE AÇÃO</p>
---	--

<p>Any legal action arising out of this Agreement shall be barred unless commenced within one (1) year of the act or omission giving rise to the action. Such limitation shall not apply to any actions asserted against Distributor by Company arising from any delinquencies in payment for Products.</p> <p>9.8 ENTIRE AGREEMENT</p> <p>This Agreement and the exhibits attached hereto constitute the entire and exclusive Agreement between the parties hereto with respect to the subject matter hereof and supersede any prior agreements between the parties with respect to such subject matter.</p> <p>9.9 FORCE MAJEURE</p> <p>In the event of war, fire, flood, labor troubles, strike, riot, act of governmental authority, acts of God, or other similar contingencies beyond the reasonable control of either of the parties interfering with the performance of the obligations of such party, the obligations so affected shall be deferred to the extent necessitated by such event or contingency without liability, but this Agreement shall otherwise remain unaffected. Notice with full details of any circumstances referenced herein shall be given by the affected party to the other party, promptly after its occurrence. The affected party shall use due diligence, where practicable, to minimize the effects of or end any such event.</p> <p>IN WITNESS WHEREOF, the parties have caused this Agreement to be executed by their respective authorized representatives as of the Effective Date.</p> <p>COMPANY DISTRIBUTOR</p> <p>_____</p> <p>Authorized Signature</p> <p>_____</p> <p>Print Name and Title</p>	<p>Qualquer ação judicial decorrente deste Contrato prescreverá salvo se instaurada no prazo de 1 (um) ano da ação ou omissão que lhe deu causa. Tal prescrição não será aplicável a quaisquer ações instauradas contra a Distribuidora pela Sociedade que decorram de mora no pagamento dos Produtos.</p> <p>9.8 INTEGRALIDADE DO CONTRATO</p> <p>Este Contrato e seus anexos constituem um Contrato integral e exclusivo entre as ora contratantes com relação à matéria do presente, e substitui quaisquer outros contratos anteriores entre as contratantes com relação a tal matéria.</p> <p>9.9 FORÇA MAIOR</p> <p>Na hipótese de guerra, incêndio, inundação, disputas trabalhistas, greve, distúrbios civis, ato de autoridade governamental, evento originado de fenômeno da natureza ou outros imprevistos semelhantes fora do controle razoável de qualquer uma das contratantes e que interfiram no cumprimento das obrigações de tal contratante, as obrigações assim afetadas serão prorrogadas no limite necessário para tal evento ou imprevisto sem responsabilidade, porém não afetarão de outra forma este Contrato. A contratante afetada dará à outra contratante uma notificação com todos os detalhes de quaisquer circunstâncias mencionadas nessa cláusula, imediatamente após sua ocorrência. A contratante afetada usará da devida diligência, quando viável, para minimizar os efeitos de tal evento ou extingui-lo.</p> <p>E POR ESTAREM ASSIM CONTRATADAS, as contratantes determinaram que este Contrato fosse assinado por seus respectivos representantes autorizados, na Data de Vigência.</p> <p>SOCIEDADE DISTRIBUIDORA</p> <p>_____</p> <p>Assinatura Autorizada</p> <p>_____</p> <p>Nome e Cargo em Letra de Forma</p>
---	--

APÊNDICE B – CONTRATO N° 2

Texto fonte	Texto Alvo
DISTRIBUTION AGREEMENT	CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO
<p>This Distribution Agreement (the "Agreement") is made and effective [Date]. BETWEEN: Company Name] (the "Company"), a Corporation organized and existing under the laws of the [State/Province] of [State/Province], with its head Office located at:</p> <p>[Full Address] AND: [Distributor Name] (the "Distributor"), a Corporation organized and existing under the laws of the [State/Province] of [State/Province], with its head Office located at: [Full Address]</p> <p>WHEREAS the Company wishes to market the Products described in Schedule A (the "Products") through the Distributor, it is agreed as follows:</p> <p>When used in this Agreement, the following terms shall have the respective meanings indicated, such meanings to be applicable to both the singular and plural forms of the terms defined:</p> <p>"Agreement" means this agreement, the Schedules attached hereto and any documents included by reference, as each may be amended from time to time in accordance with the terms of this Agreement;</p> <p>"Accessories" means the accessories described in Exhibit A attached hereto, and includes any special devices manufactured by Company and used in connection with the operation of the Goods.</p> <p>Accessories may be deleted from or added to Exhibit A and their specifications and design may be changed by Company at its sole discretion at any time by mailing written notice of such changes to Distributor. Each change shall become effective [number] days following the date notice thereof is sent to Distributor.</p> <p>"Affiliate" means any company controlled by, controlling, or under common control with Company.</p> <p>"Customer" means any person who purchases or leases Products from Distributor.</p> <p>"Delivery Point" means Company's facilities at</p>	<p>Este Contrato de Distribuição (o "Contrato") é celebrado [Data] ENTRE: Nome da Empresa] (a "Empresa"), uma Companhia constituída e existente sob as leis do [Estado/Cidade] do [Estado/Cidade], com sede localizada em:</p> <p>[Endereço Completo] E: [Nome do Distribuidor] (o "Distribuidor"), uma Companhia constituída e existente sob as leis do [Estado/Cidade] do [Estado/Cidade], com sede localizada em: [Endereço Completo]</p> <p>CONSIDERANDO que a Empresa deseja comercializar os Produtos descritos no Anexo A (os "Produtos") por meio do Distribuidor, fica acordado o seguinte:</p> <p>Quando utilizados neste Contrato, os seguintes termos terão os respectivos significados indicados, sendo que tais significados serão aplicáveis às formas singular e plural dos termos definidos:</p> <p>"Contrato" significa este contrato, os seus Anexos e quaisquer documentos incluídos por referência, visto que cada um pode ser alterado de tempos em tempos de acordo com os termos deste Contrato;</p> <p>"Acessórios" significa os acessórios descritos no Anexo A, e inclui quaisquer dispositivos fabricados pela Empresa e usados em conexão com o funcionamento das Mercadorias.</p> <p>Acessórios podem ser deletados ou adicionados ao Anexo A, e suas especificações e modelo podem ser alterados pela Empresa a seu exclusivo critério, a qualquer momento, enviando uma notificação por escrito de tais alterações ao Distribuidor. Cada alteração entrará em vigor [número] dias após a data em que a notificação for enviada ao Distribuidor.</p> <p>"Subsidiária" significa qualquer empresa controlada por, controlando, ou sob controle comum com a Empresa.</p> <p>"Cliente" significa qualquer pessoa que compra ou aluga Produtos do Distribuidor.</p> <p>"Ponto de Entrega" significa as instalações da</p>

<p>[Full Address].</p> <p>“Exhibit” means an exhibit attached to this Agreement.</p> <p>“Goods” means those items described in Exhibit B. Goods may be deleted from or added to Exhibit B and their specifications and design may be changed by Company at its sole discretion at any time by mailing written notice of such changes to Distributor. Each change shall become effective [NUMBER] days following the date notice thereof is sent to Distributor.</p> <p>“Products” means Goods, Accessories, and Spare Parts.</p> <p>“Spare Parts” means: (i) all parts and components of the Goods; (ii) any special devices used in connection with the maintenance or servicing of the Goods. Company warrants that a complete list of Spare Parts is set forth in Exhibit C. Spare parts may be deleted from or added to Exhibit C and their specifications and design may be changed by Company at its sole discretion at any time by mailing written notice of such changes to Distributor. Each change shall become effective [number] days following the date notice thereof is sent to Distributor.</p> <p>“Specifications” means those specifications set forth in Exhibit D.</p> <p>“Territory” means the following geographic area or areas: [*****].</p> <p>“Trademark” means any trademark, logo, Service mark or other commercial designation, whether or not registered, used to represent or describe the Products of Company, as set forth in Exhibit E.</p> <p>2. APPOINTMENT OF DISTRIBUTOR</p> <p>Company hereby appoints Distributor as Company’s nonexclusive distributor of Products in the Territory, and Distributor accepts that position. It is understood that Company cannot lawfully prevent its Distributors located elsewhere from supplying Products for sale or use within the Territory and that it has no obligation to do so.</p>	<p>Empresa em [Endereço Completo].</p> <p>“Anexo” significa um anexo apensado a este Contrato.</p> <p>“Mercadorias” significa aqueles itens descritos no Anexo B. Mercadorias podem ser deletadas ou adicionadas ao Anexo B, e suas especificações e projeto podem ser alterados pela Empresa a seu critério exclusivo, a qualquer momento, por meio de uma notificação por escrito de tais alterações para o Distribuidor. Cada alteração entrará em vigor [NÚMERO] dias após a data em que a notificação for enviada para o Distribuidor.</p> <p>“Produtos” significa Mercadorias, Acessórios, e Peças de Reposição.</p> <p>“Peças de Reposição” significa: (i) todas as partes e componentes das Mercadorias; (ii) quaisquer dispositivos especiais usados em conexão com a manutenção ou reparo das Mercadorias. A Empresa garante que uma lista completa de Peças de Reposição é apresentada no Anexo C. Peças de reposição podem ser deletadas ou adicionadas ao Anexo C, e suas especificações e modelos podem ser alterados pela Empresa a seu critério exclusivo, a qualquer momento, por meio de uma notificação por escrito de tais alterações para o Distribuidor. Cada alteração entrará em vigor [número] dias após a data em que a notificação for enviada para o Distribuidor.</p> <p>“Especificações” significa aquelas especificações apresentadas no Anexo D.</p> <p>“Território” significa a seguinte área ou áreas geográficas: [*****].</p> <p>“Marca Registrada” significa qualquer marca registrada, logo, marca de Serviço ou outra designação comercial, seja registrada ou não, usada para representar ou descrever os Produtos da Empresa, conforme apresentado no Anexo E.</p> <p>2. NOMEAÇÃO DO DISTRIBUIDOR</p> <p>A Empresa, por meio deste, nomeia o Distribuidor como o distribuidor não exclusivo de Produtos no Território, e o Distribuidor aceita essa posição. Fica entendido que a Empresa não pode legalmente impedir que os seus distribuidores localizados em outro lugar forneçam Produtos para venda ou uso dentro do Território e que ela não tem qualquer obrigação de fazê-lo.</p>
---	---

<p>Distributor shall not solicit sales of Product or promote the sale of Products outside the Territory.</p> <p>Distributor shall not establish an office or warehouse outside the Territory for the sale of Products.</p> <p>3. 3. REFERRALS</p> <p>If Company or any Affiliate is contacted by any party inquiring about the purchase of Products in the Territory (other than Distributor or a party designated by Distributor), Company shall cause that Affiliate refer such party to Distributor for handling.</p> <p>4. RELATIONSHIP OF PARTIES</p> <p>a. Distributor is an independent contractor is not the legal representative or agent of Company for any purpose and shall have no right or authority (except as expressly provided in this Agreement) to incur: assume or create, in writing or otherwise, any warranty over any of Company's employees; all of whom are entirely under the control of Company, who shall be responsible for their acts and omissions.</p> <p>b. Distributor shall, at its own expense, during the term of this Agreement and any extension thereof, maintain full insurance under any Work Compensation Laws effective in the State or other applicable jurisdiction covering all persons employed by and working for it in connection with the performance of this Agreement and upon request shall furnish Company with satisfactory evidence of the maintenance of such insurance.</p> <p>c. Distributor accepts exclusive liability for all contributions and payroll taxes required under laws or other payments under any laws of similar character in any applicable jurisdiction as to all persons employed by and working for it.</p> <p>d. Nothing contained in this Agreement shall be deemed to create any partnership or joint venture relationship between the parties.</p>	<p>O Distribuidor não solicitará vendas de Produto ou promoverá a venda de Produtos fora do Território.</p> <p>O Distribuidor não montará um escritório ou depósito fora do Território para a venda de Produtos.</p> <p>3. INDICAÇÕES</p> <p>Se a Empresa ou qualquer Subsidiária é contatada por qualquer parte questionando sobre a compra de Produtos no Território (diferente do Distribuidor ou uma parte designada pelo Distribuidor), a Empresa fará com que a Subsidiária encaminhe essa parte para o Distribuidor para o atendimento.</p> <p>4. RELAÇÃO DAS PARTES</p> <p>a. O Distribuidor é um contratado independente, que não é o representante legal ou agente da Empresa para qualquer propósito e não terá nenhum direito ou autoridade (exceto como expressamente previsto neste Contrato) a incorrer: assumir ou criar, por escrito ou de outra forma, qualquer garantia sobre qualquer um dos funcionários da Empresa; os quais estão todos inteiramente sob o controle da Empresa, que será responsável por seus atos e omissões.</p> <p>b. O Distribuidor, por conta própria, durante o prazo de vigência deste Contrato e qualquer extensão dele, manterá um seguro total de acordo com qualquer Lei de Compensação de Trabalho válida no Estado ou outra jurisdição aplicável, abrangendo todos as pessoas empregadas e trabalhando para ele em conexão com a execução deste Contrato e, mediante solicitação, fornecerá à Empresa prova satisfatória da manutenção de tal seguro.</p> <p>c. O Distribuidor aceita a responsabilidade exclusiva sobre por todas as contribuições e impostos sobre salários exigidos por lei, ou outros pagamentos sob quaisquer leis de caráter semelhante em qualquer jurisdição aplicável a todas as pessoas empregadas e trabalhando para ele.</p> <p>d. Nada contido neste Contrato será considerado para criar qualquer relação de sociedade ou joint venture entre as partes.</p>
--	--

<p>5. SALE OF PRODUCTS BY DISTRIBUTOR</p> <p>Distributor agrees to exercise its best efforts to develop the largest possible market for the Products in the Territory and shall continuously offer, advertise, demonstrate and otherwise promote the sale of Products in the Territory.</p> <p>a. The parties have consulted together and now agree that if Distributor’s best efforts are used as provided in this Section, a minimum of [number] Products (“Annual Market Potential”) will be purchased and distributed in the Territory during the first year of this Agreement.</p> <p>b. At the beginning of each subsequent year hereunder the parties will consult together in good faith and agree on the Annual Market Potential applicable to that year; provided, however, that if they cannot agree to the Annual Market Potential, for the immediately Preceding year, they will apply to the current year.</p> <p>6. COMPETING PRODUCTS</p> <p>Distributor agrees that it will not distribute or represent any Products in the Territory which compete with the Products during the term of this Agreement or any extensions thereof.</p> <p>Distributor shall be entitled, during the term of the distributorship created by this Agreement and any extension thereof, to advertise and hold itself out as an authorized Distributor of the Products. At all times during the term of the distributorship created by this Agreement and any extension thereof, Distributor shall use the Trademarks in all advertisements and other activities conducted by Distributor to promote the sale of the Products.</p> <p>a. Distributor shall submit examples of all proposed advertisements and other promotional materials for the Products to Company for inspection and Distributor shall not use any such advertisements or promotional materials without having received the prior written consent of Company to do so.</p> <p>b. Distributor shall not, pursuant to this Agreement or otherwise, have or acquire any right, title or interest in or to Company’s Trademarks.</p>	<p>5. VENDA DE PRODUTOS PELO DISTRIBUIDOR</p> <p>O Distribuidor concorda em envidar todos os esforços para desenvolver o maior mercado possível para os Produtos no Território, e oferecerá, anunciará, demonstrará e promoverá continuamente a venda de Produtos no Território.</p> <p>a. As partes consultaram uma à outra e agora concordam que se os melhores esforços do Distribuidor forem usados conforme previsto nesta Cláusula, um mínimo de [número] de Produtos (“Potencial Anual do Mercado”) será adquirido e distribuído no Território durante o primeiro ano deste Contrato.</p> <p>b. No início de cada ano subsequente, as partes consultarão uma à outra de boa fé e acordarão acerca do Potencial Anual do Mercado aplicável a esse ano; entretanto, se elas não puderem acordar acerca do Potencial Anual do Mercado para o ano imediatamente precedente, elas aplicarão ao ano em curso.</p> <p>6. PRODUTOS CONCORRENTES</p> <p>O Distribuidor concorda que não distribuirá ou representará quaisquer Produtos no Território que compitam com os Produtos durante o prazo de vigência deste Contrato ou de quaisquer de suas extensões.</p> <p>O Distribuidor terá direito, durante o prazo de distribuição criado por este Contrato e qualquer extensão dele, a anunciar e manter-se como um Distribuidor autorizado dos Produtos. Durante todo o período de distribuição criado por este Contrato, e qualquer extensão dele, o Distribuidor usará as Marcas Registradas em todos os anúncios e outras atividades conduzidas pelo Distribuidor para promover a venda dos Produtos.</p> <p>a. O Distribuidor apresentará exemplos de todos os anúncios propostos e outros materiais promocionais para os Produtos da Empresa para avaliação, e o Distribuidor não usará tais anúncios ou materiais promocionais sem ter recebido o consentimento prévio por escrito da Empresa para isso.</p> <p>b. O Distribuidor, nos termos do presente contrato, não terá ou adquirirá qualquer direito, propriedade ou direito real sobre as Marcas Registradas da Empresa.</p>
---	--

<p>7. NEW PRODUCTS</p> <p>If Company or any Affiliate now or hereafter manufactures or distributes, or proposes to manufacture or distribute, any Product other than the Products, Company shall immediately notify or cause such Affiliate to notify, Distributor of that fact and of all details concerning that Product. Distributor may request from Company distribution rights for that Product in the Territory, or any portion thereof, and if so requested, Company shall grant, or shall cause the subject Affiliate to grant, such distribution rights to Distributor on terms and conditions no less favorable than those provided in this Agreement with respect to Products.</p> <p>If Distributor does not obtain those distribution rights or obtains them only for a portion of the Territory, and Company or an Affiliate later desires to offer those distribution rights for the Territory or any portion thereof to another party, Company shall first, or shall cause such Affiliate to first, make that offer in writing to Distributor on terms and conditions which shall be specified fully in that offer. That offer shall contain a full description of the subject Product and its operation.</p> <p>Distributor may request, and Company shall promptly provide, or shall cause such Affiliate promptly to provide, further information concerning the product or the offer. If Distributor fails to accept such offer, Company or the Affiliate may then offer the product to another party for distribution in the Territory, but may not offer it on terms and conditions more favorable than those offered to Distributor if Company or the Affiliate desires to make a better offer to another party. Company shall first, or shall cause the Affiliate first to, make such better offer to Distributor in accordance with the procedure set forth above.</p> <p>8. DISTRIBUTOR SALES, SERVICE AND STORAGE FACILITIES</p> <p>a. Distributor shall, at its expense, engage and maintain a Sales Service and Parts Handling Organization in the Territory, staffed with such experienced personnel as are necessary to enable Distributor to perform its obligations under this Agreement.</p>	<p>7. NOVOS PRODUTOS</p> <p>Se a Empresa ou qualquer Subsidiária, agora ou no futuro, fabrica ou distribui, ou propõe fabricar ou distribuir qualquer Produto diferente dos Produtos, a Empresa notificará imediatamente ou fará com que a Subsidiária notifique o Distribuidor desse fato e de todos os detalhes relativos a esse Produto. O Distribuidor poderá solicitar da Empresa os direitos de distribuição para esse Produto no Território, ou qualquer parte dele, e, se solicitado, a Empresa concederá, ou fará a Subsidiária conceder tais direitos de distribuição ao Distribuidor em termos e condições não menos favoráveis do que os previstos neste Contrato no que se refere aos Produtos.</p> <p>Se o Distribuidor não obtiver esses direitos de distribuição ou se os obtiver apenas para uma parte do Território, e a Empresa ou uma Subsidiária mais tarde desejar oferecer esses direitos de distribuição para o Território ou qualquer porção dele para outra parte, a Empresa, em primeiro lugar, fará essa oferta, ou fará essa Subsidiária primeiro oferecer por escrito ao Distribuidor nos termos e condições que serão especificadas plenamente nessa oferta. Essa oferta conterá uma descrição completa do Produto e sua operação.</p> <p>O Distribuidor poderá requerer, e a Empresa fornecerá prontamente, ou fará a Subsidiária fornecer prontamente, outras informações referentes ao produto ou à oferta. Se o Distribuidor deixa de aceitar essa oferta, a Empresa ou a Subsidiária poderá então oferecer o produto a outra parte para distribuição no Território, mas não poderá ofertar em termos e condições mais favoráveis do que aquelas oferecidas ao Distribuidor se a Empresa ou a Subsidiária desejar fazer uma oferta melhor a outra parte. Primeiramente, a Empresa fará, ou fará a Subsidiária fazer primeiro, essa melhor oferta ao Distribuidor de acordo com o procedimento estabelecido acima.</p> <p>8. VENDAS, SERVIÇO E INSTALAÇÕES DE ARMAZENAGEM DO DISTRIBUIDOR.</p> <p>a. O Distribuidor, por sua conta, contratará e manterá um Serviço de Vendas e Organização de Manuseio de Peças no Território, com pessoal com a experiência necessária para permitir ao Distribuidor desempenhar suas obrigações nos termos deste Contrato.</p>
---	---

<p>b. Distributor shall, at its expense, maintain facilities and personnel in the Territory that will enable it promptly and satisfactorily to perform, at a reasonable price, all inspection, maintenance and other necessary servicing of Products sold by Distributor to assist Distributor in the discharge of this service and maintenance function. Company shall provide Service and maintenance training, without charge, to any reasonable number of Distributor's personnel as Distributor shall designate.</p> <p>c. Distributor shall, at its expense, at all times store and maintain its inventory of Products in accordance with current, applicable instructions issued by Company from time to time.</p> <p>d. Distributor shall, at its expense, deliver one copy of Company's current, applicable operation and maintenance manual to each customer at the time of sale and, at that time. Distributor shall, at its expense, fully explain and demonstrate to the customer the proper method of operating and maintaining the Products.</p> <p>e. Distributor shall mail to Company, during the term of the distributorship created by this Agreement and any extension thereof, prompt written notice of the address of each location at which Products are stored, and the address of each facility established by Distributor to sell and Service the Products. Company may, through its designated agent, inspect all such locations and facilities and the operations conducted therein at any time during normal business hours.</p>	<p>b. O Distribuidor, por sua conta, manterá instalações e pessoal no Território que lhe permitirão desempenhar, pronta e satisfatoriamente, a um preço razoável, toda inspeção, manutenção e outros reparos necessários dos Produtos vendidos pelo Distribuidor, para auxiliar o Distribuidor na execução desse serviço e na função de manutenção. A Empresa fornecerá treinamento de Serviço de manutenção, sem custo, para qualquer número razoável de pessoal do Distribuidor, conforme o Distribuidor designar.</p> <p>c. O Distribuidor, por sua conta, armazenará e manterá sempre um inventário de Produtos de acordo com as instruções atuais e aplicáveis emitidas pela Empresa de tempos em tempos.</p> <p>d. O Distribuidor, por sua conta, entregará uma cópia do atual manual de operação e manutenção aplicável da Empresa para cada cliente na ocasião da venda e, naquela ocasião. O Distribuidor, por sua conta, explicará e demonstrará totalmente ao cliente o método apropriado de operação e manutenção dos Produtos.</p> <p>e. O Distribuidor enviará à Empresa, durante o período de distribuição criado por este Contrato e qualquer extensão deste, um aviso por escrito do endereço de cada local no qual os Produtos são armazenados, e o endereço de cada estabelecimento constituído pelo Distribuidor para vender e comercializar os Produtos. A Empresa poderá, por meio de seu agente designado, inspecionar todos esses locais e estabelecimentos, e as operações lá conduzidas, em qualquer momento durante o horário comercial normal.</p>
<p>9. TRAINING OF DISTRIBUTOR</p> <p>As promptly as practicable after execution of the Agreement, Company shall transmit to Distributor information, materials, manuals and other technical documents necessary to enable Distributor to perform its obligations under this Agreement and, in particular, to carry out the warranty repairs pursuant to Article 4 of this Agreement. Throughout the term of this Agreement, and any extension thereof, Company shall continue to give Distributor such technical assistance as Distributor may reasonably request. Distributor shall reimburse Company for all reasonable out-of-pocket expenses incurred by Company in providing technical assistance.</p>	<p>9. TREINAMENTO DO DISTRIBUIDOR</p> <p>O mais breve possível após a assinatura do presente Contrato, a Empresa transmitirá ao Distribuidor informações, materiais, manuais e outros documentos técnicos necessários que permitam ao Distribuidor desempenhar suas obrigações nos termos deste Contrato e, em particular, para realizar reparos sob garantia, de acordo com a Cláusula 4 deste Contrato. Durante o período de vigência deste Contrato, e qualquer extensão dele, a Empresa continuará a fornecer ao Distribuidor assistência técnica, conforme o Distribuidor, de maneira razoável, solicite. O Distribuidor reembolsará a Empresa por todas as despesas razoáveis incorridas pela prestação de assistência técnica.</p>

<p>10. SPARE PARTS AND ACCESSORIES</p> <p>Distributor shall keep in stock an adequate supply of Spare Parts and Accessories for the servicing of Goods. No Spare Parts or Accessories not manufactured by Company shall be used in connection with the Goods unless they have been approved in writing by Company.</p> <p>The following transactions or occurrences shall constitute material events of default (each an “Event of Default”) by the applicable party (the “defaulting party”) hereunder such that, in addition to and without prejudice to or limiting any other rights and remedies available to the non-defaulting party may elect to immediately and prospectively terminate this Agreement at the sole discretion of the non-defaulting party by giving written notice thereof to the other party within [***] calendar days after the occurrence of an Event of Default, setting forth sufficient facts to establish the existence of such Event of Default.</p> <p>This Distribution Agreement shall be dissolved and its affairs shall be wound up upon the occurrence of any of the following:</p> <p>a. A material breach by a party of any material covenant, material warranty, or material representation contained herein, where such defaulting party fails to cure such breach within [**] calendar days after receipt of written notice thereof, or within such specific cure period as is expressly provided for elsewhere in this Agreement; or</p> <p>b. A party makes an attempt to make any arrangement for the benefit of creditors, or a voluntary or involuntary bankruptcy, insolvency or assignment for the benefit of creditors of a party or in the event any action or proceeding is instituted relating to any of the foregoing and the same is not dismissed within [**] calendar days after such institution; or</p> <p>c. A failure by either party to make payment of any monies payable pursuant to this Agreement as and when due, except as otherwise provided herein, no termination of this Agreement for any reason shall relieve or discharge any party hereto from any duty, obligation or liability hereunder, which was accrued as of the date of such termination.</p>	<p>10. PEÇAS DE REPOSIÇÃO E ACESSÓRIOS</p> <p>O Distribuidor manterá em estoque um suprimento adequado de Peças de Reposição e Acessórios para o reparo das Mercadorias. Apenas Peças de Reposição e Acessórios fabricados pela Empresa serão usados em conexão com as Mercadorias, a não ser que tenha sido aprovado por escrito pela Empresa.</p> <p>As seguintes transações ou fatos constituirão eventos materiais de inadimplência (cada um “Evento de Inadimplência”) pela parte aplicável (a “parte inadimplente”), de forma que, além de e sem prejuízo ou limitação de quaisquer outros direitos e remédios disponíveis para a parte não inadimplente, que poderá optar por rescindir imediatamente e prospectivamente este Contrato, a critério exclusivo da parte não inadimplente, mediante notificação por escrito à outra parte no prazo de [***] dias corridos após a ocorrência de um Evento de Inadimplência, estabelecendo fatos suficientes para constituir a existência de tal Evento de Inadimplência.</p> <p>Este Contrato de Distribuição será dissolvido e seus assuntos serão liquidados na ocorrência de qualquer dos seguintes:</p> <p>a. Uma violação material por uma parte de qualquer convenção material, garantia material, ou representação material aqui contidas, se a parte em falta não resolver tal violação no prazo de [***] dias corridos após o recebimento ou notificação por escrito da mesma, ou dentro de um período específico de resolução, conforme expressamente previsto em outras partes deste Contrato; ou</p> <p>b. Uma parte faz uma tentativa de fazer qualquer arranjo em benefício de credores, ou uma falência voluntária ou involuntária, insolvência ou cessão em benefício de credores de uma parte, ou caso alguma ação ou procedimento seja instituído relativo a qualquer dos anteriores, e o mesmo não é rejeitado no período de [***] dias corridos após tal instituição; ou</p> <p>c. Uma falha por qualquer uma das partes em fazer o pagamento de quaisquer quantias pagáveis de acordo com este Contrato, como e quando devidas, salvo disposição em contrário, nenhuma rescisão do presente Contrato por qualquer motivo aliviará ou dispensará qualquer parte de qualquer dever, obrigação ou responsabilidade, que foi provisionado a partir da data de tal rescisão.</p>
--	--

<p>11. COMPANY TERMINATION</p> <p>This Agreement may be terminated immediately by Company under any of the following conditions:</p> <p>a. If one of the parties shall be declared insolvent or bankrupt; or</p> <p>b. If a petition is filed in any court to declare one of the parties bankrupt or for a reorganization under the Bankruptcy Law or any similar statute and such petition is not dismissed in [NUMBER] days or if a Trustee in Bankruptcy or a Receiver or similar entity is appointed for one of the parties; or</p> <p>c. If Distributor does not pay Company within [**] days from the date that any payments are due hereunder;</p> <p>d. If Distributor otherwise materially breaches the terms of this Agreement, and such breach is not cured within [**] days after written notice of such breach is given by Company.</p> <p>11.1. Withdrawal</p> <p>Either party may voluntarily withdraw from this Agreement pursuant to any of the following occurrences. Any such withdrawal shall be done in writing and shall have the effect of terminating the Agreement as of the close of business on that day.</p> <p>a. The bankruptcy, death, incapacity. Or resignation of either party; or</p> <p>b. A change in management or ownership of Company]; or</p> <p>c. The sale or other disposition of all of [Company]’s assets; or</p> <p>d. One of the parties committed an illegal or unapproved action; or</p> <p>11.2. Duties Upon Termination</p> <p>a. Provided termination is not a result of a material breach of Sections 13 and 25, the parties agree to continue their cooperation in order to effect an orderly termination of their relationship.</p> <p>B Upon termination, Distributor shall have no right to order or receive any additional copies of the Products and all of Distributor’s rights and licenses</p>	<p>11. RESCISÃO DA EMPRESA</p> <p>Este Contrato será rescindido imediatamente pela Empresa em qualquer das seguintes condições:</p> <p>a. Se uma das partes for declarada insolvente ou falida; ou</p> <p>b. Se uma petição for apresentada em qualquer tribunal para declarar uma das partes como falida ou para uma recuperação nos termos da Lei de Falências ou qualquer estatuto semelhante, e se essa petição não for indeferida em [NÚMERO] dias, ou se um Administrador Judicial ou entidade similar for nomeado para uma das partes; ou</p> <p>c. Se o Distribuidor não pagar a Empresa no prazo de [***] dias a partir da data que os pagamentos sejam devidos nos termos do presente;</p> <p>d. Se o Distribuidor violar materialmente os termos deste Contrato, e se essa violação não for corrigida no prazo de [***] dias após a notificação por escrito de tal violação ser fornecida pela Empresa.</p> <p>11.1. Desistência</p> <p>Qualquer uma das partes poderá voluntariamente desistir deste Contrato de acordo com qualquer das seguintes ocorrências. Tal desistência será feita por escrito e terá o efeito de rescisão do Contrato a partir do encerramento desse dia.</p> <p>a. A falência, morte, incapacidade, ou renúncia de qualquer uma das partes; ou</p> <p>b. Uma mudança na gestão ou propriedade da Empresa; ou</p> <p>c. A venda ou outra disposição de todos os ativos da [Empresa]; ou</p> <p>d. Uma das partes cometeu uma ação ilegal ou não aprovada; ou</p> <p>11.2. Deveres após Rescisão</p> <p>a. Desde que a rescisão não seja resultado de uma violação material das Cláusulas 13 e 25, as partes concordam em continuar com sua cooperação a fim de terminar de forma ordenada sua relação.</p> <p>b. Após a rescisão, o Distribuidor não terá direito de encomendar ou receber qualquer cópia adicional dos Produtos, e todos os direitos e licenças do</p>
--	---

<p>granted hereunder shall immediately cease. Within [**] days of termination, o Distributor shall return all copies of any promotional materials, marketing literature, written information and reports pertaining to the Products that have been supplied by Company.</p>	<p>Distribuidor, concedidas nos termos do presente, cessarão imediatamente. No prazo de [***] após a rescisão, o Distribuidor devolverá todas as cópias de qualquer material promocional, literatura de marketing, informações por escrito e relatórios referentes aos Produtos que foram fornecidos pela Empresa.</p>
<p>c. All monies or Products, owed or given in advance, shall be returned to the owed party within [**] calendar days after receipt of written notice of termination by the terminating party.</p>	<p>c. Todas as quantias ou Produtos, devidos ou fornecidos antecipadamente, serão devolvidos à parte devida no prazo de [***] dias corridos após o recebimento de notificação por escrito da rescisão pela parte que cessa o contrato.</p>
<p>12. CONFIDENTIAL INFORMATION</p>	<p>12. INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS</p>
<p>Written technical data, drawings, plans and engineering in technical instructions pertaining to the Products are recognized by Distributor to be secret and confidential and to be the property of Company.</p>	<p>Os dados técnicos escritos, desenhos, projetos e engenharia em instruções técnicas relativas aos Produtos são reconhecidos pelo Distribuidor como sendo secretos e confidenciais e como propriedades da Empresa.</p>
<p>Those items shall at all times and for all purposes be held by Distributor in a confidential capacity and shall not, without the prior written consent of Company, (i) be disclosed by Distributor to any person, firm or Corporation, excepting those salaried employees of Distributor who are required to utilize such items in connection with the sale, inspection, repair or servicing of Products during the term of the distributorship created by this Agreement or any extension thereof, or (ii) be disclosed to any person, firm or Corporation or copied or used by Distributor, its employees or agents at any time following the expiration or termination of the distributorship created by this Agreement or any extension thereof, except where such use is necessary in order to maintain or Service Products still covered by the warranty at the time of such expiration or termination. Company may require as a condition to any disclosure by Distributor pursuant to this Section that any salaried employee to whom disclosure is to be made sign a secrecy agreement, enforceable by Company, containing terms satisfactory to Company.</p>	<p>Em todos os momentos e para todos os efeitos, esses itens serão mantidos pelo Distribuidor em caráter confidencial e, sem o consentimento prévio por escrito da Empresa, (i) não serão divulgados pelo Distribuidor para qualquer pessoa, empresa ou Corporação, exceto para aqueles funcionários do Distribuidor que são obrigados a utilizar esses itens em conexão com a venda, inspeção, reparo, ou manutenção de Produtos durante o período de vigência deste Contrato, ou de qualquer extensão dele; ou (ii) não serão divulgados para qualquer pessoa, empresa ou Corporação, ou copiados ou usados pelo Distribuidor, seus funcionários ou agentes em qualquer momento após o término ou rescisão da associação de distribuição criada por este Contrato, ou qualquer extensão dele, exceto quando o uso é necessário para manutenção ou reparo dos Produtos ainda cobertos pela garantia na ocasião do término ou da rescisão. A Empresa poderá exigir, como condição para qualquer divulgação pelo Distribuidor, de acordo com esta Cláusula, que qualquer funcionário para quem a divulgação seja feita assine um termo de sigilo, executável pela Empresa, contendo os termos satisfatórios para a Empresa.</p>
<p>13. TERMS OF PURCHASE AND SALE OF PRODUCTS</p>	<p>13. TERMOS DE COMPRA E VENDA DE PRODUTOS</p>
<p>a. Distributor shall purchase its requirements for the Products from Company. Such requirements shall include (i) purchasing and maintaining an inventory of Products that is sufficient to enable</p>	<p>a. O Distribuidor adquirirá seus requisitos para os Produtos da Empresa. Tais requisitos incluirão (i) a compra e manutenção de um inventário de Produtos que seja suficiente para permitir ao</p>

<p>Distributor to perform its obligations hereunder. And (ii) at least one (1) demonstration model of the Goods and Accessories.</p> <p>b. Each order for Products submitted by Distributor to Company shall be subject to the written acceptance of Company, and Company may, in its own discretion, accept or reject any order for Products without obligation or liability to Distributor by reason of its rejection of any such request.</p> <p>c. Company shall supply to Distributor sufficient Products to enable Distributor to meet the full demand for Products in the Territory.</p> <p>d. All orders for Products transmitted by Distributor to Company shall be deemed to be accepted by Company at the time such orders are received by Company to the extent that they are in compliance with the terms of this Agreement. Company shall confirm its receipt and acceptance of each order written [**] days of receipt of the order.</p> <p>e. All Products purchased by Distributor shall be purchased solely for commercial resale or lease, excepting those Products reasonably required by Distributor for advertising and demonstration purposes.</p> <p>f. Each order for Products issued by Distributor to Company under this Agreement shall identify that it is an order and shall further set forth the delivery date or dates and the description and quantity of Products which are to be delivered on each of such dates. An order for Products shall not provide a delivery date less than [**] days after the date that order is delivered to Company.</p> <p>g. The individual contracts for the sale of Products formed by Distributor's submission of orders to Company pursuant to the terms and conditions hereof shall automatically incorporate, to the extent applicable, the terms and conditions hereof.</p>	<p>Distribuidor cumprir suas obrigações nos termos do presente, e (ii) pelo menos 01 (um) modelo de demonstração das Mercadorias e Acessórios.</p> <p>b. Cada encomenda para os Produtos apresentada pelo Distribuidor à Empresa estará sujeita à aceitação por escrito da Empresa, e a Empresa poderá, a seu critério, aceitar ou rejeitar qualquer encomenda por Produtos sem obrigação ou responsabilidade para com o Distribuidor por motivo de sua rejeição de qualquer dessa solicitação.</p> <p>c. A Empresa fornecerá ao Distribuidor Produtos suficientes para permitir ao Distribuidor satisfazer a demanda total pelos Produtos no Território.</p> <p>d. Todas as encomendas de Produtos transmitidas pelo Distribuidor para a Empresa serão consideradas aceitas pela Empresa na medida em que estejam em conformidade com os termos deste Contrato. A Empresa confirmará o recebimento e aceitação de cada encomenda por escrito [***] dias do recebimento de tal encomenda.</p> <p>e. Todos os Produtos adquiridos pelo Distribuidor serão adquiridos unicamente para venda ou locação comercial, exceto aqueles Produtos razoavelmente necessários para efeitos de anúncio ou demonstração.</p> <p>f. Cada encomenda de Produtos emitida pelo Distribuidor à Empresa, nos termos deste Contrato, identificará que é um encomenda, e estabelecerá também a data de entrega, ou datas, e a descrição e quantidade de Produtos a serem entregues em cada uma dessas datas. Uma encomenda de Produtos não fornecerá uma data com menos de [***] dias após a data em que a encomenda é entregue à Empresa.</p> <p>g. Os contratos individuais para a venda de Produtos formados pela apresentação pelo Distribuidor de encomendas à Empresa, nos termos e condições do presente, incorporarão automaticamente, na medida aplicável, os termos e condições deste Contrato.</p>
<p>14. CANCELLATION OF ORDERS</p> <p>All cancellation of orders by Distributor shall be in writing, or if not initially in writing, it shall be confirmed in writing. If Distributor cancels an order, which has been accepted by Company, Distributor shall reimburse Company for any cost incident to such order incurred by Company prior</p>	<p>14. CANCELAMENTO DE ENCOMENDAS</p> <p>Todos os cancelamentos de encomendas pelo Distribuidor serão por escrito, ou se não forem inicialmente por escrito, serão confirmadas por escrito. Se o Distribuidor cancelar uma encomenda, que foi aceita pela Empresa, o Distribuidor reembolsará a Empresa por qualquer custo</p>

<p>to the time it was informed of the cancellation.</p> <p>15. THE PRICE OF GOODS</p> <p>The prices for Goods, and any discounts applicable thereto are set forth in Exhibit B. The prices for Accessories together with any discounts applicable thereto, are set forth in Exhibit A. The prices for Spare Parts, together with any discounts applicable thereto, are set forth in Exhibit C. All prices are F.O.B. the Delivery Point. If the price for any Product is not set forth on Exhibit A, B or C and Distributor nevertheless orders such a Product from Company, the parties hereby evidence their intention thereby to conclude a contract for the sale of that Product at a reasonable price to be determined by the Parties mutually negotiating in good faith.</p> <p>16. PRICE CHANGES</p> <p>Company reserves the right, in its sole discretion, to change prices or discounts applicable to the Products. Company shall give written notice to Distributor of any price change at least [**] days prior to the effective date thereof. The price in effect as of the date of Distributor's receipt of notice of such price change shall remain applicable to all orders received by Company prior to that effective date.</p> <p>17. PACKING</p> <p>Company shall, at its expense, pack all Products in accordance with Company's standard packing procedure, which shall be suitable to permit shipment of the Products to the Territory; provided, however, that if Distributor requests a modification of those procedures, Company shall make the requested modification and Distributor shall bear any reasonable expenses incurred by Company in complying with such modified procedures which are in excess of the expenses which Company would have incurred in following its standard procedures.</p> <p>18. DELIVERY: TITLE AND RISK OF LOSS</p> <p>All deliveries of Products sold by Company to Distributor pursuant to this Agreement shall be</p>	<p>incidente incorrido pela Empresa anterior ao tempo em que foi informada do cancelamento.</p> <p>15. O PREÇO DAS MERCADORIAS</p> <p>Os preços para as Mercadorias, e quaisquer descontos aplicáveis, estão estabelecidos no Anexo B. Os preços para os Acessórios, juntamente com quaisquer descontos aplicáveis, estão estabelecidos no Anexo A. Os preços para as Peças de Reposição, juntamente com quaisquer descontos aplicáveis, estão estabelecidos no Anexo C. Todos os preços são F.O.B./C.F.I. para o Ponto de Entrega. Se o preço para qualquer Produto não estiver estabelecido nos Anexos A, B ou C, e o Distribuidor mesmo assim encomendar tal Produto da Empresa, as partes, por meio desta, demonstram sua intenção de celebrar um contrato para a venda daquele Produto em um preço razoável a ser determinado pelas Partes, negociando mutuamente de boa fé.</p> <p>16. MUDANÇA DE PREÇOS</p> <p>A Empresa se reserva o direito, a seu critério exclusivo, de mudar os preços ou descontos aplicáveis aos Produtos. A Empresa dará notificação por escrito ao Distribuidor de qualquer mudança de preço no mínimo [***] dias antes da sua entrada em vigor. O preço em vigor, a partir da data de recebimento pelo Distribuidor da notificação dessa mudança de preço, permanecerá aplicável para todas as encomendas recebidas pela Empresa antes daquela data de entrada em vigor.</p> <p>17. EMBALAGEM</p> <p>A Empresa, por seu custo, embalará todos os Produtos de acordo com o padrão de procedimento de embalagem da Empresa, que será adequado para permitir a expedição dos Produtos para o Território; entretanto, se o Distribuidor solicitar uma modificação desses procedimentos, a Empresa fará a modificação solicitada, e o Distribuidor arcará com as despesas razoáveis incorridas pela Empresa no cumprimento desses procedimentos modificados que sejam superiores às despesas que a Empresa teria incorrido ao seguir seus procedimentos padrão.</p> <p>18. ENTREGA: PROPRIEDADE E RISCO DE PERDA</p> <p>Todas as entregas de Produtos vendidos pela Empresa ao Distribuidor, nos termos deste</p>
--	---

<p>made F.O.B. the Delivery Point and title to and risk of loss of Products shall pass from Company to Distributor at the Delivery Point. Distributor shall be responsible for arranging all transportation of Products, but if requested by Distributor, Company shall, at Distributor's expense, assist Distributor in making such arrangements. Distributor shall also procure insurance for the transportation of the Products, and such insurance shall be of a kind and on terms current at the port of shipment. In the event that Company is requested to assist Distributor in arranging for transportation, Distributor shall reimburse Company for all costs applicable to the Products following their delivery to Distributor, including, without limitation, insurance, transportation, loading and unloading, handling and storage. Distributor shall pay all charges, including customs duty and sales tax, incurred with respect to the Products following their Delivery to the carrier or forwarder.</p> <p>19. INSPECTION AND ACCEPTANCE</p> <p>Promptly upon the receipt of a shipment of Products, Distributor shall examine the shipment to determine whether any item or items included in the shipment are in short supply, defective or damaged. Within [**] days of receipt of the shipment, Distributor shall notify Company in writing of any shortages, defects or damage which Distributor claims existed at the time of Delivery. Within [NUMBER] days after the receipt of such notice, Company will investigate the claim of shortages, defects or damage, inform Distributor of its findings, and deliver to Distributor Products to replace any which Company determines, in Its sole discretion, were in short supply, defective or damaged at the time of Delivery.</p> <p>Upon Delivery and Acceptance of Products, Company may submit to Distributor Company's invoice of those Products. Distributor shall pay each such proper invoice within [**] days after Distributor's receipt of that invoice. Payment shall be made in [currency] to a bank account to be notified in writing by Company to Distributor.</p> <p>20. ENTIRE AGREEMENT</p> <p>This Agreement contains the entire understanding</p>	<p>Contrato, serão F.O.B./C.F.I. ao Ponto de Entrega, e a propriedade e risco de perda de Produtos passarão da Empresa para o Distribuidor no Ponto de Entrega. O Distribuidor será responsável por organizar todo o transporte dos Produtos, mas se for solicitado pelo Distribuidor, a Empresa, por conta do Distribuidor, prestará assistência ao Distribuidor na organização dessas providências. O Distribuidor adquirirá também seguro para o transporte de Produtos, e esse seguro será do tipo e em termos correntes no porto de embarque. Caso a Empresa seja solicitada a prestar assistência ao Distribuidor nas providências para o transporte, o Distribuidor reembolsará a Empresa por todos os custos aplicáveis aos Produtos após sua entrega ao Distribuidor, incluindo, sem limitação, seguro, transporte, carregamento e descarregamento, manuseamento e armazenagem. O Distribuidor pagará todas os encargos, incluindo os direitos aduaneiros e imposto sobre as vendas, incorridos em relação aos Produtos após sua Entrega ao transportador ou agente de transporte.</p> <p>19. INSPEÇÃO E ACEITE</p> <p>Imediatamente após o recebimento de uma remessa de Produtos, o Distribuidor examinará a remessa para verificar se algum item ou itens incluídos na remessa estão em quantidade inferior, defeituosos ou danificados. No prazo de [***] dias após o recebimento da remessa, o Distribuidor notificará a Empresa por escrito de qualquer escassez, defeitos ou danos que o Distribuidor afirma existir no momento da Entrega. No prazo de [NÚMERO] dias após o recebimento de tal notificação, a Empresa investigará a alegação de escassez, defeitos ou danos, informará o Distribuidor de suas conclusões e entregará ao Distribuidor os Produtos para substituir o que a Empresa determinar, a seu critério exclusivo, que estavam em quantidade inferior, defeituoso ou danificado no momento da Entrega.</p> <p>Após a Entrega e Aceite dos Produtos, a Empresa poderá apresentar ao Distribuidor uma fatura da Empresa daqueles Produtos. O Distribuidor pagará cada fatura apropriada no prazo de [***] dias após o recebimento do Distribuidor daquela fatura. O Pagamento será feito em [moeda] para uma conta bancária a ser notificada por escrito pela Empresa ao Distribuidor.</p> <p>20. ACORDO INTEGRAL</p> <p>Este Contrato contém toda a compreensão das</p>
---	---

APÊNDICE C – CONTRATO Nº 3

Texto fonte	Texto Alvo
<p>EXCLUSIVE DISTRIBUTION AGREEMENT</p> <p>COMPANY INTERNATIONAL SA [Address] and DISTRIBUTOR [Address]</p>	<p>CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO EXCLUSIVA</p> <p>EMPRESA INTERNACIONAL S/A [Endereço] E DISTRIBUIDORA [Endereço]</p>
<p>THIS AGREEMENT made on October 5, 2015 by and between (A) COMPANY INTERNATIONAL SA, (hereinafter called "Company") and (B) DISTRIBUTOR (hereinafter called "Distributor") (Company and Distributor hereinafter called, jointly, the "Parties", each a "Party")</p>	<p>O presente acordo celebrado em 05 de outubro de 2015 entre (A) Empresa Internacional S/A, (a seguir nomeada "Empresa") e (B) Distribuidora (a seguir nomeada "Distribuidora") (A Empresa e a Distribuidora ambas a seguir nomeadas e qualificadas, conjuntamente, as "Partes", e cada uma nomeada a "Parte").</p>
<p>RECITALS</p>	<p>TERMOS E CONDIÇÕES</p>
<p>WHEREAS Company has a well-defined range of orthopaedic products available for sale.</p>	<p>A EMPRESA tem uma variedade bem definida de produtos ortopédicos disponíveis à venda.</p>
<p>WHEREAS Distributor is a company incorporated under the laws of Brazil, which acts as a professional entity duly specialized in the market of orthopaedic products in the Territory and operates with its own infrastructure.</p>	<p>A DISTRIBUIDORA é uma empresa de sociedade anônima regida sob as leis do Brasil, a qual atua como uma entidade profissional devidamente especializada no mercado de produtos ortopédicos em todo Território e opera com sua própria infraestrutura.</p>
<p>WHEREAS Distributor is willing to market through its own sales force and/or through its Affiliates a range of products for use in orthopaedics and declares that it has the appropriate means to act as an independent trader to promote and develop on its own name and account and at its own risk the sales of such products in the Territory.</p>	<p>A DISTRIBUIDORA comercializará uma variedade de produtos para uso em Ortopedia direto com seu próprio departamento de vendas e/ou direto com suas subsidiárias e declara que possui meios adequados para atuar como comerciante independente da EMPRESA a fim de promover e desenvolver seu próprio nome e demonstrações financeiras por sua própria conta e risco de vendas de tais produtos no Território.</p>
<p>WHEREAS the Parties wish to define the basis of collaboration whereby the Distributor, directly will act as Exclusive Distributor for the Company's products in the Territory.</p>	<p>AS PARTES definem como bases de colaboração deste contrato que a DISTRIBUIDORA atuará diretamente como DISTRIBUIDORA EXCLUSIVA dos produtos da EMPRESA em todo o território.</p>
<p>NOW, THEREFORE, in consideration of the premises and mutual covenants contained herein, the Parties mutually agree to the following:</p>	<p>FICA, PORTANTO, em consideração das condições e acordos mútuos firmados no presente contrato, que as partes mutuamente acordam com os seguintes termos:</p>

<p>ARTICLE 1 – DEFINITIONS</p> <p>In this Agreement, each time the following terms are used with capital initial, meanings shall be specified hereunder:</p> <ul style="list-style-type: none"> • "Contract Year" shall mean any period of twelve (12) consecutive calendar months following the Effective Date or any anniversary thereof. • "Effective Date" shall mean the date whereby both parties have signed this agreement. • "Initial Term" shall mean a period of three (3) Contract Years. • "Minimum Targets" shall mean the Distributor's minimum yearly targets as shown in Exhibit III. • "Prices" shall mean the prices for the Products in the first Contract Year, as listed in Exhibit II (Prices) and are fixed for at least until the end of the first Contract Year. • "Products" shall mean those products and accessories currently manufactured by Company or Company's Affiliates and relating to orthopaedics, as listed and described in Exhibit I together with accessories and components, as well as all modifications, improvements and developments pertaining to such products, accessories and components also listed in Exhibit I. • "Recall Operation" shall mean the operation for recalling the Product if it is suspected or known to be defective. • "Territory" shall mean the territory indicated in Exhibit IV. • "Affiliate" shall mean, with respect to any relevant person, any other person that directly or indirectly controls, is controlled by, or is under common control with, such relevant person. As used herein, the term "control" shall mean (i) to have, directly or indirectly more than the fifty percent of the voting stock of any such relevant person, or (ii) to direct or cause the direction, directly or indirectly, of the management, administration and policies of any such relevant person. <p>References herein to Articles and Exhibits shall be to articles and exhibits of this Agreement.</p>	<p>ARTIGO 1 – DEFINIÇÕES</p> <p>No presente contrato serão aplicadas as seguintes definições sobre o capital inicial:</p> <ul style="list-style-type: none"> • "Ano Contratual": é qualquer período de doze (12) meses consecutivos do calendário seguintes a Data de Vigência ou em qualquer aniversário seguinte". • "Data de Vigência": é a data em que ambas as partes assinam este contrato. • "Prazo Inicial": é o período de três (3) Anos Contratuais. • "Metas Mínimas" são as metas mínimas anuais da Distribuidora como apresentado no quadro III. • "Preços": são os preços para os Produtos no Primeiro Ano do Contrato, como apresentado no quadro II (Preços) e são fixados, por no mínimo, até o fim do primeiro Ano do Contrato". • "Produtos": são os produtos e acessórios atualmente manufaturados pela Empresa ou pelas subsidiárias da Empresa e são relacionados à área de Ortopedia, como listados e descritos no quadro I, juntos com acessórios e componentes, assim como, todas as modificações, melhorias, e desenvolvimentos pertinentes a tais produtos, acessórios e componentes, também listados no quadro I. • "Operação de Convocação para Verificações": é a operação que solicita que um Produto seja verificado, caso seja suspeito ou esteja com defeito. • "Território": é o Território indicado no quadro IV. • "Subsidiária": é qualquer pessoa que direta ou indiretamente controla ou está sob o controle de outra pessoa relevante. O termo "controle" no presente contrato significa (i) ter, direta ou indiretamente, mais do que cinquenta por cento das ações com direito a voto de tal pessoa relevante, ou (ii) administrar ou promover a direção, direta ou indiretamente, da gerência, administração e políticas de uma pessoa relevante. <p>As Referências acima citadas nos Artigos e Quadros regerão o presente contrato.</p>
--	--

<p>ARTICLE 2 - DISTRIBUTION RIGHTS</p> <p>2.1 Company hereby grants to Distributor the exclusive right to act pursuant to the terms and conditions set forth in this Agreement as distributor of the Products in the Territory, which the Distributor hereby accepts to distribute.</p> <p>2.2 The Parties understand and agree to directly and indirectly comply with the exclusivity undertaking, without limiting the generality of the foregoing, (i) for the duration hereof, Distributor shall refrain from being involved, in any way or manner, in the manufacturing, distribution, promotion and/or sale of products which are or could be considered as competing products with the Products described in the Exhibit I, all of which shall not affect any other activity or business of Distributor. (ii) Company will refrain from actively and inactively selling Products described in the Exhibit I in the Territory.</p> <p>2.3 Distributor represents and warrants to Company that as of the date of this Agreement Distributor is not representing or selling any product that competes with or conflicts with the Products, that Distributor has not entered in to any agreement that could contravene any provision of this Agreement or cause conflict with the scope of the same; that the Distributor, up to the date of execution of these Agreement, is dully entitled to participate in Public Bids, INVITATIONS to three or more parties, or other forms of public contracting procedures, and that therefore, it has not been sanctioned by the Ministry of Public Administration for any contractual breach or any other cause.</p> <p>2.4 Distributor shall purchase from Company the Products which it shall promote and sell in the Territory using its own sales forces and at its own risk, hazard and liability, unless otherwise expressly indicated herein.</p> <p>2.5 In order to maintain its exclusive distribution rights under this Agreement, Distributor shall perform its distribution activities with due care and skill, using all necessary and suitable professional staff, as well as appropriate financial and logistic structures, with the aim at providing top level support and service to the customers in the Territory and at maximizing the sales of the</p>	<p>ARTIGO 2 – DISTRIBUIÇÃO DE DIREITOS</p> <p>2.1 A Empresa concede à Distribuidora o direito exclusivo para atuar de acordo com os termos e as condições estabelecidas neste Contrato como Distribuidora de Produtos no Território, a qual aceita distribuir os Produtos.</p> <p>2.2 As Partes compreendem e acordam em cumprir direta e indiretamente o compromisso de exclusividade, sem prejuízo da generalidade que antecede, (i) da duração deste Contrato, a Distribuidora se absterá de se envolver, de alguma e qualquer forma, na fabricação, distribuição, promoção e/ou venda de produtos os quais são ou poderiam ser considerados como produtos concorrentes com os Produtos descritos no quadro I, tudo que não afeta qualquer atividade ou negócios do Distribuidor. (ii) A Empresa se absterá de vender os Produtos, descritos no quadro I, ativa ou inativamente em todo o Território.</p> <p>2.3 A Distribuidora representa e garante a Empresa que a partir da data do presente Contrato a Distribuidora não está representando ou vendendo nenhum produto que concorra ou se assemelhe aos Produtos; que a Distribuidora não fez nenhum contrato que poderia estar em conflito com qualquer cláusula ou dispositivo deste Contrato ou causar conflito ao âmbito do presente Contrato; que a Distribuidora, até a data de execução deste Contrato, está devidamente capacitada a participar de Licitações Públicas, CHAMADAS/CONVITES envolvendo três partes ou mais, ou outras formas de processos de contratação pública, e que, por conseguinte, não tenha sido sancionada pelo Ministério de Administração Pública por qualquer violação contratual ou por qualquer outra causa.</p> <p>2.4 A Distribuidora deverá adquirir os Produtos da Empresa a qual deverá promover e vender em todo o Território usando o seu próprio departamento de vendas e por sua própria conta e risco, prejuízo e responsabilidade, salvo seja expressamente indicado neste Contrato.</p> <p>2.5 A fim de manter sua distribuição de direitos exclusivos de acordo com o presente Contrato, a Distribuidora deverá realizar suas atividades de distribuição com a devida competência profissional e zelo, com o apoio de toda a equipe profissional adequada e necessária, bem como as estruturas logísticas e financeiras adequadas, com o objetivo de promover todo o apoio e serviços de alta qualidade para seus clientes em todo o Território,</p>
--	--

<p>Products.</p> <p>2.6 In the exercise of its rights, and in order to assure the highest quality standards and the appropriate protection of the Products' trademarks, Distributor shall strictly comply at all times with the procedures communicated by Company from time to time. Without limiting the generality of the foregoing, Distributor shall comply with the rules and procedures set forth in Exhibit V. In addition, Distributor shall comply with all applicable local and International laws, regulations and conventions or treaties, in particular (without limitation) those relating to bribery, corrupt practices, illegal payments to doctors and/or government officials and the like.</p> <p>2.7 Distributor will strictly follow all the compliance rules of Company in force from time to time; the current version thereof being set forth in Exhibit VI.</p> <p>2.8 For the purposes of this Agreement, the purchase and sale of goods shall be governed by the Company's sales conditions, as set out in article 6, unless expressly stated otherwise in this Agreement.</p> <p>ARTICLE 3 - MINIMUM TARGETS</p> <p>3.1 Distributor undertakes to yearly purchase from Company at least the Minimum Targets. The quantity in value of any Product will be taken into consideration in order to assess whether the relevant Minimum Target is actually reached. Distributor recognizes and accepts that those Minimum Targets are essential to allow Company to have an appropriate production/sales schedule, and to maintain the exclusivity rights herein granted.</p> <p>3.2 Without prejudice to Article 10.1, should Distributor, for any other reason whatsoever other than default by or negligence of Company or its Affiliates, not reach the Minimum Targets during one or more of the Contract Years, Company shall have the right to either (i) withdraw the Exclusivity granted for the Product(s) in respect of which the Minimum Target has not been reached; or (ii) terminate this Agreement with three (3) months prior written notice. For the avoidance of doubt, the orders taken into account for the calculation of the Minimum Target shall be limited to those</p>	<p>maximizando a venda dos Produtos.</p> <p>2.6 No exercício dos seus direitos, e a fim de garantir o alto padrão de qualidade e ainda a proteção adequada das marcas dos produtos, a Distribuidora deverá cumprir rigorosamente e permanentemente os procedimentos comunicados periodicamente pela Empresa. Sem limitar a generalidade do exposto anteriormente, a Distribuidora deverá cumprir as regras e procedimentos estabelecidos no quadro V. Ademais, a Distribuidora deverá cumprir todas as leis, regulamentos e convenções ou tratados locais e internacionais aplicáveis, em especial (sem limitação) para aqueles relacionados a suborno, práticas de corrupção, pagamentos ilícitos aos médicos e/ou oficiais da justiça e semelhantes.</p> <p>2.7 A Distribuidora deverá seguir rigorosamente todas as regras de conformidade da Empresa em vigor; a versão atual deste, estabelecido no quadro VI.</p> <p>2.8 Para efeitos do presente Contrato, a aquisição e venda de produtos deverá ser regida pelas condições de vendas da Empresa, como está enunciado no artigo 6, salvo disposição em contrário neste Contrato.</p> <p>ARTIGO 3 – OBJETIVOS MÍNIMOS</p> <p>3.1 A Distribuidora compromete-se adquirir, no mínimo, anualmente da Empresa os Objetivos Mínimos. A quantidade em valor de cada Produto será levada em consideração a fim de avaliar se o Objetivo Mínimo relevante é realmente atingido. A Distribuidora reconhece e aceita que aqueles Objetivos Mínimos são essenciais para permitir a Empresa ter um programa de produção/vendas adequado, e para manter a exclusividade dos direitos aqui concedidos.</p> <p>3.2 Sem prejuízo do Artigo 10.1, a Distribuidora, por qualquer outro motivo, salvo omissão ou negligência da Empresa ou suas subsidiárias, não consiga atingir os Objetivos Mínimos durante um ou mais Anos Contratuais, a Empresa terá o direito (i) revogado da Exclusividade concedida para os Produtos em virtude de não ter atingido o Objetivo Mínimo; ou (ii) pôr termo ao presente Contrato com três (3) meses de notificação prévia por escrito. Para evitar quaisquer dúvidas, os pedidos considerados para o cálculo do Objetivo Mínimo serão limitados àqueles recebidos e aceitos pela Empresa e pagos</p>
---	---

<p>received and accepted by Company and paid by Distributor in the relevant Contract Year.</p> <p>ARTICLE 4 - COOPERATION AND TRANSPARENCY; PARTIES' OBLIGATIONS</p> <p>The relationship between the Parties hereunder shall be based on a spirit of mutual trust, cooperation and transparency involving in particular the communication by Company of all information reasonably required by Distributor for its own promotion and sale of the Products in the Territory and the communication by Distributor of all information reasonably required by Company for a good understanding of the market needs and of the possible development of the Products. To that effect the Parties shall have in particular the following obligations:</p> <p>4.1 Obligations of Distributor</p> <p>a) In consideration for the rights herein granted, at the latest before the first day of October each year, Distributor shall communicate to Company its marketing and purchasing plan for the Products for the following Contract Year including promotional activities, mailings, participation in exhibitions, sales forecasts for the Products broken down by Company's rolling forecast form. For purposes of achieving an effective protection of the Products' trademarks; and to assure proper and complete information to the market all promotional communication materials and initiatives, like brochures, presentation of operating techniques and any other mean of communication such as logos, participation to congresses and others, should bear the logo of Company International in a visible way, next to the logo of Distributor, and in a way and manner ensuring equal visibility of the two logos.</p> <p>b) At any time and/or upon request of Company for purposes of forecasting the manufacture and product supply, Distributor, in exercise of its rights, shall communicate any information concerning the Products, including and not limited to such information as market trends, competitive environment and competitor's prices, technical or commercial information useful for the adaptation of the Products to market requirements, customers, individual prices and terms of payments. In the exercise of its distribution rights, Distributor will follow the marketing guidelines given by Company</p>	<p>pela Distribuidora no Ano Contratual referido.</p> <p>ARTIGO 4 – COOPERAÇÃO E TRANSPARÊNCIA; OBRIGAÇÕES DAS PARTES.</p> <p>A relação entre as Partes do Presente Contrato será baseada no espírito de confiança mútua, cooperação e transparência, envolvendo, em especial, a comunicação da Empresa de todas as informações razoavelmente exigidas pela Distribuidora para sua própria promoção e venda dos Produtos em todo o Território e a comunicação da Distribuidora de todas as informações razoavelmente exigidas pela Empresa para que haja um bom conhecimento das necessidades do mercado e do possível desenvolvimento dos Produtos. Para esse efeito, as Partes terão, em especial, as seguintes obrigações:</p> <p>4.1 Obrigações da Distribuidora</p> <p>a) Considerando os direitos aqui concedidos, o mais tardar antes do primeiro dia de Outubro de cada ano, a Distribuidora comunicará a Empresa seu plano de marketing e de aquisição dos Produtos para o Ano Contratual posterior, incluindo as atividades promocionais, correspondências comerciais, participação em exposições/feiras, projeções de vendas para os Produtos discriminados no formulário de projeção contínua da Empresa. Para garantir uma proteção eficaz das marcas dos Produtos, e para assegurar informações apropriadas e completas para o Mercado, todos os materiais de comunicação promocionais e iniciativas, como catálogos, panfletos, apresentações de técnicas e outros meios de comunicação como logotipos, participação em congressos e outros, devem apresentar o logotipo da Empresa Internacional de forma visível, ao lado do logotipo da Distribuidora, de tal forma que garanta igual visibilidade dos dois logotipos.</p> <p>b) Em qualquer momento e/ou a pedido da Empresa para projeção do manufaturado e fornecimento de produto, a Distribuidora, no exercício de seus direitos, comunicará quaisquer informações relacionadas aos Produtos, incluindo e não restringindo tais informações como: tendências do mercado, ambiente competitivo e preços dos concorrentes, assim como informações úteis comerciais e técnicas para adaptação dos Produtos às necessidades do mercado, dos clientes, dos preços para consumidores finais e formas de pagamento. No exercício dos direitos de distribuição, a Distribuidora seguirá as orientações</p>
--	---

<p>in terms of promotion and training to personnel and surgeons of the products in the Territory.</p> <p>c) In order to enable Company to comply with the requirements of CE and FDA regulation and any other regulation related to liabilities derived from the supply or manufacturing of products, Distributor shall keep suitable distribution records for each batch of the Products sold. This information shall be made available to Company upon request, inter alia in strict accordance with the procedures as per Exhibit V - M 07.54 Branch/Distributor Commitment").</p> <p>d) Distributor shall assist Company to obtain any necessary registration of the Products in the Territory as such registrations may be required from time to time under applicable law. In the case that due to particular local laws or regulations the Authorization to sell the Products in the Territory or any applicable registrations cannot be held directly by COMPANY or one affiliate, the Distributor will be entitled to register the products by his own for the duration of the contract with previous written approval from Company.</p> <p>4.2 Obligations of Company</p> <p>a) Company shall provide Distributor and its employees with sufficient training, documentation and technical support under its own standards and criteria. Distributor will bear the cost of such training and documentation when special trainings are made to salesmen.</p> <p>b) Company shall provide to Distributor a reasonable quantity of brochures, technical information and specifications relating to the Products for use by Distributor to produce its own advertising and promotional documentation.</p> <p>4.3 Company and Distributor shall meet whenever deemed necessary by the Parties; and at least once during each Contract Year, to discuss any and all matters of interest under this Agreement.</p> <p>ARTICLE 5 – CONFIDENTIALITY</p> <p>5.1 The Parties agree that all information disclosed and communicated hereunder between them and qualified by the disclosing Party as being</p>	<p>de Mercado oferecidas pela Empresa em nível de promoção e formação profissional de funcionários e cirurgiões dos produtos em todo o Território.</p> <p>c) A fim de viabilizar a Empresa a cumprir com as exigências técnicas das normas CE e FDA e quaisquer outras normas relacionadas à responsabilidade proveniente do fornecimento ou produção de produtos, a Distribuidora manterá relatórios de distribuição adequados para cada lote de Produtos vendidos. Estas informações deverão estar disponíveis para a Empresa mediante solicitação, nomeadamente, no respeito dos procedimentos conforme a Apresentação V - M 07.54 Compromisso da Distribuidora/Filial").</p> <p>d) A Distribuidora assessorará a Empresa para obter o registro necessário dos Produtos em todo o Território enquanto tais registros devem ser exigidos periodicamente sob a lei aplicável. No caso previsto, em especial, em legislações ou normas locais a Autorização para vender Produtos no Território ou qualquer norma aplicável não pode ser realizada diretamente pela EMPRESA ou por uma subsidiária, a Distribuidora será autorizada a registrar os produtos por sua própria conta pela duração deste Contrato com aprovação prévia por escrito da Empresa.</p> <p>4.2 Obrigações da Empresa</p> <p>a) A Empresa oferecerá à Distribuidora e seus empregados a formação e documentação necessárias, e o apoio técnico aos seus próprios padrões e critérios. A Distribuidora arcará o custo de tal formação e documentação quando forem realizadas formações especiais para os vendedores.</p> <p>b) A Empresa oferecerá à Distribuidora uma quantidade razoável de catálogos, informações técnicas e especificações relacionadas aos Produtos para o uso da Distribuidora para produzir sua própria publicidade e documentação promocional.</p> <p>4.3 A Empresa e a Distribuidora se reunirão sempre que julgarem necessário pelas Partes; e, no mínimo, uma vez durante cada Ano Contratual, a fim de discutir quaisquer e todos os assuntos de interesse do Presente Contrato.</p> <p>ARTIGO 5 – CONFIDENCIALIDADE</p> <p>5.1 As Partes concordam que todas as informações prestadas e comunicadas entre ambas as Partes, e qualificadas pela Parte que as comunica, no Presente Contrato, são confidenciais (a seguir</p>
---	---

<p>confidential (hereinafter called the "Information"), shall be held and treated at the utmost and strictest confidence.</p> <p>5.2 The Parties however agree that, notwithstanding the above mentioned obligations of confidentiality and restricted use, the receiving Party shall be under no such obligation with respect to any information (i) which is, at the time of disclosure, already available to the general public, (ii) which becomes at later date available to the general public through no fault of the receiving Party and then only after said later date, (iii) which the receiving Party can demonstrate was in its possession before receipt without any qualification as being confidential or (iv) which was disclosed to the receiving Party by a third party without restriction on disclosure, such third party having the lawful right to disclose such Information.</p> <p>5.3 The above-mentioned obligations of confidentiality and restricted use shall remain in effect for the duration hereof and for a period of three (3) years after the date of termination of this Agreement.</p> <p>ARTICLE 6 - ORDERS, PRICES, PAYMENTS AND DELIVERIES</p> <p>6.1 Distributor shall, on or before September 30 of any calendar year, communicate to Company its purchase forecasts for the Products for the following year, according to the rolling forecast of Company.</p> <p>6.2 Each order placed by the Distributor shall be deemed accepted upon the explicit, prior written confirmation of acceptance by Company, but Company shall not unreasonably withhold such acceptance.</p> <p>6.3 The Price of the Products as per Exhibit II is on EX-WORKS basis and is net of any tax, and in particular any value added tax, and shall remain effective and unchanged until the end of year 2.015.</p> <p>6.4 In consideration for the deliveries of the Products by Company and according to the corresponding invoices of Company, Distributor shall effect all related payments by bank transfer within 60 days following the issuance of the relevant invoice for implants and instrument sets;</p>	<p>designadas "Informações"), e serão mantidas e tratadas com total e rigorosa confiança.</p> <p>5.2 As Partes, entretanto, concordam que, apesar das obrigações acima mencionadas de confidencialidade e uso restrito, a Beneficiária não será obrigada sobre tais informações (i) a qual já está, no momento da divulgação, disponível para público em geral, (ii) que ficará disponível numa data posterior para o público geral sem qualquer culpa própria da Beneficiária e então apenas após a referida data, (iii) a qual a Beneficiária pode demonstrar que estava na sua posse antes do conhecimento de restrições como sendo confidenciais ou (iv) a qual foi divulgada pela Beneficiária por terceiros sem restrições quanto à divulgação, tais como um terceiro ter autorização legal de divulgar tais informações.</p> <p>5.3 As obrigações acima citadas de confidencialidade e uso restrito permanecerão em vigor durante o período de duração do Presente Contrato, assim como por um período de três (3) anos após o término deste Contrato.</p> <p>ARTIGO 6 - PEDIDOS, PREÇOS, PAGAMENTOS E ENTREGAS.</p> <p>6.1 A Distribuidora comunicará, no dia 30 de setembro ou anteriormente a esta data de qualquer calendário do ano, à Empresa suas projeções de aquisição dos Produtos para o ano seguinte, de acordo com a projeção contínua da Empresa.</p> <p>6.2 Cada pedido efetuado pela Distribuidora será considerado aceito mediante confirmação de aceitação prévia por escrito da Empresa, entretanto a Empresa não deverá negar tal aceitação sem um motivo razoável.</p> <p>6.3 O Preço dos Produtos de acordo com a apresentação II está numa base à saída da fábrica e é líquido de qualquer imposto, em especial, nenhum imposto sobre o valor acrescentado, e produzirão efeitos e serão inalteradas até o fim do ano 2.015.</p> <p>6.4 Por força da contraprestação da entrega dos Produtos pela Empresa e de acordo com as faturas correspondentes da Empresa, a Distribuidora deverá efetuar todos respectivos pagamentos através de transferência bancária dentro de 60 dias a contar da data de emissão da fatura relevante para implantes ou instrumental cirúrgico;</p> <p>6.5 Todas as vendas efetuadas de acordo com o</p>
---	--

<p>6.5 All sales made according to this Article 6 shall be final and, subject to the provisions of Articles 9 and 12, no Product may be returned without the prior written consent of Company.</p> <p>6.6 Company retains the property of any and all Products until complete payment by the Distributor in respect of such delivery. The Distributor shall have custody of the Product and shall bear all risks regarding the same.</p> <p>6.7 The price list and payment currency will be in USD.</p> <p>ARTICLE 7 - MARKETING AND RESALE; STOCK</p> <p>7.1 In order to maintain its distribution rights and to preserve the Product trademark reputation and standard, Distributor shall strictly comply with Company's product marketing and communication strategy, as it will be communicated to Distributor from time to time.</p> <p>7.2 Distributor shall not represent itself as Company's agent or representative. Distributor shall act independently and on its own and organize itself the way it deems most appropriate to carry out its tasks hereunder.</p> <p>7.3 Distributor shall endeavour its best efforts to sell the Products to its existing and potential customers within the Territory, by all appropriate means. Any and all costs and expenses related to actions engaged and means set up by Distributor to that effect shall be borne by Distributor.</p> <p>7.4 The eventual participation at international marketing activities (i.e. marketing activities outside the Territory) will be decided in common on a case-by-case basis at the latest within the end of September of each year.</p> <p>7.5 Distributor shall, at its own cost, provide customers with all adequate technical support and instructions for use with a view to developing customers' knowledge of the Products and to insure proper use of the Products. Technically qualified employees will execute the technical support services.</p> <p>7.6 Distributor shall promptly inform Company,</p>	<p>artigo 6 do presente Contrato serão consideradas finalizadas, e, sujeitas ao disposto dos Artigos 9 e 12, nenhum Produto poderá ser devolvido sem consentimento prévio da Empresa.</p> <p>6.6 A Empresa detém propriedade de quaisquer e todos os Produtos até o pagamento integral por parte da Distribuidora em relação a tal entrega. A Distribuidora terá custódia do Produto e assumirá todos os riscos sobre os mesmos.</p> <p>6.7 A lista de preços e a moeda de pagamento serão fixadas em Dólar Americano (USD).</p> <p>ARTIGO 7 –PUBLICIDADE E REVENDA; ESTOQUE</p> <p>7.1 A fim de manter seu direito de distribuição e preservar a reputação e padrão da marca do Produto, a Distribuidora cumprirá rigorosamente as estratégias de publicidade e comunicação da Empresa, que serão comunicadas à Distribuidora periodicamente.</p> <p>7.2 A Distribuidora não se representará como agente ou representante da Empresa. A Distribuidora atuará independentemente e se organizará da forma que considera mais adequada para realizar suas tarefas do Presente Contrato.</p> <p>7.3 A Distribuidora deverá envidar os esforços necessários para vender os Produtos para seus atuais clientes e clientes em potencial em todo o Território, por todos os meios adequados Quaisquer e todos os custos e despesas relacionados a ações envolvidas e meios estabelecidos pela Distribuidora para tal efeito deve ficar a cargo da Distribuidora.</p> <p>7.4 A participação eventual em atividades de publicidade internacional (Ex.. atividades de publicidade fora do Território) serão decididas em comum, caso a caso, o mais tardar no fim de setembro de cada ano.</p> <p>7.5 A Distribuidora fornecerá, a seu próprio custo, apoio técnico adequado para seus clientes assim como instruções de utilização de forma a desenvolver o conhecimento dos clientes em relação aos Produtos para garantir a utilização correta dos Produtos. Os funcionários tecnicamente qualificados executarão serviços de assistência/suporte ao cliente.</p> <p>7.6 A Distribuidora informará imediatamente a Empresa, ambos por telefone e através de</p>
---	--

both by phone and according to the official claim procedure of Company (PO 08.02 - see Exhibit V), of any and all claims initiated or threatened by customers.

7.7 In order to ensure traceability (see Exhibit V), Distributor will, on its own behalf, maintain accurate and complete records of all sales and other distributions of the Products for a minimum of 10 years including at least the following:

(1) Date of sale or distribution;
 (2) Description of the Product, including name, model, and serial number; and
 (3) Identity of purchaser, including name and address.

(4) If permitted under the law of the Territory, identity of patients, including name and address, in whom the products are implanted.

7.8 Distributor shall keep at all times an adequate inventory of the Product as reasonably required to meet the demand of its customers in the Territory with the shortest possible delivery time. Furthermore Distributor shall keep such inventory according to the warehousing conditions, as required for medical devices and implants.

ARTICLE 8 - PATENT, COPYRIGHT, TRADEMARK AND/OR OTHER INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS INFRINGEMENT

If Distributor is charged with infringement of any patent - relating to the manufacture and/or the use of the Products of Company, copyrights, trademarks and/or other intellectual property rights of Company- Company shall have the sole right to conduct any negotiations and to control any litigation provided Company shall be notified promptly in writing and given authority to resolve any such claim.

ARTICLE 9 - WARRANTIES AND LIABILITIES

9.1 Company warrants that:

a) All Products will be of merchantable quality, will be in conformity with the EC regulations and shall be in substantial conformity with the specifications, product pamphlets and samples related to the Products.

b) Company is not aware of any rights of any third party in the Territory, which might render the sale of the Products or the use of any of Company's logos, marks or other intellectual property unlawful or challengeable.

procedimento de solicitação oficial da Empresa (PO 08.02 – veja Quadro V), de todas e quaisquer reclamações iniciadas ou tratadas pelos clientes.

7.7 A fim de garantir o rastreamento (veja Quadro V), a Distribuidora manterá, por sua própria conta, relatórios completos e precisos de todas as vendas e outras distribuições dos Produtos por, no mínimo, 10 anos, incluindo, no mínimo o seguinte:

(1) Data da venda ou distribuição;
 (2) Descrição do Produto, incluindo o nome, modelo, e número de série; e
 (3) Identidade do comprador, incluindo o nome e endereço.

(4) Se a lei do Território assim permitir, a identidade dos pacientes, incluindo o nome e endereço no qual os produtos são implantados.

7.8 A Distribuidora manterá periodicamente um inventário adequado dos Produtos quando for razoavelmente necessário para atender as demandas de seus clientes no Território com o menor tempo possível de entrega. Além disso, a Distribuidora manterá tal inventário de acordo com as condições de armazenamento, como solicitadas para os equipamentos médicos e implantes.

ARTIGO 8 - PATENTE, DIREITO AUTORAL, MARCA E/OU OUTRAS VIOLAÇÕES DIREITOS DE PROPRIEDADE INTELLECTUAL

Caso a Distribuidora seja acusada pela violação de qualquer patente – relacionada à produção e/ou uso dos Produtos da Empresa, direitos autorais, marcas e/ou outros direitos de propriedade intelectual da Empresa – A Empresa terá o direito único para realizar negociações e controlar qualquer litígio desde que a Empresa seja notificada por escrito imediatamente e decida dar autoridade para resolver tais reclamações.

ARTIGO 9 – GARANTIAS E RESPONSABILIDADES

9.1 A Empresa garante que:

a) Todos os Produtos serão de qualidade comerciável, estarão em conformidade com as disposições da CE (Regulamentação Comunitária Europeia) e deverá estar em conformidade substancial com as especificações, panfletos dos produtos e amostras relacionadas aos Produtos.

b) A Empresa não tem conhecimento de nenhum terceiro no território, que possa impedir a venda dos Produtos ou o uso de quaisquer logotipos da Empresa, marcas ou outras propriedades intelectuais ilícitas ou contestáveis.

<p>9.2 Distributor shall invoice its customers in its own name and for its own account and shall therefore be responsible for any risks or liabilities arising from the sale, shipment or use of the Products by its customers to the exclusion of those risks and liabilities which are directly attributable to the Product under the form as received by Distributor from Company. Company shall not incur any risk or liability attributable to the Products when such occurrence is caused by any negligence or other default on the part of Distributor.</p> <p>9.3 Company shall indemnify and keep Distributor harmless from all losses, costs or damages, which Distributor may be held liable to pay as a result of claims or suits arising out of any injuries to persons and/or damages to property caused by Products not being in substantial conformity with the specifications, product pamphlet and related samples of the Production (i.e. product liability claims). This obligation will not apply if the claims or suits incurred are due to Distributor's own made warranties or negligence.</p> <p>9.4 Distributor shall in turn indemnify and keep Company harmless from all losses, costs or damages, which Company may be held liable to pay as a result of claims or suits, arising out of any activity performed by Distributor in connection with the importation, advertisement, introduction, promotion, distribution and/or sale of the Products.</p> <p>ARTICLE 10 - FORCE MAJEURE</p> <p>10.1 The obligations of either Party to perform under this Agreement, with the exception of the obligation to pay for the delivered Products, either the respective purchase price thereof which may not be excused under any circumstances, shall be excused during any period of delay caused by matters such as strikes, acts of God or changes in the regulatory framework or applicable law, which are reasonably beyond the control of the party obligated to perform.</p> <p>ARTICLE 11 - WARRANTY DISCLAIMER</p> <p>The exclusive warranty given by Company to</p>	<p>9.2 A Distribuidora deverá cobrar seus clientes em seu próprio nome e por sua própria conta e, conseqüentemente, ser responsável por quaisquer riscos ou responsabilidades advindas das vendas, transporte ou uso dos Produtos por seus clientes para a exclusão destes riscos e responsabilidades as quais são diretamente atribuíveis ao Produto como ele foi recebido pela Distribuidora da Empresa. A Empresa não incorrerá quaisquer riscos ou responsabilidades atribuíveis aos Produtos quando tais ocorrências forem causadas por negligência ou defeito por parte da Distribuidora.</p> <p>9.3 A Empresa deverá indenizar e manter a Distribuidora livre de quaisquer perdas, custos e danos, que a Distribuidora possa ser responsabilizada a pagar como resultado de reclamações ou ações judiciais advindas de quaisquer danos pessoais e/ou danos à propriedade causados pelos Produtos que não estejam em conformidade substancial com as especificações, com o panfleto dos Produtos e com amostras relacionadas à Produção dos mesmos. (Ex. reclamações de responsabilidade do produto). Esta obrigação não será aplicada caso as reclamações ou ações judiciais incorridas sejam devidas a negligência ou garantias oferecidas pela própria Distribuidora.</p> <p>9.4 A Distribuidora deverá, por sua vez, indenizar e manter a Empresa livre de perdas, custos ou danos, que a Empresa possa ser responsabilizada a pagar como resultado de reclamações ou ações judiciais, advindas da Distribuidora relacionadas à importação, propaganda, apresentação, promoção, distribuição e/ou venda dos Produtos.</p> <p>ARTIGO 10 – FORÇA MAIOR</p> <p>10.1 As obrigações de qualquer das Partes para o desempenho deste Contrato, com a exceção da obrigação de pagar pelos Produtos entregues, ou pelo respectivo valor de compra que poderá não ser dispensado sob nenhuma circunstância, será justificado durante qualquer período de atraso causado por problemas como greves, fenômeno da natureza, ou mudanças no quadro normativo ou ainda pelas leis aplicáveis, que escapem ao controle da Parte obrigada a desempenhar.</p> <p>ARTIGO 11 – ISENÇÕES DE GARANTIA</p> <p>A garantia exclusiva oferecida pela Empresa à</p>
---	--

<p>Distributor relative to the Products will be the warranty promulgated by Company from time to time with respect to its own sales of the Products as described in the labelling and literature supplied, which warranty policy Company may change at any time in its sole discretion with prior written notice to Distributor whenever possible. To the extent permitted by the applicable law, Company's liability will be limited to the provisions of such warranty, and Distributor will not make any representations and/or warranties in respect of the Products, except as expressly stated in the applicable warranty issued by Company.</p>	<p>Distribuidora relativa aos Produtos será a garantia promulgada pela Empresa periodicamente no que diz respeito à sua própria venda dos Produtos como descritos na rotulagem e literatura apresentada, a qual a Política de Garantia da Empresa pode mudar a qualquer momento a seu critério exclusivo através de aviso prévio por escrito à Distribuidora sempre que possível. Para a medida máxima pela lei aplicável, a responsabilidade da Empresa será limitada às disposições de tal garantia, e a Distribuidora não fará qualquer representação e/ou garantias dos Produtos, salvo o expressamente previsto neste Contrato da garantia concedida pela Empresa.</p>
<p>ARTICLE 12 - COMPLIANCE WITH LAWS, RULES AND REGULATIONS.</p> <p>12.1 Company will comply with all applicable provisions of any rules and regulations promulgated by the regulatory agency with jurisdiction over the Products in the Country of origin.</p> <p>12.2 Distributor will be solely responsible for compliance with all laws, rules and regulations applicable anywhere in the Territory, including, without limitation, any laws, rules and regulations relating to privacy, the importation and sale, of medical devices, as well as all laws governing improper payments to officials or others in furtherance of the promotion of products such as the Products.</p> <p>12.3 Distributor will apply for all approvals required for the importation and commercialization of the Products in the Territory. Except for product registrations (unless otherwise agreed), application for such approvals will be made in Company's name (when required and possible) and be subject to Company's prior approval.</p>	<p>ARTIGO 12 – CUMPRIMENTO DAS LEIS, REGRAS E REGULAMENTAÇÕES.</p> <p>12.1 A Empresa cumprirá com todos os dispositivos aplicáveis de quaisquer regras e regulamentações promulgadas pela agência regulatória com jurisdição sobre os Produtos do País de origem.</p> <p>12.2 A Distribuidora será exclusivamente responsável pelo cumprimento de todas as leis e regulamentações aplicáveis em todo o Território, incluindo, sem limitações, quaisquer leis, regras e regulamentações relacionadas à política de privacidade, à importação e vendas de equipamentos médicos, assim como todas as leis que regulam pagamentos indevidos a servidores públicos ou outros no cumprimento da divulgação de tais produtos como os Produtos da Empresa.</p> <p>12.3 A Distribuidora solicitará todas as autorizações necessárias para a importação e comercialização dos Produtos no Território. Salvo para registros do produto (salvo acordo em contrário), a solicitação para tais autorizações serão feitas no nome da Empresa (quando solicitado e possível) e estará sujeita a autorização prévia da Empresa.</p>
<p>ARTICLE 13 - TERM AND TERMINATION</p> <p>13.1 This Agreement shall be effective as of the Effective Date and shall expire at the end of the Initial Term.</p> <p>13.2 It shall thereafter continue for successive periods of five (5) years each, provided the Parties have agreed upon the Minimum Targets for said successive periods and on the price of the Products, and unless terminated by either Party with written notice of termination to the other</p>	<p>ARTIGO 13 – VIGÊNCIA E RESCISÃO</p> <p>13.1 Este Contrato será válido a partir da Data Efetiva e expirará no final do Termo Inicial.</p> <p>13.2 O Presente Contrato continuará em vigor por períodos sucessivos de cinco (5) anos cada, desde que as Partes acordem os Objetivos Mínimos para os períodos sucessivos citados e sobre os preços dos Produtos, salvo denúncia de uma das Partes com aviso prévio do término para a outra Parte</p>

<p>Party at least six (6) months prior to the end of the Initial Term and/or of any the successive period of five (5) years.</p> <p>13.3 Distributor acknowledges herewith that the Initial Term is compatible with the investments that Distributor has made and/or will make in order to enter into this Agreement.</p> <p>13.4 It is hereby agreed that Company shall have the right to terminate this Agreement immediately with written notice, and without any obligation to indemnify the Distributor, in the following cases:</p> <ul style="list-style-type: none"> - The active resale of Products by the Distributor outside the Territory; - The infringement of the exclusivity/non-competition obligation; - In case of delays in the payments of Company invoices, according to article 6.4 c); - In case of partial or total discontinuance or interruption of the activities of the Distributor, and to the extent permitted by the applicable law, in case of insolvency, bankruptcy, receivership, and/or liquidation of the Distributor, or any kind of concurrence of creditors. - In case of wrongful misconduct, fraud, gross default, criminal offences, gross negligence or the non-compliance with Articles 4.1 c), 13.2. and 13.3 of this Agreement - Any other material breach of this Agreement by the Distributor. <p>13.5 It is hereby agreed that Distributor shall have the right to terminate this Agreement immediately with written notice, and without any obligation to indemnify Company in case of a material breach of Company.</p> <p>13.6 Upon termination of this Agreement for any reason whatsoever, the following shall apply:</p> <p>a) Neither Party hereto shall be liable to the other for any termination compensation, whether based on goodwill, loss of income or otherwise. In particular, Distributor will not be entitled to any additional compensation or indemnification legally established for agents, considering that Distributor will be performing this Agreement as an independent trader and has expressly recognized that it will not act as an agent for Company, all of which has been an essential condition for Company to enter into this Agreement.</p> <p>b) Upon notice of termination of this Agreement</p>	<p>com, no mínimo, seis (6) meses antecedentes ao Termo Inicial e/ou a qualquer período sucessivo de cinco (5) anos.</p> <p>13.3 A Distribuidora reconhece que o Termo Inicial do Presente Contrato é compatível com os investimentos que a Distribuidora fez e/ou fará a fim de firmar este Contrato.</p> <p>13.4 No Presente Contrato fica definido que a Empresa terá o direito de rescindir este Contrato imediatamente com aviso prévio por escrito, e sem nenhuma obrigação de indenizar a Distribuidora, nos seguintes casos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - A revenda ativa dos Produtos pela Distribuidora fora do território; - A violação da exclusividade/obrigação de não concorrência; - Em caso de atrasos nos pagamentos das faturas da Empresa, seguirá as disposições do Artigo 6.4 c); - Em caso de cessação parcial ou total ou interrupção das atividades da Distribuidora, e, de medida máxima permitida pela lei aplicável, em caso de insolvência, falência, liquidação, e/ou liquidação da Distribuidora, ou qualquer tipo de acordo de credores. - Em caso de má conduta, fraude, negligência grave, infrações penais, ou não conformidade dos Artigos 4.1 c), 13.2. e 13.3 deste Contrato – Qualquer outra violação substancial deste Contrato pela Distribuidora. <p>13.5 Fica, desde já, acordado que a Distribuidora terá o direito de finalizar este Contrato imediatamente através de aviso prévio por escrito, e sem nenhuma obrigação de indenizar a Empresa em caso de violação material da Empresa.</p> <p>13.6 Na rescisão deste Contrato, por quaisquer motivos, aplicam-se as seguintes disposições:</p> <p>a) Nenhuma das Partes envolvidas será responsável pela outra por nenhuma compensação de rescisão do Contrato, se baseado em boa fé, perda de renda ou outra. Em especial, a Distribuidora não terá o direito a nenhuma compensação adicional ou indenização legalmente estabelecida por seus agentes, considerando que a Distribuidora esteja executando este Contrato como comerciante independente e tenha expressamente reconhecido que não atuará como um agente da Empresa, conforme tem sido uma condição essencial para a Empresa realizar tal Contrato.</p> <p>b) Com o aviso prévio de rescisão do Contrato por</p>
---	--

<p>for any reason whatsoever (except for lack of payment of previous invoices), Company shall deliver any and all orders placed by Distributor prior to said termination date, provided however that such acceptance by Company of orders from Distributor shall not be construed as a renewal of this Agreement for any further term or as a waiver of the termination, and, provided further, that all such deliveries shall be paid for in full in advance except if the party notifying termination is Company.</p> <p>c) Company will at its sole option either let Distributor company resell the inventory of Product still in the latter's possession or repurchase products that have been purchased during the last 2 months of validity of this Agreement at the price at which Company invoiced and sold them to Distributor company, transport expenses being borne by Company alone, provided that the products are inspected with satisfactory results. Polyethylene products that have less than two and a half (2 %) years deadline shall not be taken back by Company.</p> <p>d) Within thirty (30) days of the termination of this Agreement, Distributor shall return to Company all advertising materials, catalogues, technical files and any other materials Distributor has received from Company during the term of this Agreement.</p> <p>e) Distributor shall no longer have the right to use any Trademarks or Company's logos or names in any manner whatsoever, and will refrain from using these Intellectual Property rights, and remove these from any material.</p> <p>f) Distributor shall not, for any reason, obstruct the sales and the delivery of the Products in the Territory after termination of the contract.</p> <p>g) Upon Company's request, and to the fullest extent permitted under applicable law at that moment, Distributor shall immediately transfer to Company or any other party individualized by Company, for no consideration, any and all medical registrations made on its behalf (if any), including any and all Product specifications submitted to regulatory authorities, price approvals, reimbursement approvals and/or other authorizations and/or permits necessary or prudent for the marketing and sale of the products in the Territory.</p>	<p>quaisquer motivos (exceto por falta de pagamento de faturas precedentes), a Empresa entregará todos os pedidos feitos pela Distribuidora antes da data efetiva da rescisão, desde que essa aceitação pela Empresa dos pedidos da Distribuidora não sejam interpretados como uma renovação deste Contrato por um termo posterior ou como uma desistência da rescisão, e, desde que, todas as entregas sejam pagas integralmente com antecedência exceto se a Parte notificante da rescisão seja a Empresa.</p> <p>c) A Empresa, a seu exclusivo critério, permitirá que a Distribuidora da Empresa revenda o inventário dos Produtos ainda na posse deste ou recompra dos produtos que foram adquiridos durante os últimos 2 meses de validade deste Contrato pelo preço no qual a Empresa os faturou e vendeu para a Distribuidora da empresa, as despesas com transporte ficam apenas cargo da Empresa, desde que os produtos sejam inspecionados com resultados satisfatórios. Produtos de Polietileno que tenham menos do que dois anos e meio (2 %) de prazo de validade não serão aceitos pela Empresa.</p> <p>d) Dentro de (30) dias da rescisão deste Contrato, a Distribuidora deverá devolver à Empresa todos os materiais de propaganda, catálogos, arquivos técnicos e outros materiais que a Distribuidora recebeu da Empresa durante o termo deste Contrato.</p> <p>e) A Distribuidora não terá mais o direito de usar nenhuma marca do logotipo ou nomes da Empresa sob quaisquer formas, e se absterá de usar esses direitos de Propriedade Intelectual.</p> <p>f) A Distribuidora não deverá, por qualquer motivo, obstruir as vendas e a entrega dos Produtos no Território após a rescisão deste Contrato.</p> <p>g) Sob solicitação da Empresa, e no rigor máximo permitido pela lei aplicável naquele momento, a Distribuidora deverá, imediatamente, transferir à Empresa ou a qualquer outra parte específica da Empresa, sem contrapartida, quaisquer e todos os registros médicos feitos em seu nome (caso haja), incluindo quaisquer e todas as especificações dos Produtos submetidas às autoridades regulamentadoras, aprovações de preços, aprovações de reembolso e/ou outras autorizações e/ou permissões necessárias ou prudentes para o mercado e vendas dos produtos no Território.</p>
--	---

<p>ARTICLE 14 - MISCELLANEOUS PROVISIONS</p> <p>14.1 Nothing contained herein shall constitute, or shall be deemed to constitute, a partnership between the Parties or constitute, or be deemed to constitute, Distributor as having authority or power to bind Company, to receive payments on behalf of Company, or the right to contract in the name of and/or create a liability against Company in any way or for any purpose.</p> <p>14.2 Nothing contained herein shall be construed as granting to Distributor any right or license to use patents, marks, logos, names or other intellectual property owned by or pertaining to Company or any Company's Affiliate, save as expressly indicated in this Agreement. Distributor shall promptly inform Company about any event, which may amount to an infringement of Company's intellectual property rights.</p> <p>14.3 All notifications required hereunder shall be sent by faxed or e-mailed with receipt request and confirmed by registered mail to the respective addresses of the Parties shown at the beginning of this Agreement or to any other address of either Party notified accordingly to the other Party.</p> <p>14.4 Any provision of this Agreement, which in any way contravenes any applicable law shall be deemed separable and shall not affect the validity of any other provision of this Agreement.</p> <p>14.5 Failure of either Party to enforce complete and punctual performance of any obligation hereunder of the other Party shall not be deemed as a waiver of such Party's right to thereafter enforce that or any other term hereof.</p> <p>14.6 All written notices from one party to another shall be sent by e-mail, confirmed registered letter or by courier, or by registered letter or by courier.</p>	<p>ARTIGO 14 – DISPOSIÇÕES GERAIS</p> <p>14.1 Nenhum elemento contido neste Contrato deverá constituir, ou deverá ser considerado a constituir, uma parceria entre as Partes ou constituir, ou ser considerado a constituir, que a Distribuidora tenha autoridade ou poder para vincular a Empresa, para receber pagamentos em nome da Empresa, ou o direito de contratar em nome e/ou criar responsabilidades contra a Empresa de nenhuma forma ou finalidade.</p> <p>14.2 Nenhum elemento contido neste Contrato deverá constituir como concessão à Distribuidora a nenhum direito ou licença para usar patentes, marcas, logotipos, nomes ou outras propriedades intelectuais de propriedade ou pertencentes à Empresa ou qualquer subsidiária da Empresa, salvo as disposições específicas deste Contrato. A Distribuidora deverá informar imediatamente a Empresa sobre qualquer evento que possa ser uma infração aos direitos de propriedade intelectual da Empresa.</p> <p>14.3 Todas as notificações solicitadas neste Contrato devem ser enviadas por fax ou por email com solicitação de recebimento e confirmadas por registro de correspondência aos respectivos endereços das Partes apresentados no início deste Contrato ou para qualquer outro endereço da Parte notificada de acordo com a outra Parte.</p> <p>14.4 Quaisquer disposição deste Contrato, que de alguma forma viola a legislação aplicável deverá ser considerada dissociável e não deverá comprometer a validade de qualquer outra disposição deste Contrato.</p> <p>14.5 O não cumprimento de qualquer uma das Partes para aplicar a execução pontual e completa destas obrigações no Presente Contrato da outra Parte não deverá ser considerada como uma renúncia ao direito desta Parte que aqui se aplica ou qualquer outro termo deste Contrato.</p> <p>14.6 Todos os avisos por escrito de uma das Partes para a outra Parte deverá ser enviado por e-mail e confirmado ou por correio com carta registrada.</p>
<p>ARTICLE 15 - APPLICABLE LAW AND ARBITRATION</p> <p>15.1 This Agreement is governed by and shall be construed in accordance with the laws of Brazil.</p>	<p>ARTIGO 15 – LEGISLAÇÃO APLICÁVEL E ARBITRAGEM</p> <p>15.1 O Presente Contrato é regido e constituído de acordo com a legislação do Brasil.</p>

APÊNDICE D – CONTRATO Nº 4

Texto fonte	Texto Alvo
<p align="center">EXCLUSIVE DISTRIBUTION AGREEMENT</p> <p>THIS AGREEMENT is made and entered as of *****, 2016 by and between ***** (hereinafter referred to as "Developer"), a corporation having its offices in ***** Israel, existing under the laws of the State of Israel and ***** (hereinafter referred to as "Distributor") a corporation having its offices in*****, existing under the laws of *****.</p> <p>WITNESSETH:</p> <p>In consideration of the mutual covenants and conditions herein contained, and intending to be legally bound hereby, the parties mutually agree as follows:</p> <p>1. PRODUCTS AND TERRITORY</p> <p>1.1 Products.</p> <p>Developer hereby appoints Distributor on an exclusive basis as its sole distributor for the sale of the products set forth in Schedule A (hereinafter referred to as the "Products") in the Territory (as defined below) during the term of this Agreement.</p> <p>1.2 Territory.</p> <p>Developer is appointing Distributor hereunder with respect to the sale of Products to any purchasers whose principal place of business is located in the following described territory (the "Territory"):</p> <p>1.3 Best Efforts.</p> <p>Distributor shall use its best efforts to promote and sell the Products to the maximum number of responsible customers in the Territory.</p> <p>1.4 Sales Limited to Territory.</p> <p>Distributor shall not solicit orders from any prospective purchaser with its principal place of business located outside the Territory. If Distributor receives any order from a prospective purchaser whose principal place of business is located outside the Territory, Distributor shall immediately refer that order to Developer.</p>	<p align="center">CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO EXCLUSIVA</p> <p>ESTE CONTRATO É CELEBRADO na data de *** de **** de 2016 e entre ***** (de agora em diante referida como "Desenvolvedor"), uma empresa sediada em ***** Israel, constituída sob as leis do Estado de Israel e ***** (doravante referida como "Distribuidor") uma empresa sediada em ***** constituída sob as leis do *****.</p> <p>FICA ESTABELECIDO QUE:</p> <p>Considerando as obrigações e condições de cada parte presentes neste contrato e submetendo-se às obrigações legais deste, as partes igualmente acordam na forma que se segue:</p> <p>1. PRODUTOS E TERRITÓRIO</p> <p>1.1 Produtos.</p> <p>O Desenvolvedor nomeia o Distribuidor como único e exclusivo distribuidor para a venda dos produtos estabelecidos no Anexo A (à partir daqui designados como “Produtos”) no Território (conforme definido abaixo), durante a vigência deste Contrato.</p> <p>1.2 Território.</p> <p>O Desenvolvedor nomeia O Distribuidor abaixo para a venda de seus Produtos para qualquer comprador cuja sede seja dentro no território descrito seguir (o “Território”):</p> <p>1.3 Melhores Esforços.</p> <p>O Distribuidor se esforçará para promover e vender os Produtos para o número máximo de clientes responsáveis no Território.</p> <p>1.4 Vendas Limitadas ao Território.</p> <p>O Distribuidor não solicitará pedidos de qualquer comprador em potencial cuja sede esteja localizada fora de seu território. Se o Distribuidor receber qualquer pedido de um potencial comprador, cuja sede situa-se fora do território, o Distribuidor enviará imediatamente esse pedido ao Desenvolvedor. O Distribuidor não aceitará tais</p>

<p>Distributor shall not accept any such orders. Distributor may not deliver or tender (or cause to be delivered or tendered) any Product outside of the Territory. Distributor shall not sell any Products to a purchaser if Distributor knows or has reason to believe that such purchaser intends to remove those Products from the Territory.</p> <p>1.5 Modification of Products and Territories.</p> <p>Developer reserves the right, upon consultation with Distributor, to expand or reduce the Products which are covered by this Agreement. Developer also reserves the right, upon consultation with Distributor, to expand or reduce the Territory, as defined in this Agreement.</p> <p>2. PRICES AND PAYMENT</p> <p>2.1 Purchase Orders.</p> <p>Distributor shall order Products from Developer by submitting a written purchase order identifying the Products ordered and requested delivery date.</p> <p>All orders for Products are subject to acceptance by Developer's Manufacturer. Developer shall have no liability to Distributor with respect to purchase orders that are not accepted; provided, however, that Developer will not unreasonably reject any purchase order for Products.</p> <p>2.2 Prices.</p> <p>If a purchase order is accepted in accordance with Section 2.1 above, the prices for Products covered by such purchase order shall be Developer's net distributor prices which are in effect on the date of Developer's acceptance. Developer's current net distribution prices are set forth in Schedule B. Subject to the limitations contained in this Agreement, Developer may from time to time change those prices, such change being effective immediately upon Distributor's receipt of notice thereof; provided, however, that no price change shall affect purchase orders submitted by Distributor and accepted by Developer prior to the date such price change becomes effective.</p>	<p>pedidos.</p> <p>O Distribuidor não poderá entregar ou propor a entrega (ou fazer com que seja entregue, ou proposto) de qualquer Produto fora do território. O Distribuidor não venderá os Produtos a um comprador se o Distribuidor souber, ou tiver motivos para acreditar, que tal comprador pretende retirar esses Produtos do Território.</p> <p>1.5 a Modificação dos Produtos e Territórios.</p> <p>O Desenvolvedor se reserva no direito, mediante consulta ao Distribuidor, de aumentar ou diminuir os Produtos descritos no presente Contrato. O Desenvolvedor também se reserva no direito, mediante consulta ao Distribuidor, de aumentar ou diminuir o Território, conforme definido neste Contrato.</p> <p>2. PREÇOS E PAGAMENTO</p> <p>2.1 Pedidos de Compra.</p> <p>O Distribuidor deve pedir os Produtos do Desenvolvedor através de um pedido de compra por escrito, identificando os produtos e a data de entrega.</p> <p>Todas as encomendas de Produtos estão sujeitas à aceitação pelo Fabricante do Desenvolvedor. O Desenvolvedor não terá responsabilidade perante o Distribuidor em relação a pedidos de compra que não forem atendidos; desde que, no entanto, o Desenvolvedor não rejeite qualquer pedido de compra sem justificativa.</p> <p>2.2 Preços.</p> <p>Se um pedido de compra for aceito em conformidade com a seção 2.1 acima, os preços dos Produtos constantes em tal pedido de compra devem conter preços líquidos para o distribuidor do Desenvolvedor em vigor na data da aceitação. Os atuais preços líquidos para distribuição do Desenvolvedor estão estabelecidos no Anexo B. Considerando as limitações estabelecidas neste Contrato, o Desenvolvedor pode eventualmente modificar esses preços, e tal mudança passa a vigorar imediatamente após o Distribuidor receber a notificação; desde que, no entanto, nenhuma modificação de preço afete os pedidos de compra enviados pelo Distribuidor e aceitos pelo Desenvolvedor antes da vigência de tal modificação de preço.</p>
---	---

<p>2.3 Customer Prices.</p> <p>Distributor shall be free to establish its own pricing for Products sold. Distributor shall notify Developer of its pricing, as in effect from time to time.</p> <p>2.4 Licenses and Permits.</p> <p>Distributor hereby agrees:</p> <p>(i) to assist Developer in obtaining any such required licenses or permits by supplying such documentation or information as may be required by Developer; (ii) to comply with such decrees, statutes, rules and regulations of the government of the European countries and agencies, or other instrumentalities thereof; (iii) to maintain the necessary records to comply with such decrees, statutes, rules and regulations; and (iv) to indemnify and hold harmless Developer from any and all fines, damages, losses, costs and expenses (including reasonably attorneys' fees) incurred by Developer as a result of any breach of this subsection by Distributor.</p> <p>2.5 Packaging and Delivery.</p> <p>Unless the parties agree otherwise, all Products ordered by Distributor shall be packed for shipment and storage in accordance with Developer's Manufacturer's standard commercial practices. All Products will be packaged and sterilized with the CE mark. Developer's Manufacturer shall deliver Products into the possession of a common carrier designated by Distributor, no later than the date specified for such delivery on the relevant purchase order for such Products and no earlier than the date three (3) days prior to such specified date. Risk of loss and damage to a Product shall pass to Distributor upon the delivery of such Product to the common carrier designated by Distributor. All claims for non-conforming shipments must be made in writing to Developer's Manufacturer within ten (10) days of the passing of risk of loss and damage, as described above. Any claims not made within such period shall be deemed waived and released.</p> <p>2.6 Payment Terms.</p> <p>Except as otherwise set forth herein with regard to advance payments, all amounts due and payable with</p>	<p>2.3 Preços ao Consumidor.</p> <p>O Distribuidor estará livre para estabelecer seus próprios preços para os Produtos vendidos e deverá periodicamente notificar o Desenvolvedor sobre seus preços vigentes.</p> <p>2.4 Licenças e Autorizações.</p> <p>O Distribuidor concorda:</p> <p>(I) auxiliar o Desenvolvedor na obtenção de quaisquer licenças ou autorizações necessárias, fornecendo tal documentação ou informações que possam ser exigidos pelo desenvolvedor; (II) agir de acordo com tais decretos, leis, regras e regulamentos do governo e das agências nos países da Europa, ou outros instrumentos (III) manter os registros necessários para garantir a conformidade com tais decretos, leis, regras e regulamentos; e (IV) em indenizar e isentar o Desenvolvedor de todas e quaisquer multas, danos, perdas, custos e despesas (incluindo honorários advocatícios) imputados ao Desenvolvedor por qualquer violação desta subseção cometida pelo Distribuidor.</p> <p>2.5 Embalagem e Entrega.</p> <p>Salvo acordo entre as partes em contrário, todos os Produtos pedidos pelo Distribuidor devem ser embalados para carregamento e armazenamento de acordo com o padrão das práticas comerciais do Fabricante do Desenvolvedor. Todos os Produtos serão embalados e esterilizados com a marca CE (Conformidade Europeia). O Fabricante do Desenvolvedor deverá entregar os Produtos a uma transportadora comum designada pelo Distribuidor não podendo ser após a data especificada no pedido de compra para tal entrega; e não anterior à data de 3 (três) dias antes da data especificada. O risco de perda ou dano a um Produto passará ao Distribuidor, mediante a entrega de tal Produto à transportadora comum designada pelo Distribuidor. Todas as reclamações por falta de conformidade às regras de transporte devem ser feitas por escrito ao Fabricante do Desenvolvedor no prazo de 10 (dez) dias da transferência do risco de perdas e danos, conforme descrito acima. Qualquer reclamação feita fora do prazo será desconsiderada.</p> <p>2.6 Prazos de Pagamento.</p> <p>Salvo disposto em contrário neste Contrato, com relação aos adiantamentos, todas as quantias</p>
--	---

<p>respect to a Product delivered by Developer's Manufacturer in accordance with the preceding subsection shall be paid in full within Ten (10) days after Distributor's receipt of an invoice covering such Product. All such amounts shall be paid in EURO by wire transfer, to such bank or account as Developer may from time to time designate in writing. Whenever any amount hereunder is due on a day which is not a day on which Developer's bank is open for business (a "Business Day"), such amount shall be paid on the next such Business Day. Amounts hereunder shall be considered to be paid as of the day on which funds are received by Developer's bank. No part of any amount payable to Developer hereunder may be reduced due to any counterclaim, set-off, adjustment or other right which Distributor might have against Developer, any other party or otherwise.</p> <p>2.7 Late Payment.</p> <p>All amounts due and owing to Developer hereunder but not paid by Distributor on the due date thereof shall bear interest at the rate of the of: (i) one per cent (1%) per annum applicable by Chase Manhattan Bank, New York; and (ii) the maximum lawful interest rate permitted under applicable law. Such interest shall accrue on the balance of unpaid amounts from the date on which portions of such amounts become due and owing until payment thereof in full.</p> <p>2.8 Terms of Agreement Govern.</p> <p>In the event of any discrepancy between any purchase order accepted by Developer and this Agreement, the terms of this Agreement shall govern.</p> <p>2.9 Taxes.</p> <p>Taxes in the European countries, now or hereafter imposed with respect to the transactions contemplated hereunder (with the exception of income taxes or other taxes imposed upon Developer and measured by the gross or net income of Developer) shall be the responsibility of the Distributor, and if paid or required to be paid by Developer, the amount thereof shall be added to and become a part of the amounts payable by Distributor hereunder.</p> <p>3. OTHER OBLIGATIONS OF DISTRIBUTOR</p> <p>3.1 Personnel.</p> <p>Distributor shall employ competent and experienced sales and support personnel so as to render prompt</p>	<p>devidas em relação a um Produto entregue pelo Fabricante do Desenvolvedor, nos termos da subseção anterior, serão pagas integralmente no prazo de 10 (dez) dias após a entrega da fatura ao Distribuidor. Todos esses valores são pagos em euros por transferência bancária, para o banco ou a conta que o Desenvolvedor eventualmente designar por escrito. Sempre que qualquer quantia aqui referida tenha vencimento fora do dia útil em relação ao banco do Desenvolvedor, tal valor deverá pago no próximo dia útil. O valor aqui referido será considerado pago no dia em que forem recebidos pelo banco do Desenvolvedor. Nenhum valor do montante aqui referido será reduzido por motivo de reclamação, compensação, ajuste ou outro direito que o Distribuidor pode ter contra desenvolvedor ou qualquer outra parte.</p> <p>2.7 Atraso no Pagamento.</p> <p>Sobre todos os valores devidos ao Desenvolvedor e não pagos pelo Distribuidor na data devida incidirão juros à taxa de: (I) 1% (um por cento) a.a. aplicável pelo Chase Manhattan Bank de Nova Iorque; e (II) a taxa de juro legal máxima permitida pela lei aplicável. Tais juros incidem sobre o saldo dos montantes não pagos a partir da data em que essas parcelas se tornem exigíveis até seu pagamento integral.</p> <p>2.8 Prevalência dos Termos Contratuais.</p> <p>Em caso de qualquer discrepância entre o pedido de compra aceito pelo Desenvolvedor e este Contrato, os termos do presente Contrato prevalecerão.</p> <p>2.9 Tributos.</p> <p>Os tributos nos países europeus, presentes e futuros, exigidos nas transações descritas neste Contrato (com exceção do imposto de renda ou outros tributos impostos ao Desenvolvedor incidentes sobre a renda bruta ou líquida do Desenvolvedor) serão de responsabilidade do Distribuidor; caso seja pago, ou exigido ao Desenvolvedor o seu pagamento, o valor deverá ser acrescentado ao valor devido pelo Distribuidor neste Contrato.</p> <p>3. OUTRAS OBRIGAÇÕES DO DISTRIBUIDOR</p> <p>3.1 Empregados.</p> <p>O Distribuidor deverá contratar funcionários competentes e experientes em vendas e em suporte</p>
---	--

<p>and adequate service to the users of the Products in the Territory.</p> <p>3.2 Documentation.</p> <p>Distributor shall prepare, at its own expense, all user and technical manuals and advertising and marketing information and provide Developer with advance copies of all such materials subject to and with the sole approval of the Developer.</p> <p>4. DEVELOPER'S OBLIGATIONS</p> <p>4.1 Marketing and Technical Assistance.</p> <p>Developer shall provide Distributor with such marketing and technical assistance as Developer may in its discretion consider necessary to assist with the promotion of the Products. In this connection, Dr. J. will, at the request of Distributor and on behalf of Developer, attend major trade shows and other key marketing events. Travel, room and board for Dr. J shall be paid by Distributor.</p> <p>5. RELATIONSHIPS OF THE PARTIES</p> <p>5.1 Independent Contractors.</p> <p>Distributor shall be considered an independent contractor. The relationship between Developer and Distributor shall not be construed to be that of employer and employee, nor constitute a partnership, joint venture or agency of any kind.</p> <p>5.2 Distributor Expenses.</p> <p>Distributor shall pay all of its expenses, including without limitation all travel, lodging and entertainment expenses incurred in connection with its services hereunder. Developer shall not reimburse Distributor for any of those expenses.</p> <p>5.3 No Obligations.</p> <p>Distributor shall have no right to enter into any contracts or commitments in the name of, or on behalf of, Developer, or to bind Developer in any respect whatsoever. In addition, Distributor shall not obligate or purport to obligate Developer by issuing or making any affirmations, representations, warranties or guarantees with respect to the Products to any third party.</p>	<p>para prestar pronto e adequado serviço aos usuários dos Produtos no Território.</p> <p>3.2 Documentação.</p> <p>O Distribuidor deve confeccionar, com seus próprios recursos, todos os manuais do usuário e dos técnicos, o material de publicidade e de marketing, submetendo ao Desenvolvedor cópias de todos esses materiais para a aprovação prévia e exclusiva do Desenvolvedor.</p> <p>4. OBRIGAÇÕES DO DESENVOLVEDOR</p> <p>4.1 Assistência Técnica e Marketing.</p> <p>O Desenvolvedor deve fornecer ao Distribuidor assistência técnica e de marketing à medida que o Desenvolvedor possa, a seu critério, considerar necessário para ajudar na promoção dos Produtos. Nesta conexão, o Dr. J., a pedido do Distribuidor e em nome do Desenvolvedor, comparecerá às principais feiras e outros importantes eventos de marketing. Viagens, hospedagem e alimentação para o Dr. J serão pagas pelo Distribuidor.</p> <p>5. RELAÇÕES ENTRE AS PARTES</p> <p>5.1 Contratantes independentes.</p> <p>O Distribuidor será considerado um contratante independente. A relação entre o Desenvolvedor e Distribuidor não será interpretada como de um empregador e seu empregado, nem constitui uma parceria, joint venture ou representação de qualquer natureza.</p> <p>5.2 Despesas do Distribuidor.</p> <p>O Distribuidor pagará todas as suas despesas, incluindo, todas as viagens, hospedagem e despesas de entretenimento em relação aos seus serviços neste Contrato. O Desenvolvedor não reembolsará o Distribuidor por qualquer uma dessas despesas.</p> <p>5.3 Sem Obrigações.</p> <p>O Distribuidor não terá direito a firmar quaisquer contratos ou compromissos com terceiros em nome próprio, ou em nome do Desenvolvedor, sob qualquer aspecto ou de qualquer modo. Tampouco o Distribuidor obrigará ou proporá obrigações ao Desenvolvedor por meio de afirmações, declarações e/ou promessas de garantia com relação aos Produtos.</p>
--	--

<p>6. BEST EFFORTS</p> <p>6.1 Minimum Purchases.</p> <p>Distributor shall purchase a sufficient amount of Products from Developer so as to meet or exceed the minimum purchase requirements set forth below, provided, however; that purchases of Products in excess of the minimum purchase requirement set forth below for any period shall be credited towards the requirements set forth below for subsequent periods.</p> <p>6.2 Payment for Minimum Purchase.</p> <p>Notwithstanding any other provision of this Agreement to the contrary, Distributor shall pay an amount of EURO for the first order of the Product upon the signing of this Agreement.</p> <p>6.3 Failure to Meet Minimum Requirements.</p> <p>Failure to meet such minimum requirements shall constitute a material breach of this Agreement for the purposes of Section 13 (Termination and Term) thereof; provided, however, that in lieu of terminating this Agreement pursuant to such section based on such breach, Developer may instead elect in its sole discretion to change the exclusive rights granted to Distributor under Section 1 (Products and Territory) hereof to non-exclusive rights, in which case Developer shall then have the right to appoint additional non-exclusive distributors in the Territory and the right to sell the Products itself in the Territory, either directly (including without limitation with the assistance of sales representatives) or through one or more of its affiliates.</p> <p>7. REPORTING</p> <p>Distributor shall provide Developer with written quarterly reports, which shall include customer call reports, business trends, production planning of Distributor's primary customers in the Territory, market forecasts and other reports reasonably requested by Developer, including without limitation reports required for regulatory purposes.</p> <p>8. TRADEMARKS, SERVICE MARKS AND TRADE NAMES</p>	<p>6. MELHORES ESFORÇOS</p> <p>6.1 Compras Mínimas.</p> <p>O Distribuidor comprará uma quantidade suficiente de Produtos do Distribuidor, a fim de atender ou exceder aos requisitos mínimos de compra na forma abaixo estipulada; desde que, no entanto, a compra de Produtos sejam superiores ao mínimo, para qualquer período, será creditada no período subsequente.</p> <p>6.2 Pagamento de Compra Mínima.</p> <p>Não obstante qualquer disposição em contrário, o Distribuidor pagará um montante em EURO para o primeiro pedido do Produto no ato da assinatura do presente Contrato.</p> <p>6.3 Falha no Cumprimento dos Requisitos Mínimos.</p> <p>A falha no cumprimento dos requisitos mínimos constitui uma violação do presente Contrato para fins da seção 13 (Rescisão e Prazo) desde que, no entanto, em vez de encerrar este Contrato nos termos da referida seção com base na violação, o Desenvolvedor pode, a seu exclusivo critério, alterar os direitos exclusivos concedidos ao Distribuidor nos termos da seção 1 (Produtos e Território) deste Contrato para direitos não-exclusivos, caso em que o Desenvolvedor então terá o direito de nomear Distribuidores adicionais e não-exclusivos no Território; bem como o direito de vender os Produtos por conta própria no Território, quer diretamente (incluindo a assistência de representantes de vendas) ou através de uma ou mais de suas afiliadas.</p> <p>7. EMISSÃO DE RELATÓRIOS</p> <p>O Distribuidor fornecerá ao Desenvolvedor relatórios trimestrais por escrito, que incluirão a chamada dos consumidores, as tendências de negócios, o planejamento de produção dos consumidores primários do Distribuidor no Território, as previsões de mercado e outros relatórios solicitados pelo Desenvolvedor, incluindo os relatórios necessários para fins de regulamentação.</p> <p>8. AS MARCAS REGISTRADAS, MARCAS DE SERVIÇO E NOMES COMERCIAIS</p>
--	---

<p>8.1 Right to Use.</p> <p>Distributor may use Developer's trademarks, trade names and service marks listed below (hereinafter referred to as the "Trademarks") on a non-exclusive basis in the Territory only for the duration of this Agreement and solely for display or advertising purposes in connection with selling and distributing the Products in accordance with this Agreement.</p> <p>8.2 Quality Control.</p> <p>In order to comply with Developer's quality control standards, Distributor shall: (i) use the Trademarks in compliance with all relevant laws and regulations; (ii) accord Developer the right to inspect during normal business hours, without prior advance notice, Distributor's facilities used in connection with efforts to sell the Products in order to confirm that Distributor's use of such Trademarks is in compliance with this Section; and (iii) not modify any of the Trademarks in any way and not use any of the Trademarks on or in connection with any goods or services other than the Products.</p> <p>9. COVENANT NOT TO COMPETE</p> <p>During the term of this Agreement, and for 12 months thereafter, Distributor shall not market directly or indirectly in the Territory products that are competitive with the Products.</p> <p>10. LIMITED WARRANTY</p> <p>10.1 Pass Through Warranties.</p> <p>Distributor acknowledges that all components of the Products are being manufactured for Developer by subcontractors or other entities other than the Developer. Developer extends to Distributor the warranties as to such components provided by such other entities to Developer for the length of time that such warranty remains valid for Developer. Notwithstanding any other provision in this Agreement, Developer shall not be held responsible for any damage which may result from a defective part except for the replacement of such part as set forth in the warranties provided by its subcontractors.</p>	<p>8.1 Direito de Uso.</p> <p>O Distribuidor pode usar as marcas registradas, os nomes comerciais e as marcas de serviço do Desenvolvedor listados abaixo (adiante designado de "marcas comerciais") de forma não-exclusiva dentro do Território somente durante a vigência deste Contrato e exclusivamente para fins de exibição ou publicidade relacionadas à venda e distribuição dos Produtos nos termos deste Contrato.</p> <p>8.2 Controle de Qualidade.</p> <p>A fim de cumprir com as normas de controle de qualidade do Desenvolvedor, o Distribuidor deve: (I) utilizar as marcas registradas em conformidade com todas as leis e regulamentos pertinentes; (II) concordar que o Desenvolvedor tenha o direito de inspecionar, durante o horário comercial e sem aviso prévio, as instalações do Distribuidor utilizadas para a venda dos Produtos, a fim de confirmar se tal utilização pelo Distribuidor está em conformidade com esta seção; e (III) não modificar qualquer uma das marcas registradas e não utilizar qualquer uma das marcas registradas ou relacionados aos bens ou serviços que não sejam dos Produtos.</p> <p>9. COMPROMISSO DE NÃO COMPETIÇÃO</p> <p>Durante a vigência deste Contrato, e durante 12 meses depois de seu término, o Distribuidor não comercializará, direta ou indiretamente, produtos no Território que sejam competitivos com os Produtos.</p> <p>10. GARANTIA LIMITADA</p> <p>10.1 Transferência de Garantias.</p> <p>O Distribuidor reconhece que todos os componentes dos Produtos são fabricados para o Desenvolvedor por empresas ou outras entidades terceirizadas. O Desenvolvedor estende ao Distribuidor as garantias dadas a tais componentes, pelo período de tempo que tais garantias permanecem válidas para o Desenvolvedor. Não obstante qualquer outra disposição deste Contrato, O Desenvolvedor não se responsabiliza por quaisquer danos que possam resultar de uma peça defeituosa, exceto pela substituição de tal peça conforme exposto a seguir nas garantias fornecidas por seus subcontratantes.</p>
--	---

<p>10.2 No Implied Warranties.</p> <p>THE PROVISIONS OF THE FOREGOING WARRANTIES ARE IN LIEU OF ANY OTHER WARRANTY, WHETHER EXPRESSED OR IMPLIED, WRITTEN OR ORAL (INCLUDING ANY WARRANTY OF MERCHANTABILITY OR FITNESS FOR A PARTICULAR PURPOSE).</p> <p>10.3 Modification of Products.</p> <p>Distributor may not customize, modify, have customized, or modified any Product unless it obtains the prior written consent of Developer, which consent may be withheld in the sole discretion of Developer.</p> <p>11. LIMITATIONS ON LIABILITY</p> <p>11.1 Limit of Liability.</p> <p>DEVELOPER'S LIABILITY ARISING OUT OF THE MANUFACTURE, SALE OR SUPPLYING OF THE PRODUCTS OR THEIR USE OR DISPOSITION, WHETHER BASED UPON WARRANTY, CONTRACT, TORT OR OTHERWISE, SHALL NOT EXCEED THE ACTUAL PURCHASE PRICE PAID BY DISTRIBUTOR FOR THE PRODUCTS.</p> <p>11.2 No Consequential Damages.</p> <p>IN NO EVENT SHALL DEVELOPER BE LIABLE TO DISTRIBUTOR OR ANY OTHER PERSON OR ENTITY FOR SPECIAL, INCIDENTAL OR CONSEQUENTIAL DAMAGES (INCLUDING, BUT NOT LIMITED TO, LOSS OF PROFITS, LOSS OF DATA OR LOSS OF USE DAMAGES) ARISING OUT OF THE MANUFACTURE, SALE OR SUPPLYING OF THE PRODUCTS, EVEN IF DEVELOPER HAS BEEN ADVISED OF THE POSSIBILITY OF SUCH DAMAGES OR LOSSES.</p> <p>12. Indemnification; Insurance</p> <p>12.1 By Distributor.</p> <p>Distributor hereby agrees to indemnify, defend and hold harmless Developer, its affiliates and all officers, directors, employees and agents thereof (hereinafter referred to as "Indemnities") from all liabilities, claims, damages, losses, costs, expenses, demands, suits and actions (including without limitation attorneys' fees, expenses and settlement costs)</p>	<p>10.2. Não Aplicabilidade de Outras Garantias.</p> <p>AS GARANTIAS ACIMA MENCIONADAS SUBSTITUEM QUALQUER OUTRA GARANTIA, QUER EXPRESSA OU IMPLÍCITA, ESCRITA OU ORAL (INCLUINDO QUALQUER GARANTIA DE COMERCIALIZAÇÃO OU ADEQUAÇÃO A UMA FINALIDADE ESPECÍFICA).</p> <p>10.3 Alteração dos Produtos.</p> <p>O Distribuidor não pode personalizar, alterar ou mandar personalizar ou alterar qualquer Produto, a menos que obtenha o consentimento prévio, por escrito, do Desenvolvedor; tal consentimento pode ser revogado a critério exclusivo do Desenvolvedor.</p> <p>11. LIMITAÇÕES DE RESPONSABILIDADE</p> <p>11.1 Limites de Responsabilidade.</p> <p>A RESPONSABILIDADE DO DESENVOLVEDOR RESULTANTE DA FABRICAÇÃO, VENDA OU FORNECIMENTO DE PRODUTOS, OU À UTILIZAÇÃO OU DESCARTE, COM BASE EM GARANTIA, CONTRATO, ATO ILÍCITO, DENTRE OUTROS, NÃO EXCEDERÁ O PREÇO DE COMPRA REAL PAGO PELO DISTRIBUIDOR SOBRE OS PRODUTOS.</p> <p>11.2 Sem Danos Consequentes.</p> <p>EM NENHUM CASO O DESENVOLVEDOR SERÁ RESPONSÁVEL PERANTE O DISTRIBUIDOR OU QUALQUER OUTRA PESSOA OU ENTIDADE POR DANOS ESPECIAIS, INCIDENTAIS OU CONSEQUENCIAIS (INCLUINDO DANOS PELA PERDA DE LUCROS, DE DADOS OU DE USO) DECORRENTES DA FABRICAÇÃO, VENDA OU FORNECIMENTO DOS PRODUTOS, MESMO QUE O DESENVOLVEDOR TENHA SIDO AVISADO DA POSSIBILIDADE DE TAIS DANOS OU PERDAS.</p> <p>12. Indenização; Seguro</p> <p>12.1 Pelo Distribuidor.</p> <p>O Distribuidor concorda em indenizar e patrocinar a defesa do Desenvolvedor, de suas afiliadas e de todos os seus diretores, empregados e representantes (doravante: "Indenizações") perante todas as responsabilidades, reclamações, danos, perdas, custos, despesas, e demandas judiciais, incluindo honorários advocatícios, despesas e</p>
--	---

<p>(collectively, "Damages") arising out of or related to the conduct of Distributor's operations, including without limitation Damages arising out of or related to damage or injury to property or persons, or to any representations of Distributor not authorized hereunder.</p> <p>12.2 Insurance.</p> <p>During the term of this Agreement and for four (4) years thereafter, Distributor shall maintain an insurance policy issued by a reputable insurance company, naming Developer as an additional insured, which policy shall insure against an and all claims, liabilities, costs or expenses resulting from or caused by (or claimed to be resulting from or caused by) any use or operation of any Products sold by Distributor in the amount of at least \$5 million per claim.</p> <p>13. TERMINATION</p> <p>13.1 Material Breach.</p> <p>Upon the occurrence of a material breach or default as to any obligation hereunder by either party and the failure of the breaching party to promptly pursue (within thirty (30) days after receiving written notice thereof from the non-breaching party) a reasonable remedy designed to cure (in the reasonable judgment of the non-breaching party) such material breach or default, this Agreement may be terminated by the non-breaching party by giving written notice of termination to the breaching party, such termination being immediately effective upon the giving of such notice of termination.</p> <p>13.2 Bankruptcy.</p> <p>Upon the filing of a bankruptcy, insolvency or reorganization petition against or by either party, or either party becoming subject to a composition for creditors, whether by law or agreement, or either party going into receivership or otherwise becoming insolvent (such party hereinafter referred to as the "insolvent party"), this Agreement may be terminated by the other party by giving written notice of termination to the insolvent party, such termination immediately effective upon the giving of such notice of termination.</p>	<p>pagamentos de custas (doravante "Danos") decorrentes da condução das operações do Distribuidor, incluindo os danos resultantes ou relacionados a danos ou lesões a pessoas ou propriedades; ou por quaisquer declarações do Distribuidor não autorizadas neste Contrato.</p> <p>12.2 Seguro.</p> <p>Durante a vigência deste Contrato, e após 4 (quatro) anos de seu término, o Distribuidor manterá uma apólice de seguro emitida por uma seguradora respeitável, incluindo o Desenvolvedor na qualidade de segurado adicional; tal apólice cobrirá todas as reclamações, responsabilidades, custos ou despesas resultantes ou causadas por (ou alegada como resultantes ou causadas por) utilização ou operação de qualquer Produto vendido pela distribuidora no valor de pelo menos cinco milhões de dólares americanos por reclamação.</p> <p>13. RESCISÃO</p> <p>13.1 Violação material.</p> <p>Na ocorrência de violação material ou de descumprimento de qualquer obrigação deste Contrato, se a parte que deu causa a tal violação ou descumprimento não tomar as providências cabíveis (a critério da parte inocente) no prazo de 30 (trinta) dias após ter recebido notificação por escrito desta outra parte, o Contrato pode ser rescindido mediante notificação por escrito pela parte inocente, que comunicará a rescisão; a rescisão passa a valer imediatamente após o recebimento da citada notificação.</p> <p>13.2 Falência.</p> <p>Mediante o protocolo de uma petição de falência, insolvência ou recuperação judicial em desfavor de uma ou de ambas as partes, tornando-os devedores, por força de lei ou de contrato, ou se qualquer das partes for à falência, tornando-se insolvente (doravante referida como a "parte insolvente"), este Contrato poderá ser rescindido pela outra parte por meio de notificação escrita de rescisão à parte insolvente; sendo que esta rescisão passa a valer imediatamente após o recebimento da citada notificação.</p>
--	---

<p>13.3 Change of Control.</p> <p>Upon the occurrence of a change in control or management or operating personnel of either party (the "changed party"), which has, or in the reasonable opinion of the other party could have, a material adverse effect on the business, prospects or operations of such changed party and the failure of such changed party to promptly pursue (within ninety (90) days after receiving written notice thereof from the other party) a remedy designed to cure (in the sole judgment of the other party) the other party's objections to such change, this Agreement may be terminated by the other party by giving written notice of termination to the changed party, such termination being immediately effective upon the giving of such notice of termination.</p> <p>13.4 Effective Date.</p> <p>The term of this Agreement shall begin as of [****] and shall expire on [*****], unless terminated earlier pursuant to the terms of this Section.</p> <p>13.5 Extensions.</p> <p>The term of this Agreement shall be extended for Five (5) additional periods of one (1) year if Distributor gives Developer written notice of such extension at least 90 days prior to. The terms of the new Five (5) years Agreement will be negotiated within the 90 days prior to between the Distributor and the Developer.</p> <p>13.6 Effect of Termination.</p> <p>In the event of a termination pursuant to any subsections 13.1, 13.2 or 13.3 above, or upon expiration of this Agreement pursuant to either of subsections 13.4 or 13.5 above, Developer shall not have any obligation to Distributor, or to any employee of Distributor, for compensation or for damages of any kind. Distributor, for itself and on behalf of each of its employees, hereby waives any rights, which may be granted to it or them under the laws and regulations of the Territory or otherwise, which are not granted to it or them by this Agreement. Distributor hereby indemnifies and holds Developer harmless from and against any and all claims, costs, damages and liabilities whatsoever asserted by an employee, agent or representative of Distributor under any applicable termination, labor, social security or other similar laws or regulations.</p>	<p>13.3 Mudança de Controle.</p> <p>Na ocorrência de mudança no controle ou de gestão de pessoal por qualquer das partes (a "parte alterada"), que tenha, ou na avaliação da outra parte, possa ter um efeito negativo sobre os negócios, perspectivas ou operações da parte alterada, ou ocasionar descumprimento contratual devido a tal mudança, se a parte que deu causa a tal violação ou descumprimento não tomar as providências cabíveis (a critério da parte inocente) no prazo de 30 (trinta) dias após ter recebido notificação por escrito desta outra parte, o Contrato pode ser rescindido mediante notificação por escrito pela parte inocente, que comunicará a rescisão; a rescisão passa a valer imediatamente após o recebimento da citada notificação.</p> <p>13.4 Data da Vigência.</p> <p>O presente Contrato entrará em vigor a partir de começará a partir de [****] e se encerrará na data de [*****], salvo se rescindido antes do prazo, nos termos desta Secção.</p> <p>13.5 Prorrogação de Prazo.</p> <p>A vigência deste contrato será prorrogada por 5 (cinco) períodos adicionais de 1 (um) ano se o Distribuidor notificar por escrito ao Desenvolvedor sobre tal prorrogação, pelo menos 90 dias antes. Os termos referentes às novas prorrogações de 5 (cinco) anos serão negociados dentro desse prazo de 90 (noventa) dias entre o Distribuidor e o Desenvolvedor.</p> <p>13.6-Efeitos da Rescisão.</p> <p>Em caso de rescisão nos termos de quaisquer das subseções 13.1, 13.2 ou 13.3 acima; ou ao término deste Contrato, nos termos de qualquer uma das subseções 13.4 ou 13.5 acima, o Desenvolvedor não terá qualquer obrigação perante o Distribuidor, ou de qualquer funcionário da Distribuidora, por compensação ou por danos de qualquer espécie. O Distribuidor, por si e em nome de cada um dos seus funcionários, por este meio renuncia a quaisquer direitos que possam ser concedidos a estes nos termos da lei dentro do Território, os quais não sejam concedidos a estes por força deste Contrato. O Distribuidor indenizará e resguardará o Desenvolvedor de todas as reclamações, custos, danos e responsabilidades perante qualquer empregado, procurador ou representante do Distribuidor, em relação a qualquer rescisão</p>
---	---

<p>13.7 Payment After Termination.</p> <p>Termination of this Agreement shall not affect the obligation of Distributor to pay Developer all amounts owing or to become owing as a result of Products tendered or delivered to Distributor on or before the date of such termination, as well as interest thereon to the extent any such amounts are paid after the date they became or will become due pursuant to this Agreement.</p> <p>14. SELLING OFF OF INVENTORY</p> <p>Distributor shall have the right to sell off its remaining inventory of Products after termination or expiration of this Agreement; provided, however, that Distributor shall comply with all terms and conditions of this Agreement restricting such reselling activities in effect immediately prior to such termination or expiration.</p> <p>15. PUBLICITY</p> <p>Distributor agrees that any publicity or advertising which shall be released by it in which Developer is identified in connection with the Products shall be in accordance with the terms of this Agreement and with any information or data, which Developer has furnished in connection with this Agreement. Copies of all such publicity and advertising shall be forwarded promptly to Developer for approval.</p> <p>16. MODIFICATION</p> <p>No modification or change may be made in this Agreement except by written instrument duly signed by Distributor and by a duly authorized representative of Developer.</p> <p>17. ASSIGNMENT</p> <p>This Agreement and the rights and obligations hereunder may not be assigned, delegated or transferred by either party without the prior written consent of the other party; provided, however, that Distributor's consent shall not be required with respect to any assignment, delegation or transfer by Developer to another division of Developer or to any affiliate of Developer or any division of such affiliate.</p>	<p>trabalhista, contribuição à segurança social ou outras semelhantes aplicáveis nos termos da lei.</p> <p>13.7 Pagamentos Após a Rescisão.</p> <p>A rescisão deste Contrato não prejudica a obrigação do Distribuidor pelo pagamento ao Desenvolvedor de todos os montantes devidos, ou que se tornarem devidos como resultado dos Produtos negociados ou entregues ao Distribuidor antes da data da rescisão; bem como os juros incidentes pelo pagamento dos valores após a data de vencimento.</p> <p>14. LIQUIDAÇÃO DO ESTOQUE</p> <p>O Distribuidor tem o direito liquidar seu estoque restante de Produtos após a rescisão ou o término deste Contrato; desde que, no entanto, esse Distribuidor cumpra com todos os termos e condições do mesmo, restringindo tais ações de revenda durante um prazo imediatamente anterior à dita rescisão ou término.</p> <p>15. PUBLICIDADE</p> <p>O Distribuidor concorda que qualquer publicidade ou propaganda que será lançada por este, em cujo conteúdo o Desenvolvedor esteja identificado em relação aos Produtos, estas devem estar em conformidade com os termos deste Contrato e com quaisquer informações ou dados, os quais o Desenvolvedor tenha apresentado nos termos deste Contrato. Uma cópia de todo o material de publicidade e propaganda será prontamente submetido à prévia aprovação pelo Desenvolvedor.</p> <p>16. ALTERAÇÃO</p> <p>Nenhuma alteração pode ser feita neste Contrato, exceto por instrumento escrito, devidamente assinado pelo Distribuidor e por um representante do Desenvolvedor devidamente autorizado.</p> <p>17. CESSÃO DE DIREITOS E OBRIGAÇÕES</p> <p>Este Contrato, os direitos e as obrigações nele previstos, não podem ser transferidos, delegados ou cedidos por qualquer das partes, sem o consentimento prévio por escrito da outra parte; desde que, no entanto, não seja exigido o consentimento do Distribuidor em relação a qualquer transferência, delegação ou cessão feita pelo Desenvolvedor à outra divisão ou afiliada do</p>
---	--

<p>This Agreement shall inure to the benefit of the permitted successors and assigns of Developer.</p> <p>18. NOTICES</p> <p>All notices given under this Agreement shall be in writing and shall be addressed to the parties at their respective addresses set forth below:</p> <p>To Distributor: To Developer: ***** Ltd. *****, Israel Attn: Dr. J Fax: *****</p> <p>Either party may change its address or its fax number for purposes of this Agreement by giving the other party written notice of its new address or fax number. Any such notice if given or made by registered delivery international air mail letter shall be deemed to have been received on the date actually received.</p> <p>19. WAIVER</p> <p>None of the conditions or provisions of this Agreement shall be held to have been waived by any act or knowledge on the party of either party, except by an instrument in writing signed by a duly authorized officer or representative of such party. Further, the waiver by either party of any right hereunder or the failure to enforce at any time any of the provisions of this Agreement, or any rights with respect thereto, shall not be deemed to be a waiver of any other rights hereunder or any breach or failure of performance of the other party.</p> <p>20. CONSTRUCTION OF AGREEMENT AND RESOLUTION OF DISPUTES.</p> <p>20.1 Governing Law.</p> <p>This Agreement, which is in English, shall be interpreted in accordance with the commonly understood meaning of the words and phrases hereof in the United States of America, and its and performance of the parties hereto shall be construed and governed according to the laws of the State of Israel applicable to contracts made and to be fully performed therein.</p>	<p>Desenvolvedor. Este Contrato se reverterá em benefício dos sucessores cessionários autorizados do Desenvolvedor.</p> <p>18. NOTIFICAÇÕES</p> <p>Todas as notificações nos termos deste Contrato deverão ser por escrito e endereçadas às partes em seus respectivos endereços descritos abaixo:</p> <p>Para o distribuidor: Desenvolvedor: ***** Ltd. *****, Israel Att: Dr. J Fax: *****</p> <p>Qualquer das partes pode mudar seu endereço ou seu número de fax para fins do presente Contrato, avisando por escrito à outra parte o seu novo endereço ou número de fax. Qualquer notificação feita pelo correio aéreo internacional, por carta registrada com AR, considera-se que foi recebida na data do efetivo recebimento.</p> <p>19. RENÚNCIA</p> <p>Nenhum termo ou condição neste Contrato será entendido como renunciado por qualquer ato ou conhecimento das partes; exceto por meio de instrumento de renúncia por escrito e assinado por funcionário, ou representante devidamente autorizado pela parte. Além disso, a renúncia por qualquer das partes a qualquer direito abaixo assinalado ou o descumprimento a qualquer tempo de qualquer das disposições do presente Contrato, ou de quaisquer direitos com respeito ao mesmo, não se estende a quaisquer outros direitos previstos neste Contrato, ou qualquer violação ou descumprimento contratual da outra parte.</p> <p>20. CONSTITUIÇÃO DO CONTRATO E RESOLUÇÃO DE LITÍGIOS.</p> <p>20.1 Legislação Aplicável.</p> <p>Este Contrato, redigido em inglês, deve ser interpretado em conformidade com o significado comumente compreendido de palavras e frases nos Estados Unidos da América, e seu cumprimento pelas partes será interpretado e regido de acordo com as leis do Estado de Israel, aplicáveis aos contratos celebrados e executadas integralmente naquele País.</p>
--	---

<p>20.2 ARBITRATION.</p> <p>Any dispute, controversy or claim arising out of or relating to this Agreement or to a breach hereof, including its interpretation, performance or termination, shall be finally resolved by arbitration. The arbitration shall be conducted by one (1) arbitrator appointed by Developer and Distributor or, if they cannot agree on an arbitrator, by the Chairman of the Israel Bar Association. The arbitration shall be conducted in English and in accordance with the rules of the Israel Bar Association. The arbitration shall take place in the State of Israel, and shall be the exclusive forum for resolving such dispute, controversy or claim.</p> <p>20.3 Specific Performance.</p> <p>Notwithstanding anything contained in Section 20.2 to the contrary, each party shall have the right to constitute judicial proceedings against the other party or anyone acting by, through or under such other party, in order to enforce the instituting party's rights hereunder through reformation of contract, specific performance or injunction hereof.</p> <p>21. CONFIDENTIALITY</p> <p>21.1 Nondisclosure.</p> <p>Distributor agrees that Developer has a proprietary interest in any information provided to Distributor by Developer, whether in connection with this Agreement or otherwise, whether in written or oral form, which is: (i) a trade secret, confidential or proprietary information; (ii) not publicly known; and (iii) annotated by a legend, stamp or other written identification as confidential or proprietary information (hereinafter referred to as "Proprietary Information"). Distributor shall disclose the Proprietary Information only to those of its agents and employees to whom it is necessary in order properly to carry out their duties as limited by the terms and conditions hereof. Both during and after the term of this Agreement, all disclosures by Distributor to its agents and employees shall be held in strict confidence by such agents and employees. During and after the term of this Agreement, Distributor, its agents and employees shall not use the Proprietary Information for any purpose other than in connection with Distributor's sale and distribution of the Products in the Territory pursuant to this Agreement. This Section 21.1 shall also apply to any consultants or subcontractors that Distributor may engage in connection with this obligation under this Agreement.</p>	<p>20.2 ARBITRAGEM.</p> <p>Qualquer litígio ou reclamação decorrente ou relativa ao presente Contrato ou à violação deste, incluindo sua interpretação, execução ou revogação, deve ser resolvido por arbitragem. A arbitragem será conduzida por 1 (um) árbitro nomeado pelo Desenvolvedor e o Distribuidor ou, se eles não chegarem a um consenso, pelo Presidente da Ordem dos Advogados de Israel. A arbitragem será conduzida em inglês, de conformidade com as regras da Ordem dos Advogados de Israel. A arbitragem será realizada no Estado Israel, no foro competente para resolução de litígios ou de reclamação.</p> <p>20.3 Execuções Específicas.</p> <p>Não obstante o contrário do que está contido na Seção 20.2, cada parte terá o direito de ingressar com ações judiciais contra a outra parte ou qualquer representante da mesa, a fim de fazer valer os direitos da parte promovente que objetiva reformar o Contrato, executar uma parte específica deste ou obrigar sua execução.</p> <p>21. SIGILO</p> <p>21.1 Confidencialidade</p> <p>O Distribuidor concorda que o Desenvolvedor possui a propriedade legal sobre todas as informações que este repassa ao Distribuidor no âmbito deste Contrato; sejam na forma escrita ou oral, a saber: informações (I) sobre segredo comercial, confidencial ou proprietário; (II) sobre o que não é publicamente conhecido; e (III) sobre o que estiver gravado por uma legenda, selo ou outra identificação escrita como informação confidencial ou proprietária (adiante designada "Informações Proprietárias"). O Distribuidor deve divulgar as Informações Proprietárias somente para seus representantes e funcionários, os quais sejam necessários para realizar as funções de forma limitada aos termos e condições deste Contrato. Durante e após o término deste Contrato, todas as divulgações pelo Distribuidor para seus representantes e funcionários serão feitas por guardando-se o estrito sigilo. Durante e após o termo do presente acordo, O distribuidor, seus representantes e empregados não utilizarão as Informações Proprietárias para qualquer finalidade, exceto à venda e distribuição dos Produtos pelo Distribuidor no Território, nos termos deste Contrato. Esta Seção 21.1 aplica-se também a</p>
---	--

<p>21.2 EXCLUSIONS.</p> <p>Notwithstanding anything contained in this Agreement to the contrary, Distributor shall not be liable for a disclosure of the Proprietary Information of Developer, if the information so disclosed: (i) was in the public domain at the time of disclosure; or (ii) was known to or contained in the records of Distributor from a source other than Developer; or (iii) was independently developed and is so demonstrated promptly upon receipt of the documentation and technology by Distributor; or (iv) becomes known to Distributor from a source other than Developer without breach of this Agreement by Distributor and can be so demonstrated.</p> <p>22. ENTIRE AGREEMENT</p> <p>This Agreement supersedes and cancels any previous agreements or understandings, whether oral, written or implied, heretofore in effect and sets forth the entire agreement between Developer and Distributor with respect to the subject matter hereof.</p> <p>23. FORCE MAJEURE</p> <p>Neither Manufacturer nor Distributor shall be liable in damages, or shall be subject to termination of this Agreement by the other party, for any delay or default in performing any obligation hereunder if that delay or default is due to any cause beyond the reasonable control and without fault or negligence of that party.</p> <p>24. COMPLIANCE WITH LAWS</p> <p>Each of Distributor and Developer covenants that all of its activities under or pursuant to this Agreement shall comply with all applicable laws, rules and regulations. In particular, but without limitation, Distributor shall be responsible for obtaining all licenses, permits and approvals which are necessary or advisable for sales of the Products in the Territory and for the performance of its duties hereunder.</p> <p>25. Severability</p> <p>Should any provision of this Agreement be declared invalid or unenforceable by a court having competent</p>	<p>consultores ou subcontratados do Distribuidor, relativos à execução deste Contrato.</p> <p>21.2 EXCLUSÕES.</p> <p>Não obstante quaisquer disposições em contrário neste Contrato, o Distribuidor não será responsável pela divulgação das Informações Proprietárias do Desenvolvedor, se as informações divulgadas: (I) já eram de domínio público no momento da divulgação; ou (II) eram conhecidas ou contavam dos registos do Distribuidor que as recebeu por meio de uma fonte diferente do Desenvolvedor; ou (III) foram desenvolvidas de forma independente e podem ser demonstradas imediatamente após o recebimento da documentação e da tecnologia pelo Distribuidor; ou (IV) revelam-se ao Distribuidor por meio de uma fonte diferente de Desenvolvedor, sem violação deste Contrato pelo Distribuidor e podem assim serem demonstradas.</p> <p>22. INTEGRALIDADE DO ACORDO</p> <p>Este Contrato substitui e invalida quaisquer contratos anteriores, sejam orais, tácitos ou escritos, até esta data e estabelece-se como contrato integral entre o Desenvolvedor e Distribuidor em relação ao objeto nele contido.</p> <p>23. FORÇA MAIOR</p> <p>Nem o Fabricante ou o Distribuidor serão responsáveis por danos ou pela rescisão deste Contrato, tampouco pelo atraso ou descumprimento de qualquer obrigação neste Contrato, se esse atraso ou descumprimento for devido a qualquer causa fora do controle de uma destas partes, desde que provada a inexistência de culpa ou negligência da mesma.</p> <p>24. CUMPRIMENTO DAS LEIS</p> <p>Tanto o Distribuidor quanto o Desenvolvedor comprometem-se a executar todas as atividades aqui pactuadas em consonância com as leis aplicáveis. Em particular, o Distribuidor será responsável por obter todas as licenças, autorizações e aprovações necessárias ou convenientes à venda dos Produtos no Território e ao desempenho de suas funções neste Contrato.</p> <p>25. Divisibilidade Contratual</p> <p>Caso qualquer disposição deste Contrato seja declarada nula ou impraticável por um tribunal com</p>
---	---

<p>jurisdiction, it is mutually agreed that this Agreement shall endure except for the part declared invalid or unenforceable by order of such court. The parties shall consult and use their best efforts to agree upon a valid and enforceable provision, which shall be a reasonable substitute for such invalid or unenforceable provision in light of the intent of this Agreement.</p> <p>26. Counterparts</p> <p>This Agreement may be executed in one or more counterparts, each of which shall be deemed an original, but all of which together shall constitute one and the same instrument.</p> <p>IN WITNESS WHEREOF, the parties hereto have signed this Agreement on the date above.</p>	<p>jurisdição competente, fica mutuamente pactuado que este Contrato permanecerá válido, exceto em relação ao que fora declarado inválido ou impraticável por sentença do tribunal. As partes consultar e utilizar os melhores esforços para viabilizar um acordo sobre uma disposição válida e impraticável, que deva substituir tal disposição, à luz do presente Contrato.</p> <p>26. Vias Contratuais</p> <p>Este Contrato pode ser redigido em uma ou mais vias, cada uma delas será considerada um original, porém, juntas, elas constituem um mesmo e único instrumento.</p> <p>EM TESTEMUNHO DO QUE, as partes aqui assinam o presente Contrato na data acima.</p>
--	--