



**ULPGC**  
**Universidad de  
Las Palmas de  
Gran Canaria**

**Facultad de  
Traducción e Interpretación**



*Universidad de Las Palmas de Gran Canaria*  
*Facultad de Traducción e Interpretación*  
*Grado en Traducción e Interpretación Inglés-Alemán*

Curso 2020/2021

**Propuesta de traducción de un contrato de afiliación vacacional, de sus  
términos y condiciones y de una cuota de mantenimiento**

Autora: Laura Cadenas Santana

Tutor: Víctor Manuel González Ruiz

## **Resumen**

El *time-sharing* es una fórmula vacacional que existe en Europa desde los años sesenta. Se trata de un tipo de adquisición mediante el que los compradores adquieren el derecho de uso de una semana al año en determinado apartamento vacacional. En España se encuentra casi la mitad de los inmuebles destinados a este fin de Europa. Sin embargo, cada año se dicta una media de 800 sentencias que responden a demandas contra las empresas de venta de lo que en español se denomina derechos de aprovechamiento por turno. En este trabajo vamos a proponer una traducción de un contrato mediante el que se vende uno de estos derechos, un documento con los términos y condiciones del contrato, y una cuota de mantenimiento en relación con dicho producto. Para contextualizar adecuadamente esta propuesta de traducción en sí, antes presentaremos ciertas consideraciones sobre el ámbito del *time-sharing*, sobre los textos objeto del encargo y sobre las técnicas de traducción que emplearemos. Y, posteriormente, haremos un comentario acerca de las decisiones tomadas, tanto las que afectan al diseño y la distribución del texto como las que afectan al plano terminológico.

**Palabras clave:** *time-sharing*, derecho de aprovechamiento por turno, contrato, traducción jurídica.

## **Abstract**

Time-sharing is a holiday product which has been present in Europe since the 1960s. It consists in the purchase by holidaymakers of the right to use a specific holiday apartment one week per year. Almost half of the properties in Europe intended for this purpose are located in Spain. However, around 800 court judgments are passed every year in response to lawsuits against companies who sell time-share rights. In this project, we will translate into Spanish several texts related to this recreational product: a contract where one of these rights is sold, a document with the terms and conditions of said contract, and a maintenance fee. In order to properly contextualise our translation proposal, we will present some theoretical notions about the time-sharing field, the source texts, and the translation techniques we will use. Afterwards, we will discuss the decisions made, not only those related to the terminology, but also those related to textual aspects and the layout.

**Keywords:** time-sharing, rotational enjoyment right, contract, legal translation.

# ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. CONSIDERACIONES TEÓRICAS Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL ENCARGO DE TRADUCCIÓN.....	4
2.1. Introducción sobre el <i>time-sharing</i> y su regulación en Europa y en España.....	4
2.2. Comercialización de productos vacacionales de larga duración en Europa y en España, y su conflictividad jurídica.....	6
2.3. Descripción del encargo de traducción.....	8
2.4. Las técnicas de traducción como herramientas para explicar la propuesta de traducción.....	10
2.5. Descripción de los textos objeto de traducción: contrato de afiliación vacacional ( <i>time-sharing</i> ) y documentos complementarios.....	12
3. PROPUESTA DE TRADUCCIÓN Y COMENTARIO.....	14
3.1. Introducción.....	14
3.2. Propuesta de traducción.....	15
3.3. Comentario sobre los problemas y las soluciones de traducción.....	23
3.3.1. Aspectos ortotipográficos y de diseño.....	23
3.3.2. Aspectos sintácticos y textuales.....	25
3.3.3. Aspectos terminológicos.....	27
3.3.3.1. Terminología relacionada con la legislación española.....	28
3.3.3.2. Terminología aportada por Grupo Sea.....	28
3.3.3.3. Terminología aportada por Abogados S.L.....	29
3.3.3.4. Otras decisiones traductológicas de la traductora.....	29
4. CONCLUSIONES.....	31
BIBLIOGRAFÍA.....	31
Anexo 1.....	36

# 1. INTRODUCCIÓN

El *time-sharing* es una fórmula vacacional que la legislación española empezó a regular desde 1998 con la *Ley 42/1998, de 15 de diciembre, sobre derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico y normas tributarias*. Aunque profundizaremos en qué denominación es la óptima más adelante, vemos necesario puntualizar ahora que, como se indica en esta misma ley, es erróneo el uso del extendido término «multipropiedad» para referirnos a «aquellas fórmulas por las que se transmite el derecho a disfrutar de un alojamiento durante un período determinado cada año», ya que quienes adquieren este tipo de derechos no están adquiriendo un bien inmueble en realidad, sino un derecho de uso.

Según la edición de 2019 del *Panorama del turismo internacional*<sup>1</sup> publicada por la Organización Mundial del Turismo, España es el segundo país europeo que más turistas internacionales recibe anualmente, lo que supuso el 12,4% del PIB español en 2019, de acuerdo con la *Cuenta Satélite del Turismo de España* publicada por el Instituto Nacional de Estadística<sup>2</sup>. La gran afluencia de turistas junto con el turismo de sol y playa que se ha ofrecido en España desde un principio ha propiciado que numerosas empresas hayan incluido entre sus productos los de *time-sharing*, llegando a convertirse en el país europeo que posee el mayor número de propiedades destinadas a este fin, casi la mitad del total de Europa, como detallaremos más adelante. Sin embargo, la experiencia ha demostrado que los contratos de venta de derechos de aprovechamiento por turno presentan ciertas irregularidades que los hacen no válidos según la legislación vigente, lo que ha ocasionado que, desde el año 2015, se hayan dictado más de cinco mil sentencias relativas a este tipo de adquisiciones. Por supuesto, esta es una situación que ha afectado a la Comunidad Autónoma de Canarias directamente, donde empresas de este tipo han explotado al máximo los beneficios que les proporcionan estas ventas fraudulentas.

Para este trabajo nos vamos a centrar en un grupo de empresas, al que llamaremos Grupo Sea, ubicadas en la isla de Gran Canaria. Como su nombre indica, se trata de un grupo de empresas que se dedican al ámbito hotelero y, además, a la venta de derechos de aprovechamiento por turno. Los textos elegidos para los que propondremos una traducción como objeto central de este trabajo y que luego comentaremos atañen a una

---

<sup>1</sup> <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284421237> Documento de internet consultado el 28 de junio de 2021.

<sup>2</sup> [https://www.ine.es/prensa/cst\\_2019.pdf](https://www.ine.es/prensa/cst_2019.pdf) Documento de internet consultado el 28 de junio de 2021.

de las empresas de este grupo, quien ha firmado un contrato con unos clientes para la venta de un derecho de aprovechamiento por turno. Estos textos son tres: el mencionado contrato mediante el que los clientes adquieren un derecho de aprovechamiento por turno y la afiliación al club, los términos y condiciones de dicho contrato, y un documento adicional relacionado con la gestión de este producto (una cuota de mantenimiento). La elección de estos documentos se debe a que, actualmente, trabajo como traductora para un despacho de asesores y abogados, al que llamaremos Abogados S.L., quienes se dedican, mayoritariamente, a interponer demandas judiciales en representación de clientes contra empresas que venden derechos de aprovechamiento por turno. Consideramos que, con el comentario de la traducción, podremos analizar con más detalle las decisiones traductológicas tomadas, consolidar las competencias de traducción adquiridas en los estudios de grado y obtener un nuevo enfoque sobre este ámbito gracias a la lectura en detalle de estos documentos, que será útil para adquirir más conocimientos sobre este tema y sobre los documentos jurídicos vinculados a él.

La toma de decisiones durante el proceso de traducción no afectó simplemente al plano terminológico, puesto que también hubo que tomar decisiones de tipo ortotipográfico y de diseño, y decisiones de tipo sintáctico y textual. Las decisiones en cuanto al aspecto terminológico de la traducción van a estar influenciadas, sobre todo, por la información aportada por el Grupo Sea en su página web, ya que consideramos importante mantener la terminología que ellos mismos emplean al describir su producto. También seguiremos las directrices de Abogados S.L. en cuanto a algunos términos, mientras que las de la legislación española estarán más reflejadas en el trabajo que en la propuesta de traducción. Estos mismos recursos nos servirán también para contextualizar el encargo de traducción, que parte de un supuesto real. Finalmente, en cuanto al análisis de las técnicas de traducción empleadas, vamos a tomar la clasificación propuesta por Hurtado (2011/2001), quien las divide en 18 categorías que definiremos más adelante.

En cuanto a la estructura del trabajo, este estará compuesto, tras esta introducción, por otros tres capítulos. El segundo recogerá el marco teórico, en el que detallaremos qué es el *time-sharing*, cómo se regula en la actualidad en España e internacionalmente, la comercialización de estos productos vacacionales en Europa y en España y cuál es la controversia jurídica que está generando, y en qué afecta esta al encargo de traducción. En relación con esto, se explicará el entorno comunicativo en que surgen tanto los documentos originales como la traducción, qué abarca el texto en sí y qué técnicas de

traducción utilizaremos para explicar más tarde las decisiones traductológicas. El siguiente capítulo presentará la propuesta de traducción junto con los comentarios acerca de los problemas y las soluciones de traducción, que estarán basados en lo dicho en el capítulo anterior. Finalmente, incluiremos un capítulo con las conclusiones extraídas de la teoría analizada, el contexto del encargo, y los problemas de traducción encontrados y su resolución. Tras este, se mostrarán la bibliografía citada en el trabajo y un anexo con el texto objeto de traducción (en el que los datos de las partes implicadas aparecerán tachadas por motivos de privacidad).

## **2. CONSIDERACIONES TEÓRICAS Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL ENCARGO DE TRADUCCIÓN**

### **2.1. INTRODUCCIÓN SOBRE EL *TIME-SHARING* Y SU REGULACIÓN EN EUROPA Y EN ESPAÑA**

El *time-sharing* es una fórmula vacacional que consiste en la compraventa de derechos de ocupación de alojamientos turísticos que apareció en Europa en los años sesenta. En primer lugar, nos gustaría hacer una puntualización acerca de la terminología adecuada para referirnos a este tipo de adquisiciones y al concepto de *time-sharing*: en español se extendió con rapidez el uso del término «multipropiedad»; sin embargo, en la *Ley 42/1998, de 15 de diciembre, sobre derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico y normas tributarias*, se estableció que esa denominación era errónea, ya que se hace «referencia a una forma concreta de propiedad», cuando realmente lo que se está comprando son derechos y no bienes inmuebles o propiedades. Tampoco sería válido traducir la forma inglesa y utilizar la expresión «tiempo compartido», ya que se da «a entender que, entre los titulares de estos derechos, lo que se comparte es el tiempo, cuando es precisamente lo contrario, puesto que los titulares lo son respecto de períodos de tiempo diferentes y excluyentes». Así, la legislación española se decanta por emplear «derecho de aprovechamiento por turno» (en adelante, DAT), ya que «es menos comprometida [...] y [...] se ajusta perfectamente a la regulación que del mismo se hace» (exposición de motivos I de la *Ley 42/1998*).

La supuesta ventaja que presenta este modelo de vacaciones frente a la habitual reserva en un hotel o apartamento es que el comprador se asegura de que todos los años tendrá garantizado aquello por lo que ha pagado, sin arriesgarse a quedarse sin alojamiento para sus vacaciones. De esta forma, el comprador podrá elegir entre comprar semanas y apartamentos fijos (mismas semanas y mismo apartamento todos los años) o flotantes (semanas y apartamento variables, dependiendo de la elección anual del comprador y de la disponibilidad). Sin embargo, numerosos compradores de derechos de aprovechamiento por turno se han deshecho de sus adquisiciones debido tanto a su insatisfacción con las condiciones reales del contrato (por ejemplo, la falta de disponibilidad del alojamiento) como a irregularidades jurídicas según la legislación española.

En Europa, este producto turístico se empezó a regular en 1994 con la *Directiva 94/47/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de octubre de 1994, relativa a la protección de los adquirentes en lo relativo a determinados aspectos de los contratos de adquisición de un derecho de utilización de inmuebles en régimen de tiempo compartido*, ya que era necesario crear unas normas que fueran comunes a todos los Estados miembros de la Unión Europea, de forma que se garantizase «el buen funcionamiento del mercado interior y, a través de ello, la protección de los adquirentes» (preámbulo de la *Directiva 94/47/CE*). Posteriormente, España hizo una transposición de dicha directiva por medio de la mencionada *Ley 42/1998*, en la que no solo se recogió lo establecido en la disposición europea, sino que también se incluyeron normas propias del Derecho español para «dotar a la institución de una regulación completa» (exposición de motivos I de la *Ley 42/1998*).

Años después, a raíz de la aparición de nuevos productos vacacionales similares que originaron lagunas en la normativa, lo que ocasionó problemas a los compradores y obstaculizó el funcionamiento del mercado interior, surgió la necesidad de actualizar la *Directiva 94/47/CE* «para impedir que se creen productos con la finalidad de eludir las disposiciones» (preámbulo de la *Directiva 2008/122/CE*) establecidas en ella. De este modo, se adoptó la *Directiva 2008/122/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de enero de 2009, relativa a la protección de los consumidores con respecto a determinados aspectos de los contratos de aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico, de adquisición de productos vacacionales de larga duración, de reventa y de intercambio*, y se derogó la *Directiva 94/47/CE*. Como consecuencia, en España se aprobó el *Real Decreto-ley 8/2012, de 16 de marzo, de contratos de aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico, de adquisición de productos vacacionales de larga duración, de reventa y de intercambio*, que, al igual que la *Ley 42/1998* en su momento, sirvió para trasponer la nueva legislación europea, adaptada a las normas propias del Derecho español.

Finalmente, se consolidó y derogó el texto del *Real Decreto-ley 8/2012*, y se promulgó la *Ley 4/2012, de 6 de julio, de contratos de aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico, de adquisición de productos vacacionales de larga duración, de reventa y de intercambio y normas tributarias*, que es la norma que está vigente actualmente y que «incorpora la *Ley 42/1998* con las necesarias adaptaciones de su texto a las exigencias de la Directiva» (preámbulo III de la *Ley 4/2012*).

## 2.2. COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS VACACIONALES DE LARGA DURACIÓN EN EUROPA Y EN ESPAÑA, Y SU CONFLICTIVIDAD JURÍDICA

Como señalamos anteriormente, esta forma de explotación turística existe en Europa desde los años sesenta. Según el Barómetro del Turismo Mundial de diferentes años<sup>3</sup>, publicado por la Organización Mundial del Turismo (organismo especializado de las Naciones Unidas), Europa recibe anualmente alrededor del 50% de los turistas internacionales que viajan por todo el mundo:

Año	2000	2003	2006	2009	2012	2015	2018
Total (en millones)	686	691	846	877	1 038	1 189	1 407
Europa (en millones)	390	399	461	470	539,7	607,5	716

Tabla 1: Número de turistas internacionales y de aquellos que han visitado Europa entre 2000 y 2018.

Fuente: Organización Mundial del Turismo.

La gran afluencia de turistas que el continente recibe ha hecho de este uno de los mercados más importantes para la industria de los productos vacacionales de larga duración. De acuerdo con Cortés-Jiménez *et al.* (2012), Europa es quien alberga un mayor número de este tipo de inmuebles, con un 85,7% del total. Si tenemos en cuenta que, según la edición de 2019 del *Panorama del turismo internacional*<sup>4</sup>, publicado por la Organización Mundial del Turismo, España es el segundo país europeo que más turistas internacionales recibe anualmente, no resulta sorprendente saber que un 47,7% del total de inmuebles destinados al aprovechamiento por turno de Europa se encuentra en España. Las encuestas que se llevaron a cabo para fundamentar la investigación de Cortés-Jiménez *et al.* (2012) reflejaron también la preferencia de los compradores a la hora de elegir un país de destino: de los adquirentes españoles que cumplimentaron la encuesta, el 94,3% declaró tener su DAT en España, al igual que el 47,2% de los británicos, el 53,3% de los alemanes y el 60,3% de los franceses.

En cuanto a la satisfacción de los compradores, también según esta investigación, un 86,6% de los encuestados declaró estar satisfecho, un 54,6% indicó su predisposición a

---

<sup>3</sup> Los datos de la tabla se extrajeron de diferentes publicaciones periódicas de la OMT: las cifras de los años 2000 y 2003 se extrajeron de la publicación de enero de 2015; las del año 2006, de la de enero de 2018; las del año 2009, de la de febrero de 2011; las del año 2012, de la de enero de 2015; las del año 2015, de la de enero de 2017; y las del año 2018, de la de enero de 2021.

<sup>4</sup> <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284421237> Documento de internet consultado el 28 de junio de 2021.

recomendar este modelo a familiares y amigos, y un 50% afirmó no tener intenciones de vender su DAT el próximo año. Sin embargo, en contraposición a estas respuestas tan positivas, tenemos que señalar el 3,8% de encuestados que aseguró estar insatisfecho, el 3% que declaró estar muy insatisfecho, el 20,4% que contestó que no lo recomendaría y el 82,8% que afirmó no tener planeado volver a comprar un DAT. Aunque los datos de la encuesta son del año 2007, las respuestas negativas recopiladas ya empezaban a indicar que este producto vacacional no era tan ventajoso como parecía en un principio.

Si dejamos a un lado las experiencias personales de cada adquirente, lo cierto es que muchos de estos contratos van en contra de la legislación española. Según la web de Canarian Legal Alliance<sup>5</sup>, bufete de abogados especializado en litigios derivados del *time-sharing*, hay cuatro motivos clave que cualifican estos contratos como ilegales:

- Depósitos ilegales: pagos realizados por el adquirente antes de que finalice el período de desistimiento.
- Contratos flotantes: compra de semanas y unidades sin un número asignado.
- Cláusulas de perpetuidad: contratos que exceden el máximo de 50 años de duración.
- Tergiversación: contratos firmados bajo promesas verbales que no se cumplieron.

Precisamente, la venta a perpetuidad de dos contratos fue lo que hizo que, tras una demanda judicial, el Tribunal Supremo español condenara en enero de 2015 a una de las empresas que venden este producto por incumplir la ley. Si bien la sentencia solo concierne a los contratos (del año 2000 y del 2001) del cliente, lo cierto es que esta sentó un precedente para el resto de usuarios que no quisieran continuar con su DAT. No obstante, en Gran Canaria ha habido ciertos juzgados de primera instancia que han ignorado dicha sentencia hasta hace relativamente poco tiempo, ya que, según las empresas de venta de derechos de aprovechamiento por turno, los contratos firmados entre 1999 y 2001 no estarían sujetos a la *Ley 42/1998* porque hubo un período de adaptación. Finalmente, en febrero de 2020 el Juzgado de Primera Instancia n.º 5 de San Bartolomé de Tirajana revocó uno de estos fallos y ratificó la sentencia del Tribunal Superior.

---

<sup>5</sup> <https://canarianlegalalliance.com/> Documento de internet consultado el 24 de junio de 2021.

Para conocer la situación actual en cuanto al número de sentencias judiciales dictadas anualmente en España con respecto al ámbito que tratamos, hemos utilizado la base de datos de información jurídica Tirant Online<sup>6</sup>. En el cajón de búsqueda hemos escrito «aprovechamiento por turno» y hemos filtrado los resultados por año, del 2015 al 2020, y por tipo de resolución (sentencia). Esto nos ha dado un total de 5084 documentos encontrados, es decir, una media de más de 800 sentencias anuales dictadas en materia de aprovechamiento por turno. Quisimos acotar más esos resultados para conocer cuántas de esas sentencias se habían dictado en Canarias, por lo que filtramos por origen y seleccionamos aquellas dictadas por el Tribunal Superior de Justicia de Canarias, tanto en la sede de Las Palmas de Gran Canaria como en la sede de Santa Cruz de Tenerife; así como por la Audiencia Provincial de Las Palmas y por la Audiencia Provincial de Santa Cruz de Tenerife. El resultado final fue de 872, de las cuales 502 se corresponden con la isla de Gran Canaria.

Las pretensiones de quienes inician estas acciones judiciales por medio de demandas son las de lograr, como ya apuntamos anteriormente, deshacerse de sus adquisiciones. Al tratarse de demandas que se derivan de contratos supuestamente ilegales celebrados normalmente con ciudadanos extranjeros, gran parte de la documentación que se utiliza durante el desarrollo del proceso ante los tribunales está escrita en otro idioma (habitualmente, inglés) y requiere una traducción; solo así podrán presentarse estos documentos como pruebas documentales ante el juez. Es en este contexto en que se enmarca el encargo de traducción que centra este trabajo.

### **2.3. DESCRIPCIÓN DEL ENCARGO DE TRADUCCIÓN**

En lo que respecta a las empresas que venden derechos de aprovechamiento por turno, no todas tienen los mismos propósitos: algunas venden con la promesa de una reventa con beneficios para el comprador original y otras, simplemente, ofrecen el disfrute vacacional; este último es el caso de la empresa implicada en el encargo de traducción que recoge este TFG. Para proteger la identidad de los participantes, hemos decidido cambiar algunos datos identificativos, por lo que nos referiremos al transmitente del DAT como Sea Sales S.L.; al bufete de abogados encargado de llevar el caso y presentar la demanda judicial, lo llamaremos Abogados S.L.; mientras que, a los clientes, los

---

<sup>6</sup> <https://www-tirantonline-com.bibproxy.ulpgc.es/tol/> Herramienta utilizada el 26 de junio de 2021.

mencionaremos únicamente mediante el término «adquirentes». Tanto «transmitente» como «adquirente» son los términos empleados en la legislación española para referirse a quien vende y quien compra DAT, respectivamente, aunque en los propios documentos se utilicen otras denominaciones.

En la situación presente, los adquirentes acuden a Abogados S.L. porque tienen un contrato de afiliación vacacional, que refleja la compra de un DAT a Sea Sales S.L., y no quieren continuar con él. En este caso, no sabemos la historia de los clientes porque no tenemos la *misrepresentation letter*, una carta que el bufete pide a los clientes que redacten para que cuenten, desde el momento antes de la compra hasta la actualidad, cómo ha sido su experiencia con el DAT, por lo que no sabemos el motivo exacto por el que quieren cancelarlo.

Para determinar el encargo de traducción, necesitamos saber para qué se va a usar la traducción y para quién está destinada. Como la documentación original que el club entrega a los clientes está en el idioma deseado por estos (en este caso, en inglés), los abogados necesitan que esta se traduzca al español para estudiarla y, si se diera el caso, interponer una demanda (es decir, iniciar un proceso judicial) contra Sea Sales S.L. Conociendo esta información, ya podemos determinar que se trata de un supuesto de traducción que, en terminología de Nord (1996, consultado en Hurtado 2011), se corresponde con una «traducción documento» (en oposición al supuesto de «traducción instrumento»); esto es, crearemos un documento meramente informativo en la lengua meta (donde el lector es plenamente consciente de que se encuentra ante la traducción de un documento jurídico previo, escrito originalmente en otro idioma), sin la pretensión de producir un instrumento jurídico válido y autónomo en el sistema legal español. En este caso, además, el encargo no requiere la realización de una traducción jurada al español. En estas circunstancias, utilizaremos el método traductor «interpretativo-comunicativo» propuesto por Hurtado (2011: 252), «que se centra en la comprensión y reexpresión del sentido del texto original», para que el texto meta (en adelante, TM) tenga su misma finalidad y produzca el mismo efecto en el lector (aunque no se reproduzcan, como se ha dicho, los mismos efectos jurídicos).

## **2.4. LAS TÉCNICAS DE TRADUCCIÓN COMO HERRAMIENTAS PARA EXPLICAR LA PROPUESTA DE TRADUCCIÓN**

La elección únicamente del método no nos sirve para justificar todas las soluciones a los problemas que encontremos, puesto que el método «es una opción global que recorre todo el texto y que afecta al proceso y al resultado» (Hurtado, 2011: 257). Por ejemplo, algunas de las soluciones que propongamos estarán fundamentadas en limitaciones impuestas por la legislación vigente o en la información aportada por Sea Sales S.L. sobre este ámbito. Otra parte de las decisiones, en cambio, serán propias, tomadas tras una reflexión con base en las distintas técnicas y estrategias de traducción que existen. A los efectos de este trabajo, y siguiendo la terminología de Hurtado (2011), entendemos por técnica de traducción el «procedimiento, generalmente verbal, visible en el resultado de la traducción, que se utiliza para conseguir la equivalencia traductora» (Hurtado, 2011: 268). Las técnicas de traducción empleadas están estrechamente relacionadas con el método elegido, lo que no quiere decir que el uso de una u otra sea correcto o incorrecto en función del método que utilicemos: solo se pueden analizar en el propio contexto. Para este trabajo vamos a utilizar la propuesta de clasificación de las técnicas de traducción hecha por Hurtado (2011: 269), que abarca las siguientes:

- Adaptación: reemplazar un elemento cultural por otro propio de la cultura meta.
- Ampliación lingüística: traducir una expresión añadiendo elementos lingüísticos.
- Amplificación: introducir precisiones no formuladas en el texto original, como paráfrasis explicativas o notas del traductor.
- Calco: traducir literalmente una palabra (calco léxico) o un sintagma (calco estructural) extranjero.
- Compensación: introducir un elemento de información o efecto estilístico en un lugar diferente al que aparece en el texto origen.
- Compresión lingüística: sintetizar elementos lingüísticos.
- Creación discursiva: utilizar un elemento lingüístico que tenga el mismo efecto en el TM y que no funcione fuera de contexto.
- Descripción: reemplazar un término o expresión por la descripción de su forma o función.
- Elisión: suprimir elementos de información presentes en el texto original.

- Equivalente acuñado: utilizar un término o expresión reconocido como equivalente en la lengua meta.
- Generalización: utilizar un término más general o neutro.
- Modulación: cambiar el punto de vista, de enfoque o de categoría de pensamiento en relación con la formulación del texto origen.
- Particularización: utilizar un término más preciso o concreto.
- Préstamo: integrar una palabra o expresión de otra lengua tal cual; puede ser puro o naturalizado.
- Sustitución (lingüística, paralingüística): cambiar elementos lingüísticos por paralingüísticos (entonación, gestos), o viceversa.
- Traducción literal: traducir palabra por palabra un sintagma o expresión.
- Transposición: cambiar la categoría gramatical.
- Variación: cambiar elementos lingüísticos o paralingüísticos que afectan a aspectos de la variación lingüística.

Por otro lado, las estrategias de traducción se corresponden más con «las operaciones de resolución de problemas y [...] los procesos de toma de decisiones» (Hurtado, 2011: 276). Es necesario aclarar que «problemas» de traducción y «dificultades» de traducción no responden a lo mismo. Los primeros hacen referencia a aquellos «obstáculos objetivos [...] que enfrenta cualquier traductor», mientras que los segundos son «subjetivos o individuales que un determinado traductor [...] encuentra en el proceso de traducción porque le faltan ciertas competencias lingüísticas, culturales o traslativas o también porque carece de documentación adecuada» (Nord 2018: 80).

En el capítulo siguiente, nos basaremos de modo especial en los conceptos de «técnica» y «problema» explicados en este apartado para describir distintos aspectos del proceso de traducción de nuestra propuesta, así como para argumentar las soluciones por las que optamos para resolver los problemas más relevantes. A continuación, y como apartado final de este capítulo, describiremos los textos que componen nuestro encargo de traducción.

## **2.5. DESCRIPCIÓN DE LOS TEXTOS OBJETO DE TRADUCCIÓN: CONTRATO DE AFILIACIÓN VACACIONAL (*TIME-SHARING*) Y DOCUMENTOS COMPLEMENTARIOS**

Los documentos que utilizaremos como objeto central de este trabajo son tres: en primer lugar, el mencionado contrato de afiliación vacacional (en adelante, CAV), que refleja la compra de un DAT, entre unos compradores y Sea Sales S.L.; en segundo lugar, los términos y condiciones del contrato; y, en tercer lugar, el recibo de una cuota de mantenimiento del producto vacacional. A continuación, describiremos los rasgos esenciales de estos textos (que se adjuntan a este trabajo en el anexo 1), en lo concerniente tanto a su forma como a su contenido.

El primero de ellos es el CAV, que se compone de dos páginas. En la primera aparece, en primer lugar, el nombre del club, el tipo de contrato del que se trata, el número de este y el lugar y fecha de firma. A continuación, se indica quiénes son las partes implicadas y se detallan el nombre, domicilio, y otros datos personales de los adquirentes en dos tablas. Finalmente, en otra tabla, se determinan los números de la(s) semana(s) y apartamento(s) que se van a comprar, el primer año de ocupación, el precio de compra y las condiciones del pago. En resumen, esta primera página tiene como fin señalar a las personas involucradas en la adquisición, así como lo que se adquiere y cuándo se adquiere. La mayoría de las veces, simplemente con esta primera página, los abogados ya pueden saber si los clientes tienen derecho a que se les declare nulo el contrato o no: con la fecha de firma (14/7/2016), se sabe a qué ley se acoge el contrato y, con la tabla en la que se describe el producto, si se compra mediante sistema flotante o no (en este caso, sí).

En la segunda página del CAV se detallan las condiciones de la compra: la divisa, el precio (y qué incluye este), una tabla con los términos de pago, si existe un contrato de pago aplazado o no, si existe un contrato previo que finaliza o no, y una declaración sobre los documentos recibidos. En estas dos páginas es donde, a la hora de traducir, se van a tomar lo que nosotros consideramos las decisiones más significativas, porque son las que van a determinar el resto de decisiones tomadas en el TM; es decir, si se respeta el uso de las mayúsculas en sustantivos comunes igual que en el texto origen (en adelante, TO) o no, y la traducción de los términos técnicos del ámbito del *time-sharing* (*Member, Suite, Resort, etc.*).

El segundo documento se corresponde con los términos y condiciones del contrato. Este cuenta con 24 puntos que se extienden a lo largo de cinco páginas, en los que se recoge la información exigida por la legislación y necesaria para que el comprador tenga por escrito los detalles de lo que va a adquirir y de sus condiciones. A modo de ilustración, las cláusulas de estos términos y condiciones se refieren, en concreto, a aspectos como los siguientes: datos sobre el resort y el club, la duración de los derechos de afiliación, las condiciones de ocupación y reserva, el impago de cantidades adeudadas, la resolución del contrato en caso de impago, o la reventa del derecho incluido en el contrato.

Al final del documento, nos encontramos con el espacio dedicado a la firma de las partes, que muestra la conformidad con lo expuesto anteriormente. Una de las complejidades de los términos y condiciones se encuentra en el lenguaje, ya que es más elaborado y posee más rasgos del discurso jurídico convencional que los otros dos. Además, al traducir este documento, ha sido necesario ajustar y modificar el diseño para respetar la misma disposición que en el TO, como comentaremos más adelante.

En tercer y último lugar, tenemos una cuota de mantenimiento, que se trata de una cuota anual (en este caso, del año 2017) que los compradores tienen que pagar todos los años, tanto si hacen uso del DAT ese año como si no, para el cuidado y la gestión del resort (en este caso, lo llamaremos Club Calm Sea). En este documento se exponen, otra vez, los datos del comprador, el número del contrato con el que se corresponde la cuota, el año por el que se cobra la cuota, el importe, las formas de pago disponibles y un apartado final relativo a la protección de datos. Nos pareció importante incluir este documento porque uno de los motivos que hacen que muchos compradores busquen la forma de deshacerse de su DAT es el incremento periódico anual de estas cuotas. Así, hay clientes que empiezan pagando una cantidad y, con el paso de los años, terminan pagando hasta el triple, lo que hace que a muchos de ellos les sea imposible continuar con los pagos. Es más, reservar un apartamento fuera del CAV es muchas veces más barato en comparación con lo que pagan anualmente como cuota de mantenimiento.

### **3. PROPUESTA DE TRADUCCIÓN Y COMENTARIO**

#### **3.1. INTRODUCCIÓN**

En este apartado presentaremos nuestra propuesta de traducción del CAV, de sus términos y condiciones y de la cuota de mantenimiento para, posteriormente, hacer el comentario sobre los problemas y las soluciones de traducción de dicha propuesta. Como mencionamos al principio, las fotocopias de los documentos originales se encuentran al final del trabajo en un anexo.



Le informamos de que Sea Sales, S.L. tiene un contrato suscrito con una compañía Fiduciaria, ajena al Grupo Sea, llamada Continental Trustees Ltd., para garantizar de manera independiente un control estricto del inventario de todas las Suites, así como el uso normal de los derechos adquiridos por el Socio en relación con el alojamiento (para más información, vea el Documento Informativo). La información expuesta en la tabla anterior en relación con el número de apartamento y la semana adquiridos se le comunicará a dicha compañía fiduciaria con el único propósito de mantener el control del inventario de las Suites.

El importe total (en adelante, "el Precio de compra") que el Socio debe pagar a Sea en virtud del presente Contrato es:

Libra esterlina	20 560,00
-----------------	-----------

El Precio de compra incluye los siguientes elementos:

- » Adquisición de la Membresía del Club.
- » Impuesto General Indirecto de Canarias ("IGIC"), actualmente del 7%, que asciende a 1 598,48 euros [IVA canario].
- » Cuota de Membresía anual del Programa de Intercambio (Sea Vacation Club) hasta 31/12/2017.
- » Registro como Socio de Puntos de Sea del Vacation Club, pago único de 1 630 euros (IGIC incluido).

El Precio de compra se abonará según los siguientes términos de pago:

	Fecha de vencimiento	Divisa	Importe	Forma de pago
Pago número 1	29/7/2016	Libra esterlina	9 557,00	Transferencia
Precio Aplazado	Ver Contrato de Pago Aplazado	Libra esterlina	11 003,00	
<b>Precio</b>		Libra esterlina	20 560,00	

Afiliación a Sea Vacation Club: Puntos de Sea Vacation Club  
(véase la Cláusula 13 de los Términos y condiciones)

Finalización de un Contrato Anterior: Sí  
Número del Contrato Anterior: AAAB14090101F

Y en prueba de conformidad con cuanto antecede, las Partes firman el presente Contrato, por duplicado, en Arguineguín, Mogán, Gran Canaria, España a 14/7/2016.

Sea Sales S.L.  
Sea Resorts S.L.  
[FIRMA MANUSCRITA]  
(Representante autorizado)

■■■■■■■■■■  
[FIRMA MANUSCRITA]

■■■■■■■■■■  
[FIRMA MANUSCRITA]

#### Nota importante

Confirmando que, con carácter previo a la firma del presente Contrato, he recibido copia del Documento Informativo, y que, tras leerlo, acepto las condiciones reflejadas en él. He recibido una traducción de este Contrato y sus Apéndices al español junto con este Contrato. Entiendo que este Contrato está sujeto a los Términos y condiciones adjuntos.

■■■■■■■■■■

■■■■■■■■■■

[FIRMA MANUSCRITA]

[FIRMA MANUSCRITA]



## TÉRMINOS Y CONDICIONES GENERALES DEL CONTRATO DE AFILIACIÓN AL CLUB CALM SEA

1. **Contrato.** El presente Contrato está sujeto a las disposiciones de la Ley 4/2012, de 6 de julio de 2012, para los Contratos de aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico, de adquisición de productos vacacionales de larga duración, de reventa y de intercambio y normas tributarias; y de la Directiva 2008/122/CE del Parlamento Europeo y del Consejo. El presente Contrato de Afiliación es consecuente con el Documento Informativo adjuntado como Anexo A, el cual ha sido depositado en el Registro de la Propiedad de Mogán y constituye una oferta vinculante emitida por Sea. El Socio lo ha leído y aceptado antes de firmarlo.

2. **El Resort.** El resort conocido como Club Calm Sea está situado en la Parcela D y parte de la Parcela E de la Urbanización del Grupo Sea, Carretera de Mogán s/n, Arguineguín, en el municipio de Mogán en la costa sur de la isla de Gran Canaria, España (en adelante, "el Resort"). El edificio del Resort se ha completado según lo estipulado en las normas de planificación urbanística pertinentes. Las instalaciones comunes de servicios públicos (para electricidad, agua, teléfono) están terminadas y en funcionamiento. El Resort consta de 237 suites, repartidas en tres edificios, con Suites de una, dos y tres habitaciones, y las instalaciones comunes (como piscina y jardines). Las citadas suites están debidamente inscritas en el Registro de la Propiedad de Mogán, Gran Canaria, España. Puede encontrar más información en el Documento Informativo adjuntado como Anexo A.

3. **El Club.** Se ha creado un Club para organizar el uso del Resort, conocido también como el Club Calm Sea (en adelante, "el Club"). Sea es el Socio Fundador del Club. El Club está organizado de acuerdo a sus Estatutos; las disposiciones de dichos Estatutos del Club son vinculantes para todos los Socios del Club. El régimen preexistente que regula el uso de las Suites del Resort se ha adaptado a las disposiciones de la Ley 42/1998 mediante una escritura pública otorgada el 15 de diciembre de 2000 en presencia del notario español Juan Rodríguez García bajo su número de protocolo 1387; fue inscrito en el Registro de la Propiedad de Mogán, Tomo 1058, folio 297, página 126, propiedad 19672 (bis), inscripción 2ª. Se hizo constar expresamente en la Constitución de Adaptación de los Derechos que el Régimen al que está sometido el Club es indefinido, según la disposición transitoria segunda de la derogada Ley 42/1998 y con la disposición transitoria única de la vigente Ley 4/2012. Las 237 Suites se rigen por el régimen preexistente. El uso de cada Suite se divide en 51 semanas a lo largo de un año y 1 semana de mantenimiento. La semana destinada al mantenimiento varía de una Suite a otra.

4. **Sea.** Sea Sales S.L. es la Promotora y tiene su domicilio social en Carretera de Mogán s/n, Arguineguín, Mogán, Gran Canaria, España; con NIF B-35256631. Está inscrita en el Registro Mercantil de Las Palmas, Tomo 1694, folio 82, Hoja GC-25518, inscripción 1ª. Sea Resorts S.L. es la Sociedad Gestora y tiene su domicilio social en Carretera de Mogán s/n, Arguineguín, Mogán, Gran Canaria, España; con NIF B-35667216. Está inscrita en el Registro Mercantil de Las Palmas, Tomo 1694, folio 88, Hoja GC-25519, inscripción 1ª. Ambas sociedades son partes en el presente Contrato y se las denomina colectivamente "Sea". Sea está representada en esta transacción legal por un empleado que ha sido autorizado debidamente por escrito para actuar en representación de ambas sociedades.

5. **Datos personales del Socio.** Los datos personales del Socio están listados en la primera página del presente Contrato. En caso de que más de una persona firme este Contrato, todas las referencias a los Socios se harán siempre en singular, pero todos los derechos y obligaciones se presuponen asumidos conjunta y solidariamente por todos los Socios. Cada firmante está obligado a cumplir íntegramente con las obligaciones de pago establecidas en este Contrato de Afiliación. Todas las personas que adquieran la Membresía deberán, en adelante, ejercer sus derechos conjuntamente. Ningún Socio puede reclamar que se le conceda el uso exclusivo de ninguno de los derechos a menos que presente una declaración debidamente firmada por el otro Socio en presencia de un notario en la que dicha petición se corrobore, o que proporcione pruebas legales, una sentencia judicial, o una escritura pública, en la que se establezca que le corresponde disfrutar de los derechos aquí expuestos de manera independiente. El Socio deberá notificar inmediatamente a Sea cualquier cambio de dirección o de cualquier otro dato. Las partes firmantes declaran ser mayores de edad según la legislación española, y tener plena capacidad física y legal para suscribir el presente Contrato.

6. **La afiliación al Club.** El cliente desea hacerse Socio del Club Calm Sea (en adelante, "el Club") con las siguientes condiciones. Los derechos adquiridos en virtud del Contrato de Afiliación son indivisibles y de naturaleza personal<sup>1</sup>. No constituyen *derechos en rem*<sup>2</sup>, sino que consisten en una afiliación al Club que otorga el derecho a usar todos los años una Suite del Resort definida durante una semana definida del año (sistema de Semanas Fijas), o a usar un tipo de Suite del Resort durante una semana definida del año (sistema de Suite Flotante), o a usar un tipo Suite del Resort durante una semana definible durante un periodo de tiempo cada año (sistema de Suite y Semana Flotantes), según lo dispuesto en las condiciones descritas en la primera página. La determinación específica de la semana y la Suite según el sistema de Suite y Semana Flotantes se hace a través del proceso de reserva previsto en la Cláusula 7. La afiliación también da derecho al Socio a usar las

<sup>1</sup> Según la legislación española: "derecho personal".

<sup>2</sup> Según la legislación española: "derecho real".

zonas, servicios e instalaciones comunes del Resort durante el periodo de uso de la Suite. Para más información sobre las instalaciones y cargos que existen, véase el Anexo B del presente Contrato de Afiliación. La afiliación está sujeta a las condiciones de los Estatutos del Club, adjuntas como Anexo C. El Socio del Club debe ejercer todos los derechos y cumplir con las obligaciones según se indican en dichas condiciones.

Si los términos de uso indicados en la primera página consisten en un derecho de uso según un criterio flotante (sistema flotante), se aplicarán los siguientes términos. El funcionamiento del sistema flotante requiere que se ceda a Sea el derecho de uso de esa Suite y semana del año definidas. Por lo tanto, el Socio cede por el presente a Sea el derecho de uso de la semana y de la Suite asociadas al DAT adquirido con este Contrato. Esta cesión de uso durará hasta la terminación de este Contrato. El Socio acepta que la cesión es irrevocable. A cambio de la cesión del derecho de uso, el Socio tendrá derecho a utilizar un tipo de Suite del Resort durante una semana definible en un periodo de tiempo determinado cada año (sistema de Suite Flotante / suite y semana flotante) de conformidad con las condiciones descritas en la primera página. La opción del criterio flotante determina la aceptación de los Procesos de Reserva del Club Calm Sea, adjuntos como Anexo E. La asignación de la semana y de la suite estará determinada de conformidad con los procesos de reserva, especificados en la Cláusula 8 más adelante.

**7. Duración de los Derechos de Afiliación.** Los Derechos de Afiliación al Club tendrán una duración de cincuenta (50) años.

El régimen del Club Calm Sea es un régimen preexistente a la Ley 42/1998, establecido con anterioridad a la promulgación de esta. La disposición transitoria segunda de dicha Ley 42/1998 regulaba la adaptación de dichos regímenes preexistentes a la nueva ley y, en los términos de dicha disposición transitoria, el régimen del Club Calm Sea se adaptó a la Ley 42/1998 mediante la escritura otorgada el 15 de diciembre de 2000 y la publicación del régimen en el Registro de la Propiedad tal y como se describe en la Cláusula 3 anterior. En dicha adaptación se hizo constar que la duración del régimen era por tiempo indefinido, manteniendo la misma naturaleza de los derechos que se habían vendido anteriormente, de conformidad con los apartados 2 y 3 de la citada disposición transitoria segunda.

La Audiencia Provincial de Las Palmas dictó hace tiempo varias sentencias en las que se consideraba que el régimen estaba bien establecido y correctamente adaptado a la Ley 42/1998. Sin embargo, el Tribunal Supremo emitió una sentencia judicial el 15 de enero de 2015 (recurso nº 961/2013) en la que se declaraba que la adaptación de la preexistente Ley 42/1998 debería haber limitado la duración del régimen a un período de 50 años. Esta resolución contradice los términos de la disposición transitoria segunda de la propia Ley 42/1998 y de la disposición transitoria única de la Ley 4/2012, así como el deseo de muchos clientes que prefieren adquirir un derecho por un período de tiempo ilimitado. Sin perjuicio de esto, Sea Sales S.L. desea atenerse a los términos de dicha sentencia judicial y, por ello, el presente contrato prevé expresamente que la duración del derecho de filiación adquirido sea de cincuenta (50) años.

**8. Ocupación y reserva.** La ocupación máxima mencionada en la primera página se garantiza únicamente para las reservas efectuadas en el Club en el mismo apartamento y semana (sistema de semanas fijas) o período (sistema flotante) que se han adquirido. Cualquier otra reserva se considerará un intercambio con una ocupación potencialmente diferente.

El uso de cualquier Suite flotante en el club requiere una reserva previa. La Sociedad Gestora organiza estas reservas y puede decidir si prestar este servicio por sí misma o confiárselo a otra empresa. Sea Vacation Club se encarga de los procesos de reserva. La cuota de Membresía anual de Sea Vacation Club se facturará al Socio junto con la Cuota de Mantenimiento. Si el Socio no posee una Membresía de Sea Vacation Club, se facturará una cuota de reserva anual junto con la Cuota de Mantenimiento.

**9. Condiciones de pago.** Todos los pagos deberán realizarse a más tardar en la fecha indicada anteriormente. A petición del Socio, el pago final puede hacerse a plazos (en adelante, "el Precio aplazado"), según los términos acordados en un Contrato de Pago Aplazado. Todo Contrato de Pago Aplazado será complementario de este Contrato de Afiliación y representará el compromiso conjunto entre las Partes. El Socio ha elegido entre las diversas opciones de pago que tiene a su disposición. Los pagos deben hacerse netos de tasas e impuestos y transferirse la cuenta bancaria cuyos detalles se indican por separado.

**10. Resolución de un contrato anterior.** Catorce días después de la firma del presente Contrato y con la condición de que este entre en vigor, ambas partes resolverán unánimemente la membresía del Socio mencionada en el Contrato con el Número que figura en la segunda página. Por medio de este documento, Sea se declara facultada para rescindir el Contrato mencionado anteriormente por la parte vendedora.

**11. Cuota de Mantenimiento.** El Socio debe pagar una Cuota de Mantenimiento anual para el cuidado y la gestión del Resort. La Cuota de Mantenimiento anual se calculará de conformidad con lo dispuesto en los Estatutos del Club e incluirá los gastos de la gestión del Club durante un año (incluidos la electricidad, el agua, los seguros, el mantenimiento y la eliminación de desechos, entre otros), una contribución a un fondo de sustitución para reparaciones importantes, sustitución de equipos desgastados y una contribución para el mantenimiento de las zonas e instalaciones comunes que se encuentren dentro de la Urbanización del Grupo Sea. Las Cuotas de Mantenimiento se facturarán al final de cada año para el año siguiente, según lo estipulado en los Estatutos del Club.

[FIRMA MANUSCRITA]

4

[FIRMA MANUSCRITA]

EN - CMA - CONTRATO DE AFILIACIÓN  
Emitido el 16.3.16



Se adjunta una lista de los costes de mantenimiento anuales como Anexo D. La Cuota de Mantenimiento la cobrará la Sociedad Gestora.

**12. Certificado de Membresía.** Una vez que el Socio haya pagado el total del Precio de compra, el Socio tiene el derecho de pedir un Certificado de Membresía. La emisión de dicho Certificado está sujeta al presente Contrato y especificará el tipo de Suite, la semana o temporada, y la fecha de emisión. Este Certificado no se puede considerar como prueba de la propiedad de un bien inmueble.

**13. Sea Vacation Club. Acceso al Programa de Intercambio.** Sea ha creado una oportunidad para que los Socios participen en Sea Vacation Club, lo que permitirá a los Socios debidamente inscritos intercambiar los derechos adquiridos en este Contrato por alojamientos en otros resorts vacacionales asociados a Sea Vacation Club, según los términos y condiciones pertinentes. Sea Vacation Club S.L. tiene el NIF B-35080755. El registro se otorgó el 28 de noviembre de 2003 ante el notario público de Las Palmas el señor José Antonio Castro Fernández bajo su número de protocolo 5344. Está inscrita en el Registro Mercantil de Las Palmas en el Tomo 1762, folio 98, Hoja GC-35654, inscripción 1ª. El acceso a los servicios de intercambio y reserva de Sea Vacation Club está sujeto al pago de tasas recurrentes anuales y de tasas basadas en transacciones individuales. Se puede requerir una Solicitud de Inscripción en el formulario estándar emitido periódicamente para asegurar el acceso a los servicios de Sea Vacation Club. Después de la inscripción y, en todo caso, antes de la Fecha de la Primera Ocupación, Sea Vacation Club proporcionará directamente a los Socios información con los detalles sobre los procesos de intercambio y reserva, y las tasas correspondientes. Se podría establecer que la Sociedad Gestora cobre la cuota anual de renovación y la transfiera al proveedor de los servicios de intercambio. Los servicios ofrecidos por Sea Vacation Club están estrictamente sujetos a disponibilidad.

Sea Vacation Club puede ofrecer servicios adicionales a los Socios inscritos, sujetos al pago de las cuotas o cargos pertinentes. Los productos complementarios, como las Vacaciones Extra de RCI y las Semanas Extra de Sea, tienen que reservarse a través de Sea Vacation Club. Estos productos complementarios son parte de la membresía de Sea Vacation Club y no forman parte de la Membresía Vacacional.

Las declaraciones hechas por el proveedor de los servicios de intercambio son exclusivamente declaraciones de la compañía que proporciona esos servicios. Todas las declaraciones o garantías relativas al programa de intercambio o a los servicios actuales o futuros se limitan a aquellas publicadas por escrito por dicha compañía. Sea o Sea Vacation Club proporcionará la información que corresponda sobre los Socios al proveedor externo de los servicios de intercambio. El Programa de Intercambio externo lo lleva actualmente RCI. El Programa de Intercambio externo está disponible para los Socios de Sea Vacation Club. No existe ningún vínculo de empresa conjunta, asociación o contrato de representación entre RCI y Sea Vacation Club; sin embargo, Sea Vacation Club es una parte de un contrato con RCI a través del cual los socios de Sea Vacation Club pueden participar en el Programa de Intercambio de RCI sin llegar a ser socios de pleno derecho de RCI. La responsabilidad de RCI sobre las declaraciones relativas al Programa de Intercambio RCI, el resort o Sea Vacation Club, está limitada a aquellas declaraciones hechas en materiales proporcionados por RCI. Aunque se prevé que Sea Vacation Club y RCI continuarán su relación, no es posible garantizar que el contrato entre estas dos partes vaya a continuar. De manera similar, RCI no hace ninguna declaración acerca de la viabilidad continuada del resort o de Sea Vacation Club, o de los servicios proporcionados por Sea Vacation Club.

Sea Vacation Club está gestionado exclusivamente por la compañía Sea Vacation Club S.L. y las obligaciones que le incumben son completamente independientes de las de Sea Sales S.L. y Sea Resorts S.L. tal y como se establece en el Documento Informativo.

**14. Impago de cantidades adeudadas.** En caso de que el Socio no satisfaga alguno de los pagos derivados del presente Contrato de Afiliación, incluidas las Cuotas de Mantenimiento, ya sea a Sea o al Club, en las fechas de vencimiento en cada caso, se podrá aplicar un tipo de interés diario a las cantidades sin pagar, desde la fecha de vencimiento hasta la fecha de liquidación. El interés se calculará diariamente a un tipo del 1,5% mensual, y podrá ser reclamado antes o después de que se haya dictado una sentencia judicial.

**15. Resolución del Contrato en caso de impago.** El incumplimiento por parte del Socio del pago de cualquier parte del Precio de compra a Sea Sales S.L. una vez llegada la fecha de su vencimiento se considerará como un incumplimiento grave del Contrato. Esto facultará a Sea a rescindir, denegar el acceso a la Suite y a quedarse, a modo de compensación, con todas las cantidades abonadas hasta ese momento; sin perjuicio de que Sea tome la decisión de reclamar el resto de las cantidades pendientes, así como de emprender acciones judiciales. Este procedimiento requiere que se envíe un aviso previo a la dirección del Socio que aparece en este contrato, mediante el cual se le advierta de las consecuencias del impago a menos que el Comprador cancele la deuda en un plazo de 30 días naturales.

El incumplimiento por parte del Socio del pago de la cuota de Mantenimiento anual a la Sociedad Gestora en los treinta días siguientes a su requerimiento se considerará un incumplimiento grave del Contrato, que facultará a Sea a denegar al Socio el acceso a la Suite hasta que se haya pagado dicha cantidad. Transcurrido un año desde el primer requerimiento, Sea podrá rescindir el Contrato de Afiliación y recuperar los derechos asociados a la membresía, a petición de la Sociedad Gestora, después de haber

[FIRMA MANUSCRITA]

5  
EN – CMA – CONTRATO DE AFILIACIÓN  
Emitido el 16.3.16

[FIRMA MANUSCRITA]



solicitado formalmente el pago a la dirección del Socio que aparece en el presente contrato, bajo el aviso de que dicho contrato se cancelará si el importe pendiente no se abona por completo en un plazo de 30 días naturales y de que la Sociedad Gestora se quedará, a modo de compensación, con todas las cantidades abonadas hasta ese momento, sin perjuicio de que Sea tome la decisión de reclamar el resto de las cantidades pendientes, así como de emprender acciones judiciales.

**16. Inexistencia de gastos adicionales.** El Socio responderá únicamente de los gastos especificados en este Contrato y no tendrá ninguna otra obligación económica salvo aquellas que se explicitan en el presente Contrato y, en su caso, en el Contrato de Pago Aplazado si este hubiese sido firmado. No se exigirá ningún otro impuesto indirecto por la firma de este Contrato, excepto aquellos expresamente mencionados.

**17. Fuerza mayor.** Si Sea resultase impedida o dificultada, o se retrasara en el cumplimiento de cualquiera de sus obligaciones derivadas del presente Contrato por un acontecimiento de Fuerza Mayor (en adelante, "**el acontecimiento de Fuerza Mayor**"), sus obligaciones quedarán suspendidas en tanto que perdure dicho acontecimiento de Fuerza Mayor, en la medida en que este impida, dificulte o retrase el cumplimiento de estas obligaciones. En tal caso, Sea notificará al Socio su incapacidad para cumplir con sus obligaciones contractuales. Sea deberá adoptar todas las medidas que sean necesarias para mitigar los efectos del acontecimiento de Fuerza Mayor en el desempeño de sus obligaciones derivadas del presente Contrato y, tan pronto como sea razonablemente posible, una vez terminado el acontecimiento de Fuerza Mayor, Sea notificará al Socio por escrito tal situación, y reanudará nuevamente el desempeño de dichas obligaciones.

**18. Transferencia o cesión de derechos o del Contrato, o de ambos.** Una vez haya pagado totalmente el precio de compra, el Socio podrá ceder, transferir o prescindir de los derechos concedidos al Socio de conformidad con el presente Contrato. En dicho caso, tendrá que pagarse a Sea una cuota por la cesión del Contrato para cubrir los costes operativos y administrativos relacionados con dicha cesión. El impago de la cuota de cesión facultará a Sea a denegar al nuevo Socio el acceso a la Suite. La cesión debe hacerse según las Reglas del Club (los Estatutos del Club). Todas las cesiones, transferencias o disposiciones hechas por el Socio deberán ser formalizadas por todas las personas firmantes del Contrato. El ejercicio de cualquiera de estas facultades por una sola de ellas no será válido, salvo que la otra parte entregue un poder notarial que autorice dicha cesión, transferencia o prescindencia. Toda transferencia o disposición de los derechos concedidos al Socio, de conformidad con el presente Contrato, conllevará la transferencia o disposición del sistema elegido por el Socio, sea flotante o fijo.

Sin perjuicio de lo anterior, y con el fin de controlar en cierta medida el acceso al Club, las partes acuerdan que la Promotora tendrá derecho de tanteo para cualquier transferencia *inter vivos* del Socio en relación con los derechos que se derivan del presente Contrato, según los términos y condiciones que se exponen a continuación:

1) Todo Socio que pretenda realizar una transferencia *inter vivos* de su derecho a favor de cualquier persona o entidad deberá presentar debidamente un aviso a la Promotora, indicando los detalles del derecho que pretende transferir, el precio de venta, los datos del comprador, las condiciones de pago y cualquier otra condición relacionada con la transferencia del derecho (en adelante, "el Aviso de Venta").

2) La Promotora informará al Socio, dentro de un periodo de 15 días desde el día siguiente del Aviso de Venta, de si la Promotora va a ejercer su derecho de tanteo.

3) Una vez se haya cumplido dicho periodo de 15 días, en caso de que la Promotora no haya ejercido su derecho de tanteo, el Socio podrá vender su derecho durante un periodo de tres meses sujeto a las condiciones incluidas en el Aviso de Venta. En caso de que el Socio no haya vendido su derecho durante dicho periodo de tres meses, el Socio deberá notificar de nuevo su intención de llevar a cabo una transferencia *inter vivos* de su derecho, según las disposiciones establecidas en la Cláusula presente.

4) En el caso de que la Promotora ejerza su derecho de tanteo, el Socio deberá transferir su derecho a la Promotora en un periodo de 15 días, sujeto a las condiciones presentadas en el Aviso de Venta.

5) El derecho de tanteo de la Promotora será válido y estará vigente para cualquier venta y transferencia subsiguientes que pueda llevar a cabo cualquier tercera parte que compre los derechos generados por el presente Contrato. En cualquier transferencia, el Socio se asegurará de que el comprador del derecho se comprometa a aceptar dicho derecho de tanteo. La transferencia de los derechos cedidos por el presente Contrato estará sujeta a la garantía de dicho derecho de tanteo. Las condiciones expuestas no afectarán al derecho de la Promotora y de la Compañía de Servicios de denegar el acceso a la Suite y al Resort en caso de que no se cumpla la presente Cláusula.

6) El Club o la Promotora no considerarán válida ninguna transferencia en la que no se respete la presente Cláusula, lo que facultará a la Compañía de Servicios a denegar a los compradores el acceso a la Suite y al Resort. Sin perjuicio de las disposiciones mencionadas, en caso de que el Socio transfiera sus derechos sin cumplir con las condiciones establecidas en la presente Cláusula, la Promotora tendrá el derecho de retracto sobre el derecho o los derechos transferidos por un periodo de dos años después de la fecha en la que la venta se notifique a Sea.

Sea puede ceder, transferir a terceros o prescindir de cualquier manera de los derechos adquiridos por medio de este Contrato, y puede ceder el presente Contrato a cualquier tercero. El cesionario o sucesor del Contrato será considerado, a todos los efectos, una parte del Contrato original.

[FIRMA MANUSCRITA]

6

[FIRMA MANUSCRITA]

EN – CMA – CONTRATO DE AFILIACIÓN  
Emitido el 16.3.16



**19. Reventa del derecho incluido en el Contrato.** Sea ofrece la posibilidad de registrarse en un Programa para la cesión de los derechos de aprovechamiento por turno. El Socio que esté interesado en registrarse en el Programa deberá contactar con el departamento correspondiente para obtener información sobre las condiciones de registro en vigor. La inscripción en dicho programa puede conllevar un coste de 150 euros, sin incluir cualquier gasto potencial que pueda surgir de la transferencia, sin coste que puede variar según proceda. Sea no garantiza la reventa de las semanas y los precios de reventa dependerán de las condiciones del mercado. La obligación de continuar con dicho programa de reventa cesará cuando SEA decida cancelarlo, sin perjuicio del derecho adquirido por aquellos Socios que ya se hayan registrado.

**20. Modificaciones.** Los detalles del presente Contrato de Afiliación representan el acuerdo completo entre las dos partes. No será válido ningún acuerdo o modificación verbal de las estipulaciones de este Contrato de Afiliación, salvo que se realicen por escrito y las firmen debidamente una persona autorizada del Departamento de Verificación de Sea y el Socio. No existen otros acuerdos verbales.

**21. Idioma del Contrato.** El idioma del presente Contrato de Afiliación y de toda la documentación adjunta ha sido elegido por el Socio. También se entrega una traducción al español al Socio junto con este Contrato de Afiliación.

**22. Escritura pública (opcional).** El presente Contrato privado es perfectamente válido según la legislación española de cara a la ejecución de las estipulaciones contenidas en este. Una vez abonado el Precio de compra, el Socio podrá solicitar a su cargo el otorgamiento de una Escritura Pública ante un notario español en la isla de Gran Canaria, que convertirá el contenido de este Contrato en una Escritura Pública. Esta Escritura Pública servirá de prueba de la capacidad de las partes y de la fecha de su firma. Los honorarios notariales dependerán del Precio de compra y del número de páginas del documento, si bien normalmente no superan los 600 euros.

**23. Legislación y jurisdicción.** El presente Contrato está sujeto exclusivamente a la legislación española. Las Partes contratantes acuerdan someterse a la jurisdicción exclusiva de los juzgados y tribunales de San Bartolomé de Tirajana (Gran Canaria, España) para cualquier acción legal que pueda surgir del presente Contrato.

**24. Protección de datos.** De conformidad con la Ley Orgánica 15/1999, de Protección de Datos de Carácter Personal, Sea Sales S.L. y Sea Resorts S.L. le informan de que sus datos personales se registrarán en archivos en propiedad de Sea Sales S.L. y Sea Resorts S.L. con domicilio social en Carretera de Mogán s/n, Arguineguín, en el municipio de Mogán, Gran Canaria, España. El propósito de procesar su información personal es permitir a Sea Sales S.L. y Sea Resorts S.L. controlar, mantener y adaptar la relación contractual y legal de este contrato, así como facilitar la efectividad, la administración y el cumplimiento de las obligaciones estipuladas en él. La recopilación de información es un requisito necesario y obligatorio para permitir la ejecución del contrato y para mantener la relación legal.

Asimismo, Sea Sales S.L. y Sea Resorts S.L. pueden enviar información promocional, incluidos mensajes por medios electrónicos, sobre otros servicios y productos ofrecidos por ambas Sociedades.

Sea Sales S.L. y Sea Resorts S.L. también podrán compartir sus datos personales con el resto de las compañías del Grupo Sea con el fin de informarle, incluido por medios electrónicos, sobre actividades, ofertas y servicios que puedan ser de su interés. Puede obtener información sobre las empresas del Grupo Sea en el sitio web del Grupo Sea (<https://sea.com/es/acerca-grupo-sea/>).

Si no está interesado en recibir material promocional y de máquetin, marque la siguiente casilla con una X  . Sea se puede poner en contacto con usted, como máximo, hasta seis meses después de la terminación del Contrato; en caso de que no quiera tener más contacto con Sea, marque la siguiente casilla con una X  . De conformidad con la ley, tiene derecho a ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición dirigiéndose por escrito a la siguiente dirección: Sea Sales S.L., Departamento de Verificaciones, Carretera de Mogán s/n, Arguineguín, 35120 (Gran Canaria) o a [icclopd@sea.es](mailto:icclopd@sea.es).

SEA SALES, S.L.  
SEA RESORTS, S.L.  
[FIRMA MANUSCRITA]  
(Representante autorizado)

[FIRMA MANUSCRITA]  
Firma

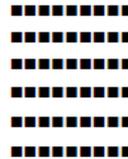
[FIRMA MANUSCRITA]  
Firma





CLUB CALM SEA  
G35584960

Fecha de la factura: 1/1/2017  
N.º de cliente: 542284  
N.º de referencia: M-17-AATA16071405F



2017

Cuotas de Mantenimiento	Cuota 2017	Interés moratorio	Importe pendiente 2017
M-17-AATA16071405F	652,60 €	0,00 €	652,60 €
<b>Atrasos de años anteriores:</b>			
** Cuota Sea Vacation Club S.L.			0,00 €
** Atrasos de años anteriores			0,00 €
** Cuota de reserva de semanas flotantes			0,00 €
** Atrasos de años anteriores			0,00 €

**TOTAL ADEUDADO (incl. IGIC) 652,60 €**

El pago debe realizarse en un plazo de 30 días a partir de la fecha de la factura.

**INFORMACIÓN IMPORTANTE:** Lea atentamente las páginas adjuntas a esta factura para ver los detalles de las opciones de pago por internet, tarjeta de crédito o transferencia bancaria. El pago debe incluir, en cualquier método de pago elegido, el número de referencia de esta factura: M-17-AATA16071405F

Solo se aceptarán los siguientes métodos de pago para las cuotas de mantenimiento anuales:

1. **Internet (preferente):** los pagos por internet realizados directamente por el socio a través de [www.Sea.com](http://www.Sea.com) están disponibles después de acceder al Área de Socios con sus claves.
2. **Transferencia bancaria:** los detalles de la cuenta bancaria pertinentes se encuentran adjuntos.
3. **Pagos in situ:** pagos realizados en persona en nuestro Departamento de Facturación en Grupo Sea.

De conformidad con el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de Protección de Datos de Carácter Personal, que regula la protección de los datos personales recogidos, le informamos de lo siguiente:

- Sus datos personales se registrarán en un archivo de Sea Sales S.L., Sea Resorts S.L., Sea Resort Management, S.L. y Sea Vacation Club, S.L., con domicilio social en Carretera de Mogán s/n, Arguineguín, C.P. 35120 (Gran Canaria), dependiendo de la entidad con la que usted tenga la relación contractual.
- El propósito de recoger y procesar su información personal es administrar y mantener la relación contractual establecida entre todas las partes.
- La información solicitada se necesita para el cobro de esta factura.
- De conformidad con esta Ley Orgánica, tiene derecho a ejercer sus derechos de acceso, rectificación, eliminación y oposición contactando por escrito con GRUPO SEA, Departamento Legal, Carretera de Mogán s/n, Arguineguín, C.P. 35120, Gran Canaria, España.

Si tiene alguna pregunta sobre esta factura, póngase en contacto con el Departamento de Facturación a través del teléfono (0034) 928152990, por fax en el (0034) 928150898, o por correo electrónico a [collections-geo@sea.es](mailto:collections-geo@sea.es).

\*\*Sea Vacation Club S.L B35780055.

**M-17-AATA16071405F**

GRUPO SEA, Carretera de Mogán s/n, E-35120 Arguineguín, Gran Canaria, España. Telf. (+34) 928 152 990. Correo: [info@sea.es](mailto:info@sea.es). [www.sea.es](http://www.sea.es)

### **3.3. COMENTARIO SOBRE LOS PROBLEMAS Y LAS SOLUCIONES DE TRADUCCIÓN**

Una vez presentada la propuesta de traducción, comenzamos el comentario de las decisiones traductológicas tomadas. Hemos decidido dividir los problemas de traducción que hemos identificado en tres grupos.

#### **3.3.1. Aspectos ortotipográficos y de diseño**

Para empezar, hemos tomado una serie de decisiones que tienen que ver con la forma del documento, no con el contenido. Así, hemos decidido mantener el aspecto, la distribución y, en la medida de lo posible, la tipografía de los documentos originales porque facilita su lectura comparada (original y traducción): una vez los empleados del bufete tienen las traducciones impresas, hacen una casación de los documentos, esto es, colocan en orden original y traducción de forma que detrás de cada página del original esté su traducción.

En cuanto al aspecto y la distribución, hemos cuadrado elementos como las firmas de los clientes o los logos de Sea Sales S.L. para que queden ubicados en el TM, aproximadamente, en el mismo lugar que en el TO.

Para conseguir que el TO y el TM se asemejen, las herramientas de mayor utilidad son la tipografía, y la configuración del párrafo y la de la página; así, consideramos necesario respetar los cambios de fuente, de tamaño y de formato en la medida de lo posible. En las dos primeras páginas, que se corresponden con el CAV, es donde más se aprecian. No obstante, creemos que en ocasiones es más importante la legibilidad del TM que la fidelidad a su tipografía; por ejemplo, en la tabla donde se detallan las características de la suite en la primera página, utilizamos un tamaño de letra mayor en el TM que el del TO porque así ayudamos a que se lea mejor. También con este objetivo fue necesario personalizar los márgenes, de forma que los del TM fueran menores que los del TO para poder emplear, en general, un tamaño de letra mayor.

Asimismo, con el objetivo de mantener el mismo contenido en cada página correspondiente del TO y el TM, el control de la tipografía junto con el de la configuración del párrafo y de la página resulta crucial. A veces, como ocurre en las páginas que se corresponden con los términos y condiciones del CAV, es imprescindible ajustar el tamaño de letra, el del interlineado o el del espaciado entre párrafos con este propósito. Por ejemplo, en las páginas tercera, cuarta y séptima de los términos y

condiciones, hemos utilizado un espaciado posterior de diez puntos, mientras que en la quinta y en la sexta fue necesario reducirlo a seis puntos para que el contenido estuviese en la página adecuada.

Por otro lado, hicimos cambios en la escritura de las fechas, cifras y de los símbolos de las divisas para seguir las recomendaciones de la Fundación del Español Urgente (Fundéu). Así, en las fechas hemos optado por escribir, por ejemplo, «14/7/2016» en vez de «14/07/2016» como aparece en el TO. En cuanto a las cifras, la recomendación es separar los números con más de cuatro dígitos con un espacio para facilitar su lectura, no un punto o una coma («20 560,00» en vez de «20560,00», por ejemplo). Sin embargo, los grupos numéricos que representan códigos, registros o referencias no deben separarse, como en los números de teléfono o en el NIF de una empresa. Mantenemos la expresión de los decimales con una coma (véase ejemplo anterior) ya que, aunque pueden utilizarse tanto el punto como la coma, en España se acostumbra a utilizar esta última. Los símbolos de las divisas, por su parte, han de escribirse pospuestos a la cifra y separados con un espacio; en este caso no hemos tenido que realizar ningún cambio, puesto que en el TO ya tenían este formato.

Por lo que respecta al uso de mayúsculas iniciales en sustantivos comunes, el *Diccionario panhispánico de dudas* no lo recoge en la forma en que se emplea en el TO, es decir, para atribuir una identidad en específico al nombre escrito con mayúscula inicial (un uso muy extendido en la redacción de textos jurídicos, en especial en contratos, tanto en inglés como en español). No obstante, pensamos que sí es importante mantener esta mayúscula para, de alguna forma, transformar en propio (y único) el sustantivo común. De esta forma, sabremos que, cada vez que en el TM aparece la palabra «Socio», nos estamos refiriendo a las personas descritas en la primera página; o que, cada vez que se menciona al «Club», aludimos al Club Calm Sea y no a cualquier otro club propiedad de Sea Sales S.L. Para ejemplificar con mayor claridad a lo que nos referimos, veamos el término *Terms & Conditions* del TO. Este aparece tres veces en el CAV en mayúsculas, así que nuestra traducción fue «Términos y condiciones». Sin embargo, si avanzamos hasta la cláusula 13 de la quinta página, vemos que en la cuarta línea aparece *terms and conditions* sin mayúsculas, igual que en la cláusula 18 de la sexta página, en la última línea del segundo párrafo. El motivo es que en estos dos últimos casos no se está haciendo referencia a los términos y condiciones del CAV (es decir, los «Términos y condiciones»), sino a los del Sea Vacation Club y a los de la transferencia *inter vivos*, respectivamente.

De este modo, creemos que queda justificado el uso de las mayúsculas iniciales en sustantivos comunes que aluden a elementos concretos.

En este sentido, hemos decidido corregir todas las incoherencias que hemos detectado en cuanto al uso de las mayúsculas en el TO, puesto que en algunos puntos no se respeta esta norma sin motivo aparente; entonces, para que nuestro texto sí fuera coherente, y dado que no se trata de una traducción jurada, decidimos modificarlos:

[TO]

[...] on the south coast of the island of Gran Canaria, Spain (hereinafter “**the Resort**”). The building of the resort is completed in accordance with the urban planning regulations. [TC]<sup>7</sup>

[TM]

[...] en la costa sur de la isla de Gran Canaria, España (en adelante, “**el Resort**”). El edificio del Resort se ha completado según lo estipulado en las normas de planificación pertinentes.

Hubo algunas ocasiones en las que fuimos nosotros mismos quienes decidimos no seguir esta norma. Por ejemplo, en el TO se utiliza la mayúscula cuando se menciona (una única vez) la escritura pública y el notario que la otorga. Sin embargo, creemos que su uso en este caso no queda justificado con los argumentos que expusimos anteriormente, sino que se trata de un fenómeno de la lengua inglesa mediante el que se tiende a escribir con mayúscula inicial las palabras que se quieren destacar. De igual manera, utilizan la mayúscula al nombrar la disposición transitoria segunda de la *Ley 42/1998* y la disposición transitoria única de la *Ley 4/2012*; como en el caso anterior, no son elementos que requieran el uso de mayúsculas.

Finalmente, en la segunda página se menciona a la compañía fiduciaria encargada de controlar el inventario de habitaciones. En el TO aparece nombrada como «Continental Trustee Ltd.», pero realmente su nombre es «Continental Trustees Ltd.», por lo que corregimos la denominación en el TM.

### 3.3.2. Aspectos sintácticos y textuales

En cuanto a la distribución sintáctica del TO, en su gran mayoría no la hemos respetado debido a que respetarla daría lugar a estructuras no idiomáticas en el TM. Aunque los textos en inglés de índole legal se caracterizan por el uso de oraciones largas y complejas (Gotti, 2016: 145), lo cierto es que en estos documentos no encontramos ese tipo de

---

<sup>7</sup> Para señalar el origen de los ejemplos que se incluyen en el apartado 3.3, emplearemos los siguientes códigos: CAV (para el contrato de afiliación vacacional), TC (para el documento de términos y condiciones) y CM (para la cuota de mantenimiento).

redacción. Al igual que en el inglés general, en el TO se tiende a construir oraciones simples o coordinadas, lo que se contrapone con el español, donde es más frecuente el uso de oraciones coordinadas y subordinadas. En el fragmento que exponemos a continuación, por ejemplo, decidimos coordinar las dos primeras oraciones para darle fluidez al discurso, principalmente porque en el TM ambas tienen el mismo sujeto y complemento directo:

[TO]

I hereby confirm that previous to signing this Agreement I have been provided with a copy of the Information Document. I have read and accept the conditions reflected therein. I have received a translation of the Agreement and its Appendices into Spanish together with this Agreement. I understand that this Agreement is governed by the Terms and Conditions attached. [CAV]

[TM]

Confirmando que, con carácter previo a la firma de este Contrato, he recibido copia del Documento Informativo, y que, tras leerlo, acepto las condiciones reflejadas en él. He recibido una traducción de este Contrato y sus Apéndices al español junto con este Contrato. Entiendo que este Contrato está sujeto a los Términos y condiciones adjuntos.

Otra diferencia en la construcción de oraciones de ambos idiomas es el uso de la pasiva analítica, bastante abundante en inglés y poco habitual en español. En la mayoría de los casos, optamos por transformar las oraciones pasivas a activas o a pasiva refleja, como en el siguiente fragmento:

[TO]

Once the total Purchase price has been paid by the Member, the Member has the right to request a Membership Certificate. Said Certificate is issued subject to this Contract and will specify the type of Suite, the week or season, and the date of issuance. This Certificate should not be considered as proof of ownership of real estate. [TC]

[TM]

Una vez que el Socio haya pagado el total del Precio de compra, el Socio tiene el derecho de pedir un Certificado de Membresía. La emisión de dicho Certificado está sujeta a este Contrato y especificará el tipo de Suite, la semana o temporada, y la fecha de emisión. Este Certificado no se puede considerar como prueba de la propiedad de un bien inmueble.

A pesar de lo dicho, sí hemos respetado, en la medida de lo posible, las estructuras de tema y rema en la oración, focalizando en el TM los elementos focalizados en el TO y alterando, en ocasiones, el orden idiomático de los sintagmas en español:

[TO]

Fourteen days after signing and subject to this Agreement coming into force, both parties will unanimously terminate the membership of the Member which was documented in the Contract with the Number specified in the second page. [TC]

[TM]

Catorce días después de la firma de este Contrato y con la condición de que este entre en vigor, ambas partes terminarán unánimemente la membresía del Socio mencionada en el Contrato con el Número que figura en la segunda página.

También hemos intentado respetar la estructura cuando una frase se corta a la mitad porque hay un cambio de página para mantener en cada página la información

correspondiente. Por ejemplo, al final de la tercera página, la cláusula 6 se corta en el TO y continúa en la siguiente página porque no queda más espacio (*Membership also entitles the Member to use the*), por lo que decidimos dividir la oración en el TM para preservar el contenido y no la forma («La afiliación también da derecho al Socio a usar las»). Sin embargo, esto no siempre es posible debido a la sintaxis de cada idioma.

[TO]

After one year has elapsed since the first request, Anfi may cancel the Agreement and repossess the membership rights, at the request of the Management Company, after formally / requesting the payment to the Member's address which appears on this agreement, [...] [TC]

[TM]

Transcurrido un año desde el primer requerimiento, Anfi podrá rescindir el Contrato de Afiliación y recuperar los derechos la membresía, a petición de la Sociedad Gestora, después de haber / solicitado formalmente el pago a la dirección del Socio que aparece en este contrato [...]

Si hubiésemos querido preservar el contenido, estrictamente hablando, tendríamos que haber optado por traducir «después de formalmente / haber solicitado», oración en absoluto idiomática y, por lo tanto, inviable.

Finalmente, retomando las diferencias entre el inglés y el español, queremos destacar el uso de organizadores del discurso en ambos idiomas. Para hacer referencias a otras partes del texto, en inglés se utilizan adverbios de lugar como *above* o *below*, que en español se cambian, generalmente, por adverbios de tiempo:

[TO]	[TM]
in clause 3 <b>above</b>	en la Cláusula 3 <b>anterior</b>
whose terms & conditions are set out <b>below</b>	cuyos términos y condiciones se exponen <b>a continuación</b>

No obstante, en ocasiones podemos usar la técnica de traducción de la transposición y cambiar la categoría gramatical del adverbio: *The conditions above shall not affect [...]* por «Las condiciones expuestas no afectarán [...]».

### 3.3.3. Aspectos terminológicos

Este apartado lo dedicaremos a las decisiones tomadas sobre la traducción de términos o sintagmas que consideramos que merecen una mención por su peculiaridad. En primer lugar, trataremos aquellos términos que provengan del ámbito legislativo. A continuación, comentaremos las decisiones traductológicas que vengan dadas por Grupo

Sea y por Abogados S.L. Finalmente, presentaremos las decisiones propias de la traductora y algunos elementos del texto que podrían llevar a errores de traducción.

### 3.3.3.1. Terminología relacionada con la legislación española

Hemos considerado necesario hacer un apunte sobre la traducción de los títulos de las leyes que aparecen en el TO. Aunque el CAV y el resto de documentos estén redactados en inglés, realmente se hace alusión constante a la legislación española, ya que es en España donde se firma el contrato y donde este tiene validez. Así, la traducción de denominaciones como *Spanish Law 4/2012, 6<sup>th</sup> July, for Contracts of Rotational Enjoyment Rights for touristic use, the purchase of long-term holiday products, resale and exchange* o *Second Transitional Provision* no presentaron ningún tipo de problema, ya que solo hubo que buscar los nombres originales en la legislación española («Ley 4/2012, de 6 de julio, de contratos de aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico, de adquisición de productos vacacionales de larga duración, de reventa y de intercambio y normas tributarias» y «disposición transitoria segunda», respectivamente). También resaltamos la elisión del adjetivo «española» a la hora de traducir las leyes mencionadas: en el TO sí se explicita que son leyes españolas, pero no sería necesario indicarlo en el TM porque se sabe que el contrato solo es válido en España y, por lo tanto, se acoge a leyes españolas.

### 3.3.3.2. Terminología aportada por Grupo Sea

Como dijimos, en este apartado recogeremos aquellos términos relacionados con este producto vacacional cuya traducción hemos tomado de la página web de Grupo Sea. La decisión de usar esos términos y no otros propuestos por nosotros se debe a que pensamos que ya están asentados, en cierto modo, dentro del ámbito del *time-sharing* y que, por lo tanto, con el fin de mantener una sola denominación para un mismo concepto, lo más apropiado es usarlos.

[TO]	[TM]
Membership	Afiliación
Member	Socio
Resort	Resort
Suite	Suite

En primer lugar, nos gustaría destacar el contraste entre las traducciones de *membership* y *member*. Si entendemos que *member* es «socio», la traducción que podría parecer más coherente para *membership* habría sido «asociación».

Por otro lado, el uso de «resort» en español está marcado por la Fundéu como anglicismo innecesario, ya que se puede sustituir por «complejo hotelero» o «complejo vacacional», por ejemplo. De igual manera, «suite» se trata de un galicismo no adaptado y, por ese motivo, tendría que ir en cursiva. No obstante, hemos decidido usar tanto «resort» como «suite», en redonda ambas, porque es como están descritos en la página web, por lo que su uso se trata de un préstamo.

#### 3.3.3.3. Terminología aportada por Abogados S.L.

Este punto nos parece importante para resaltar la importancia de la comunicación entre el cliente y el traductor, en ambos sentidos. En el TO hay dos términos cuya traducción nos viene impuesta desde Abogados S.L.: *Membership Certificate* («Certificado de Membresía») y *Maintenance Fee* («Cuota de Mantenimiento»). En el primer caso, si no nos hubiesen dado ya el término deseado en español, habríamos optado por usar «Certificado de Afiliación», por seguir en la misma línea de traducir *membership* por «afiliación». En el segundo caso, podríamos habernos decantado por traducir «Gastos de Mantenimiento».

#### 3.3.3.4. Otras decisiones traductológicas de la traductora

En este último apartado comentaremos otras decisiones traductológicas tomadas a partir del criterio personal de la traductora. Estas decisiones afectan, principalmente, al documento correspondiente a los términos y condiciones del CAV. En primer lugar, decidimos que era necesario acompañar los títulos de algunas cláusulas de un artículo definido, como en la número 1 («El Contrato»), en la número 2 («El Resort») y en la número 3 («El Club»), ya que los tres son elementos conocidos; es decir, que no hablamos de cualquier contrato, resort o club, sino de aquellos relativos al derecho adquirido.

Por otro lado, en el TO nos encontramos con algunos títulos de cláusulas que, a nuestro parecer, son escuetos y no terminan de describir el contenido de estas. Por ese motivo, mediante la técnica de la amplificación, decidimos especificar el título de dos de ellas: la

número 5 (*Member's details*) y la número 6 (*Membership*). Nuestra propuesta fue «Datos personales del Socio» y «La afiliación al Club», respectivamente, porque consideramos que de esa forma definen mejor lo expuesto a continuación.

Otro de los títulos que modificamos, esta vez mediante la técnica de la particularización, fue el número 24: *Personal details*. Aparte de que, si lo hubiésemos traducido literalmente, tendríamos dos títulos prácticamente idénticos («Datos personales del Socio» y «Datos personales»), realmente esta cláusula está haciendo referencia a la *Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal*, por lo que nos parece más apropiado titular la cláusula «Protección de datos», ya que aporta una idea más clara de lo que se recoge en ella.

Del mismo modo, y finalmente, no traducimos *Fixed Time system* por «sistema de Tiempo Fijo» sino por «sistema de Semanas Fijas», ya que tanto en el contrato como en los términos y condiciones se hace referencia a la compra de semanas, no de tiempo.

## 4. CONCLUSIONES

En este último apartado haremos una recapitulación del contenido del trabajo, tanto de la parte teórica como de la parte práctica, que nos servirá para poder exponer de manera concisa las conclusiones a las que hemos llegado durante su elaboración.

Como vimos en el segundo capítulo de este trabajo, el turismo en España representa una parte muy importante de su PIB y las empresas de ámbito turístico han sabido encontrar la manera de ofrecer constantemente productos novedosos que sigan atrayendo cada vez a más turistas. Esta situación propició que el aprovechamiento por turno resaltara de entre el resto de ofertas turísticas y se asentara rápidamente en el país. En Canarias, también hay empresas que ofertan este tipo de producto, pero no existen estadísticas que reflejen qué porcentaje de los inmuebles españoles dedicados a este sector pertenecen a esta comunidad autónoma. Por ese motivo, creemos que sería necesario que se hiciesen nuevos estudios que reflejen la situación de la venta de derechos de aprovechamiento por turno en España y cómo influye en el desplazamiento de turistas.

Teniendo en cuenta que, como se mencionó, la mayoría de las ventas de estos productos han resultado ser fraudulentas, la situación ha desembocado en un gran número de demandas y sentencias judiciales contrarias a los comercializadores del *time-sharing*. De la misma forma, pensamos que podrían hacerse nuevas encuestas para analizar cómo ha afectado la insatisfacción de los clientes a la imagen del país, si esta podría verse afectada a largo plazo, o si va a afectar a las decisiones sobre las futuras vacaciones de los turistas, etc., con el objetivo de buscar nuevas fórmulas vacacionales que sigan atrayendo a turistas de una manera responsable y beneficiosa para todas las partes.

En cuanto al encargo de traducción y la situación comunicativa en la que este se da, destacamos, sobre todo, la importancia de la comunicación entre el iniciador del encargo, en este caso Abogados S.L., y el traductor. No nos referimos solamente a la parte que afecta a la traducción en sí, sino a la comunicación antes de comenzar a traducir. En nuestro caso, ya teníamos conocimientos sobre el tema: qué tipo de documentos eran, qué representaba cada uno, por qué los clientes acuden al despacho, cuál es la conflictividad jurídica, etc. Sin embargo, estos conocimientos no los adquirimos simplemente mediante la lectura de noticias, foros o leyes, sino a través de la interacción con este bufete jurídico.

Antes de empezar a trabajar en la empresa, hice las prácticas externas ahí, lo que me sirvió para estar en contacto con los empleados y que estos me explicaran a fondo todos los

aspectos que hemos mencionado. Nos parece muy importante resaltar la necesidad de tener este bagaje de conocimientos previo, sea cual sea la temática del encargo, porque facilita en gran medida el desarrollo de la actividad y puede ahorrarnos tiempo a la hora de tomar decisiones. Si no se tiene la oportunidad, como la nuestra, de que nos enseñen previamente sobre qué tratan los documentos, tendremos que hacer todas las preguntas necesarias para poder llevar a cabo nuestra tarea de manera adecuada.

Además, es fundamental saber buscar y extraer información de sitios fiables. Acerca de este tema hay numerosos artículos periodísticos publicados, incluso las páginas web de los propios despachos de abogados, pero no resultan del todo fiables ya que es posible que tengan sesgo. No obstante, sí que son útiles para hacerse una idea general antes de empezar a profundizar más en el tema, si se desea. Personalmente, este trabajo me ha servido para ampliar mis herramientas de búsqueda, ya que he descubierto algunas nuevas como la base de datos jurídica Tirant o las publicaciones del Barómetro de Turismo Mundial.

Finalmente, con respecto al apartado de los problemas de traducción, es primordial que todas las decisiones se tomen con coherencia y se mantenga la homogeneidad a lo largo de todo el documento. Por ejemplo, nosotros decidimos mantener en mayúsculas sustantivos como «suite» o «resort», y fue una decisión que mantuvimos en todas las ocasiones. Si bien es cierto que a los clientes (en nuestro caso, Abogados S.L.) no podemos explicarles por qué tomamos las decisiones que tomamos, pensamos que, como profesionales que somos, no van a cuestionar nuestro trabajo ni nuestro criterio, aunque sí que podría haber ciertas exigencias *a posteriori* si así lo vieran necesario.

Una de las partes en la que queremos volver a insistir es en el respeto a la terminología acuñada, tanto la que proviene de la legislación como la que marca la empresa que inicia el encargo. Es imprescindible que cumplamos con estas imposiciones porque también son parte del encargo de traducción, al igual que la fecha de entrega o el diseño del documento, por ejemplo. En ocasiones, puede pasar que esta terminología acuñada desentone con el resto de decisiones que hemos tomado y no haya una coherencia total, como acabamos de decir.

En nuestro encargo, hubo un ejemplo evidente de esta situación: la traducción de *Membership certificate* nos venía ya dada por parte de Abogados S.L. (recordamos, «Certificado de Membresía»). Sabiendo esto, podríamos haber optado por traducir la

palabra *membership* por «membresía» cada vez que apareciese, pero el Grupo Sea ya tenía un término acuñado para esta palabra, «afiliación», que nosotros decidimos utilizar. Con esto queremos señalar que, en casos como este, si se ha reflexionado y es justificable, hay varias opciones que podrían ser perfectamente válidas. Podríamos haber optado por utilizar siempre «membresía» para seguir el criterio de Abogados S.L., ya que ellos no nos exigían que utilizáramos la terminología acuñada por Grupo Sea; y, por el mismo motivo, podríamos haber elegido usar «asociación», pero entonces perdería coherencia con el uso del resto de términos extraídos de la página web de Grupo Sea («suite», «resort», «socio»). En definitiva, aunque nuestras decisiones estén basadas en lo ya estipulado, en última instancia, siempre van a depender de lo que el traductor considere más adecuado y conveniente en el contexto del encargo.

En relación con esto, también nos gustaría destacar la capacidad de tener autonomía a la hora de tomar decisiones y no guardar una fidelidad ciega a la literalidad del TO. Podría darse el caso de que, por tratarse de una traducción jurídica, un traductor inexperto tendiera a pegarse más a las estructuras y terminología del TO por precaución, pero eso solo nos llevaría a la producción de un TM con elementos poco idiomáticos. Como expusimos en el apartado correspondiente, nosotros nos tomamos algunas licencias como a la hora de traducir la cláusula 24, *Personal details*, por «Protección de datos». Esta serie de cambios puede resultar difícil para un traductor novel, pero hay que recordar que, en esta situación, hay que traducir lo que se dice, no cómo se dice.

Para terminar, creemos que este trabajo será útil para aquellos traductores que se inicien en este sector de la traducción, sean cuales sean las lenguas de trabajo: inglés, alemán, francés, noruego, sueco... Ofrecemos una visión general del producto, ponemos en contexto la situación en la que se da el encargo y proponemos algunas ideas de traducción y diseño para los documentos. Sin embargo, hay muchos más documentos relativos al CAV expuesto que no hemos mostrado, tanto de esta empresa como de otras, como contratos de financiación, certificados de membresía, declaraciones de conformidad, pruebas de pago, y demás, de los que podrían proponerse traducciones comentadas de forma que se puedan contrastar las decisiones tomadas por distintos traductores.

## BIBLIOGRAFÍA

Cortés-Jiménez, Isabel; Pratt, Steve; Bregoli, Ilenia; Cooper, Chris. 2012. «The European Timeshare Consumer in the Twenty-First Century». *International Journal of Tourism Research* 14 (2). 153–164.

Gotti, Maurizio. 2016. «Linguistic Features of Legal Texts: Translation Issues». *Statute Law Review* 37.2. 144–155. Documento de internet consultado el 21 de junio de 2021 en <https://academic-oup-com.bibproxy.ulpgc.es/slr/article/37/2/144/1753083>.

Hurtado Albir, Amparo. 2011 (2001). *Traducción y traductología. Introducción a la traductología*. Madrid: Cátedra.

Nord, Christiane. 2018. *Traducir, una actividad con propósito: introducción a los enfoques funcionalistas*. Berlín: Frank & Timme.

Organización Mundial del Turismo. 2005. *World Tourism Barometer (January 2005)*. Documento de internet consultado el 9 de junio de 2021 en <https://www.e-unwto.org/loi/wtobarometereng>.

— 2008. *World Tourism Barometer (January 2008)*. Documento de internet consultado el 9 de junio de 2021 en <https://www.e-unwto.org/loi/wtobarometereng>.

— 2011. *World Tourism Barometer (February 2011)*. Documento de internet consultado el 9 de junio de 2021 en <https://www.e-unwto.org/loi/wtobarometereng>.

— 2015. *World Tourism Barometer (January 2015)*. Documento de internet consultado el 9 de junio de 2021 en <https://www.e-unwto.org/loi/wtobarometereng>.

— 2017. *World Tourism Barometer (January 2017)*. Documento de internet consultado el 9 de junio de 2021 en <https://www.e-unwto.org/loi/wtobarometereng>.

— 2021. *World Tourism Barometer (January 2021)*. Documento de internet consultado el 9 de junio de 2021 en <https://www.e-unwto.org/loi/wtobarometereng>.

## Legislación citada

*Directiva 94/47/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de octubre de 1994, relativa a la protección de los adquirentes en lo relativo a determinados aspectos de los*

*contratos de adquisición de un derecho de utilización de inmuebles en régimen de tiempo compartido.* Documento consultado el 15 de mayo de 2021 en <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-1994-81628>.

*Directiva 2008/122/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de enero de 2009, relativa a la protección de los consumidores con respecto a determinados aspectos de los contratos de aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico, de adquisición de productos vacacionales de larga duración, de reventa y de intercambio.* Documento consultado el 15 de mayo de 2021 en <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2009-80203>.

*Ley 42/1998, de 15 de diciembre, sobre derechos de aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico y normas tributarias.* Documento consultado el 15 de mayo de 2021 en <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1998-28992>.

*Ley 4/2012, de 6 de julio, de contratos de aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico, de adquisición de productos vacacionales de larga duración, de reventa y de intercambio y normas tributarias.* Documento consultado el 15 de mayo de 2021 en <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2012-9111>.

*Real Decreto-ley 8/2012, de 16 de marzo, de contratos de aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico, de adquisición de productos vacacionales de larga duración, de reventa y de intercambio.* Documento consultado el 15 de mayo de 2021 en <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2012-3811>.

## **ANEXO 1**

A continuación, se recogen los textos que han sido objeto de traducción en este trabajo: en primer lugar, el contrato de afiliación vacacional (A); en segundo lugar, el documento con los términos y condiciones de dicho contrato (B); y, en tercer lugar, el documento en que se recogen los detalles de la cuota de mantenimiento para el producto contratado (C).

(A)

CLUB [REDACTED]

### Vacation Membership Agreement

Agreement Number: AATA16071405F

In Arguineguin, on 14/07/2016

SELLER [REDACTED] Sales S.L.

MANAGEMENT COMPANY: [REDACTED] Resorts S.L.

MEMBER(S):

Member 1	
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
Nationality	UNITED KINGDOM
Date of birth	[REDACTED]
Telephone	[REDACTED]
Mobile	[REDACTED]
E-mail	[REDACTED]
Member 2	
[REDACTED]	[REDACTED]
[REDACTED]	[REDACTED]
Nationality	UNITED KINGDOM
Date of birth	[REDACTED]
E-mail	[REDACTED]
Telephone	[REDACTED]

By virtue of this Membership Agreement the Client acquires a Membership in Club [REDACTED], which grants the right to use a Suite of the Resort, in accordance with the Terms & Conditions attached and with the characteristics described below:

Suite Number	Type of Suite	Registered Plot	Week	Day of Arrival / Departure	Number of Occupants	First Occupancy
416 floating system	2 Bedrooms Standard	33052	50 floating system	Fri, Mon, Sat, Wed	6	2017

C.M.A. D.L



(A)

We hereby inform you that [REDACTED] Sales, S.L. has an agreement underwritten with a Fiduciary company, outwith the [REDACTED] Group, called Continental Trustee Ltd, in order to guarantee independently a strict control of the inventory of the Suites; as well as the normal use of the right/s acquired by the Member in relation to the accommodation (for more information, see the Information Document). The information indicated in the previous table in relation to the apartment number and the week acquired will be communicated to the said fiduciary company only in order to maintain the control of the inventory of the Suites.

The total amount (hereinafter "The Price") to be paid to [REDACTED] by the Member by virtue of this Agreement, is

Pound Sterling 20560,00

The Price includes the following items:

- » Purchase of Club Membership.
- » Canary Island General Indirect Tax ("IGIC") currently at 7%, amounting to 1598,48 Euros [Canarian VAT].
- » Exchange Programme ([REDACTED] Vacation Club) annual Membership Fee until 31/12/2017.
- » Registration as [REDACTED] Points Member to the Vacation Club, one off payment of 1630 Euros (IGIC included).

The Price will be paid in accordance with the following terms of payment:

	Due Date	Currency	Amount	Payment Method
Payment Number 1	29/07/2016	Pound Sterling	9557,00	Trans Amount
Deferred Price	See Deferred Payment Agreement	Pound Sterling	11003,00	
<b>Price</b>		Pound Sterling	20560,00	

Membership to [REDACTED] Vacation Club: [REDACTED] Vacation Club Points  
(See Clause 13 of the Terms & Conditions)

Termination of Prior Contract: Yes  
Number of Prior Contract: AAAB14090101F,

As proof of their agreement to the terms herein, the Parties hereto sign this Agreement, in duplicate, in Arguineguín, Mogán, Gran Canaria, Spain on 14/07/2016.

[REDACTED] Sales S.L.  
[REDACTED] Resorts S.L.  
(Authorized Representative)

C. Mallea

D.L

#### Important Note

I hereby confirm that previous to signing this Agreement I have been provided with a copy of the Information Document. I have read and accept the conditions reflected therein. I have received a translation of the Agreement and its Appendices into Spanish together with this Agreement. I understand that this Agreement is governed by the Terms and Conditions attached.

C. Mallea

D.L

(B)

**TERMS AND CONDITIONS OF THE MEMBERSHIP AGREEMENT  
TO CLUB [REDACTED]**

1. **Contract.** This contract is subject to the provisions of the Spanish Law 4/2012, 6<sup>th</sup> July, for Contracts of Rotational Enjoyment Rights for touristic use, the purchase of long-term holiday products, resale and exchange and the European Directive 2008/122/CE. This Membership Agreement is consistent with the Information Document attached hereto as Appendix A, which has been deposited at the Land Property Registry of Mogán, and constitutes a binding offer issued by [REDACTED] and which has been previously reviewed and accepted by the Member.

2. **Resort.** The resort known as Club [REDACTED] is located on Plot D and part of Plot E of the Urbanization [REDACTED], in the municipality of Mogán, on the south coast of the island of Gran Canaria, Spain (hereinafter "the Resort"). The building of the resort is completed in accordance with the urban planning regulations. The common utility installations (for electricity, water, telephone) are complete and in use. The Resort has 237 Suites, laid out in 3 buildings containing 1, 2 and 3 bedroom Suites and common facilities (such as swimming pool and garden areas). All Suites are properly recorded at the Land Property Registry of Mogán, Gran Canaria, Spain. Further details are provided in the Information Document attached hereto as Appendix A.

3. **Club.** A Club has been created for organising the use of the Resort. This Club is known by the same name Club [REDACTED] (hereinafter "the Club"). [REDACTED] qualifies as Founder Member of the Club. The Club is organised according to its Constitution and the provisions of said Club Constitution are binding to any Member of the Club. The pre-existing regime that regulates the use of the Suites of the Resort has been adapted to the provisions of Spanish Act 42/1998 by virtue of a Public Deed granted on December 15th, 2000, in presence of the Spanish Notary Mr. [REDACTED] under his protocol number [REDACTED], and which has been recorded at the Land Property Registry of Mogán in Tome [REDACTED], Sheet [REDACTED], sheet [REDACTED], property [REDACTED] (bis), inscription number 2<sup>nd</sup>. It was specifically recorded in the Adaptation Constitution of the Rights that the Regime to which the Club is subject to is indefinite, in accordance with the Second Transitory Disposition of the repealed Law 42/1998 and with the Single Transitory Disposition of the valid Law 4/2012. All 237 Suites are governed by the pre-existing regime. The use of every Suite is divided into 51 weeks throughout a year and 1 week for maintenance. The week devoted to maintenance varies from Suite to Suite.

4. [REDACTED]. The Company [REDACTED] Sales S.L. is the Promoter and has its registered office at [REDACTED], Mogán, Gran Canaria, Spain and holds Spanish Tax Identification Number [REDACTED]. It is registered at the Commercial Registry of Las Palmas in Tome [REDACTED], Sheet [REDACTED], Page [REDACTED], inscription 1<sup>st</sup>. [REDACTED] Resorts S.L. is the Management Company and has its registered office at [REDACTED], Mogán, Gran Canaria, Spain, and holds Spanish Tax Identification Number [REDACTED]. It is registered at the Commercial Registry of Las Palmas in Tome [REDACTED], Sheet [REDACTED], Page [REDACTED], inscription 1<sup>st</sup>. Both companies are party to this Agreement and are jointly referred to as [REDACTED]. [REDACTED] is represented hereto by an employee, who has been duly empowered in writing to act on behalf of the companies.

5. **Member's details.** The details of the Member are reflected in the first page of this agreement. In case that more than one person sign this Agreement, references in this Agreement to the Members will always be made in singular, but all rights and obligations are to be understood as assumed jointly and severally by all Members. Each person signing will be fully responsible for making the payments required by this Membership Agreement. All persons acquiring their Membership hereunder shall exercise their rights jointly. No Member may request that he be granted the exclusive use of any rights unless he provides a statement duly signed by the other Member in the presence of a Notary, in which such claim is substantiated, or provides legal proof or court judgment or public deed in which is stated that he is entitled to enjoy the rights hereunder independently. The Member will immediately notify [REDACTED] of any change of address or any other data. The parties hereby undersigning declare being of legal age under Spanish Law, and having full physical and legal capacity to subscribe this agreement.

6. **Membership.** The Client wishes to become Member of Club [REDACTED] (hereinafter "the Club") according to the following stipulations. The rights acquired under the Membership Agreement are indivisible and of a personal nature<sup>1</sup>. They are not *rights in rem*<sup>2</sup>. They consist of membership in the Club, which grants the right either to use every year a specific Suite of the Resort for a specified week (Fixed Time system) of the year, or to use a type of Suite of the Resort for a specified week (Floating Suite system) of the year, or to use a type of Suite of the Resort for a specifiable week within a period of time in every year (Floating Suite and Time system), in accordance with the conditions described in the first page. The specific determination of the week and Suite under the Floating Suite and Time system is done through the reservation procedure foreseen in Clause 7. Membership also entitles the Member to use the

<sup>1</sup> According to Spanish Law: "derecho personal".  
<sup>2</sup> According to Spanish Law: "derecho real".

C.L. D.L.



(B)

common areas, services and facilities of the Resort during the period of use of the Suite. For further information regarding all facilities and charges therein refer to Appendix B of this Membership Agreement. Membership is subject to the conditions of the Club Constitution, attached as Appendix C. The Club Member must exercise any rights and comply with the obligations as stated therein.

If the terms of use indicated on the first page consist of a right of use under a floating basis (floating system) the following terms will apply. The functioning of the floating system requires that the right of use over that specific Suite and week of the year is assigned to Anfi. Therefore, the Member assigns hereby to [REDACTED] the right to use the week and the Suite associated to the RER acquired under this Agreement. This assignment of use will last until the termination of this Agreement. The Member accepts that the assignation is irrevocable. As a consideration for the assignment of the right of use the Member will be entitled to use a type of Suite of the Resort for a specifiable week within a determined period of time in every year (Floating Suite/ floating suite and week system), in accordance with the conditions described in the first page. The option for a floating basis determines the acceptance of the Club [REDACTED] Reservation Procedures, attached as Appendix E. The allocation of the week and the suite will be determined in accordance with the reservation procedures, specified in clause 8 below.

**7. Duration of the Membership Rights.** The Club Membership Rights will have a duration of fifty (50) years. The Club [REDACTED] regime is a pre-existing regime to the Law 42/1998, established prior to the enactment of the same. The Second Transitional Provision of the said Law 42/1998 regulated the adaptation of the said pre-existing regimes to the new law, and in the terms of said transitional provision the Club [REDACTED] regime was adapted to the Law 42/1998 by means of the deed granted on 15<sup>th</sup> December 2000 and the publishing of the regime in the Land Property Registry as described in clause 3 above. In the said adaptation it was noted that the duration of the regime was for an unlimited period of time, maintaining the same nature as the rights which had been sold previously, in accordance with paragraphs 2 and 3 of the said Second Transitional Provision.

The Provincial Court of Las Palmas imposed some time ago various court judgments, which considered that the regime was well established and correctly adapted to the Law 42/1998. However, the Supreme Tribunal imposed a court judgment on 15th January 2015 (appeal nº 961/2013) which declared that the adaptation of the pre-existing Law 42/1998 should have limited the duration of the regime to a period of 50 years. This pronouncement contradicts the terms of the Second Transitional Provision of the Law 42/1998 itself and the Single Transitional Provision of the Law 4/2012 as well as the wishes of many customers who prefer to acquire a right for an unlimited period of time. Regardless of this, [REDACTED] Sales S.L. wishes to abide by the terms of the said court judgment and for this reason the present contract expressly foresees that the duration of the membership right acquired should be fifty (50) years.

**8. Occupancy and Reservation.** The maximum occupancy pointed out in the first page can only be guaranteed to reservations made at the Club within the same apartment and week (fixed week system) or period (floating system) held. Any other reservation will be considered as an exchange with a possibly different occupancy. The use of any floating Suite in the Club requires a prior reservation. The Management Company organises these reservations and may decide to provide it directly or to outsource it. The reservation procedures are handled by the [REDACTED] Vacation Club. The annual Membership fee for the [REDACTED] Vacation Club will be invoiced to the Member together with the Maintenance Fee. Should the Member not have the [REDACTED] Vacation Club Membership, the annual reservation fee will be invoiced together with the Maintenance fee

**9. Terms of Payment.** All Payments will be due no later than on the date specified above. At the Member's request the final payment can be deferred (hereinafter "the Deferred Price"), under the terms determined in a Deferred Payment Agreement. Any Deferred Payment Agreement will complement this Membership Agreement and will be a joint commitment between both Parties. For payments the Member has chosen between the different available payment methods. Payments are to be made net of any fees and taxes, and should be made to the bank account details of which are provided separately.

**10. Termination of prior contract.** Fourteen days after signing and subject to this Agreement coming into force, both parties will unanimously terminate the membership of the Member which was documented in the Contract with the Number specified in the second page. [REDACTED] hereby declares to be empowered to cancel the before mentioned Contract by the selling party.

**11. Maintenance Fee.** The Member must pay a yearly Maintenance Fee for the upkeep and management of the Resort. The annual Maintenance Fee will be calculated in accordance with the Club Constitution and will include the cost of managing the Club for the year (among others, electricity, water, insurance, maintenance and refuse collection), a contribution to a replacement fund for major repairs, replacements due to wear and tear, and a contribution to maintenance of common areas and facilities located within the [REDACTED] Urbanization. Maintenance Fees will be invoiced at the end of each year for the following year, and will be stipulated in accordance with the Club Constitution.



(B)

A schedule of annual maintenance costs is enclosed as Appendix D. The Maintenance Fee will be collected by the Management Company.

12. **Membership Certificate.** Once the total Purchase price has been paid by the Member, the Member has the right to request a Membership Certificate. Said Certificate is issued subject to this Contract and will specify the type of Suite, the week or season, and the date of issuance. This Certificate should not be considered as proof of ownership of real estate.

13. **Vacation Club. Access to Exchange Programme.** [REDACTED] has established an arrangement for Members to participate in the [REDACTED] Vacation Club enabling duly enrolled Members to exchange the rights acquired under this Agreement for accommodation in vacation resorts associated to the [REDACTED] Vacation Club in accordance with the relevant terms and conditions. [REDACTED] Vacation Club S.L. holds Spanish Tax Identification Number [REDACTED]. The registration was granted on 28. November 2003 before the Public Notary of Las Palmas Mr. [REDACTED] under his protocol number [REDACTED]. It is registered at the Mercantile Registry of Las Palmas, in Tome [REDACTED] sheet [REDACTED], Page [REDACTED], inscription 1<sup>st</sup>. Access to [REDACTED] Vacation Club exchange and reservation services is subject to payment of both annually recurring and individual transaction-based fees. An Enrolment Application in the standard form issued from time to time may be necessary to secure access to the [REDACTED] Vacation Club services. Once enrolled, and in any event before the First Occupancy Date, Members will be supplied with information containing details of exchange and reservation procedures and related fees directly by the [REDACTED] Vacation Club. It might be articulated that the Management Company collects the annual renewal fee together with the Maintenance Fee and transfers it to the provider of the exchange services. The services provided by the [REDACTED] Vacation Club are strictly subject to availability.

The [REDACTED] Vacation Club may also offer ancillary services to enrolled Members, subject to payment of relevant fees or charges. Complementary products, such as RCI Extra Holidays and [REDACTED] Extra Weeks have to be booked via the [REDACTED] Vacation Club. These complementary products are part of membership of the [REDACTED] Vacation Club and do not form part of the Vacation Membership.

Representations made by the provider of the exchange services are representations exclusively of the company providing the services. Any representations or promises relating to the exchange programme or to current or future services are limited to those published in writing by said company. [REDACTED] or the [REDACTED] Vacation Club will supply the relevant Member's information to the external provider of the exchange services. The external Exchange Programme is currently conducted by RCI. The external Exchange Programme is available to members of the [REDACTED] Vacation Club. No joint venture, partnership or contract of agency exists between RCI and the [REDACTED] Vacation Club; however, the [REDACTED] Vacation Club is a party to an agreement with RCI through which members of the [REDACTED] Vacation Club may participate in RCI's Exchange Programme without becoming a full member of RCI. RCI's responsibility for representations concerning the RCI Exchange Programme, the resort or the [REDACTED] Vacation Club is limited to those representations made in materials supplied by RCI. While it is anticipated that the [REDACTED] Vacation Club and RCI will maintain an ongoing relationship, there is no assurance that the agreement between these parties will continue. Similarly, RCI makes no representations as to the continued viability of this resort or the [REDACTED] Vacation Club, or services provided by the [REDACTED] Vacation Club.

The [REDACTED] Vacation Club is exclusively managed by the company [REDACTED] Vacation Club S.L., and the obligations assumed by [REDACTED] Vacation Club S.L. are completely independent of the obligations of [REDACTED] Sales S.L. and [REDACTED] Resorts S.L. as described in the Information Document.

14. **Non-Payment of Amounts Due.** If the Member fails to make any payment due under this Membership Agreement, including the Maintenance Fee, to [REDACTED] or to the Club, on the date due for such payment, daily interest may be charged on the amount unpaid, from its due date up to the date on which it is paid. This interest shall be calculated at the rate of 1.5 % per month, calculated on a daily basis. Interest can be collected before or after any court judgement is passed.

15. **Termination of the Agreement in Case of Non-Payment:** Failure by the Member to pay any part of the Price to [REDACTED] Sales S.L. on the due date will be considered a serious breach of the Agreement, and which will entitle [REDACTED] to cancel the same and deny the Member access to the Suite and to keep all sums paid up to that time as compensation; without prejudice to [REDACTED] taking the decision to claim the remaining outstanding amounts, and also taking court action. This procedure requires a prior warning to the Member's address which appears on this agreement, warning of the consequences of non-payment unless the Customer cancels the debt within a period of 30 calendar days.

Failure by the Member to pay the annual Maintenance fee to the Management Company, within thirty days of the request, will be considered a serious breach of the Agreement and will entitle [REDACTED] to deny the Member access to the Suite until the said amount has been paid. After one year has elapsed since the first request, [REDACTED] may cancel the Agreement and repossess the membership rights, at the request of the Management Company, after formally

P.L

5  
EN-CHA-MEMBERSHIP AGREEMENT  
ISSUED 16 03 10

C.MCM



(B)

requesting the payment to the Member's address which appears on this agreement, with a warning that if the outstanding amount is not settled in full within thirty calendar days then the agreement will be cancelled and the Management Company will keep all sums paid up to that time as compensation, without prejudice to █████ taking the decision to claim the remaining outstanding amounts, and also taking court action.

16. **No Further Cost.** The Member will be charged only those costs clearly specified in this Agreement and will have no financial obligations other than those referred to in this Agreement, and, should one have been signed, in the Deferred Payment Agreement. No other indirect taxes, except those expressly pointed out, will arise from this Agreement.

17. **Force Majeure.** If █████ is prevented, hindered or delayed from performing any of its obligations under this Agreement by a Force Majeure event (hereinafter "the Force Majeure event"), then █████'s obligations shall be suspended accordingly whilst the Force Majeure event continues to the extent in which the Force Majeure event prevents, hinders or delays the fulfilment of these obligations. █████ shall advise the Member of █████'s inability to fulfil its obligations hereunder. █████ shall make all reasonable efforts to minimize the effects of the Force Majeure event on the performance of its obligations under this Agreement and as soon as is reasonably possible after the end of the Force Majeure event, █████ shall notify the Member in writing that the Force Majeure event is over, and resume performance of its obligations hereunder.

18. **Transfer or assignment of rights and/or the Agreement.** Once the price is fully paid, the Member may assign, transfer or dispose of the rights granted to the Member in accordance with the present Agreement. In such a case, a fee for the assignment of the Agreement shall be paid to █████ in order to cover the operational and administrative costs related to the said assignment. The failure to pay the assignment fee shall entitle █████ to deny the new Member access to the Suite. The assignment shall be subject to the Club's Rules (Club's Constitutions). Any assignment, transfer or disposal by the Member shall be executed by all the parties to the Agreement. Exercising these powers by only one of the parties to the Agreement shall not be accepted, unless a notarised power of attorney granted by the other parties to the Agreement so as to authorise such assignment, transfer or disposal is provided. Any transfer and/or disposal of the rights granted to the Member in accordance with the present Agreement will entail the transfer and/or disposal of the system chosen by the Member, floating or fixed.

Notwithstanding the above and in order to control, to a certain extent, the access to the Club, the parties hereto agree that the Developer shall have the right of first refusal for any inter vivos transfer by the Member in connection with the rights arising from the present Agreement, whose terms and conditions are set out below:

- 1) Any Member intending to carry out any inter vivos transfer of his/her right in favour of any individual or entity shall duly submit a notice to the Developer, stating the details of the right that the Member intends to transfer, the sale price, the purchaser's details, the payment conditions and any other conditions related to the transfer of the right (hereinafter referred to as the "Sale Notice").
  - 2) The Developer shall inform the Member, within a term of 15 days from the following day after the Sale Notice, whether the Developer exercises its right of first refusal.
  - 3) Once the said 15-day period has elapsed, in the case that the Developer has not exercised its right of first refusal, the Member shall be entitled to sell his/her right within a term of three months subject to the conditions contained in the Sale Notice. In the case that the Member has not disposed of his/her right within the said three-month period, the Member shall notify again his/her intention to carry out an inter vivos transfer of his/her right in accordance with the provisions established in the present clause.
  - 4) In the case that the Developer exercises its right of first refusal, the Member shall transfer his/her right to the Developer within a term of 15 days subject to the conditions set out in the Sale Notice.
  - 5) The Developer's right of first refusal shall remain valid and in force for any subsequent sales and transfers that may be carried out by any third party that may purchase the rights established in the present Agreement. For any transfer, the Member shall ensure that the purchaser of the right undertakes to accept the said right of first refusal. The assignment of the rights granted by the present Agreement shall be subject to the preservation of the said right of first refusal. The conditions above shall not affect the Developer's and the Service Company's right to deny access to the Suite and to the Resort in the case that the present clause is not complied with.
  - 6) Any transfers that fail to comply with the present clause shall not be considered as valid by the Club or the Developer and the Service Company shall be entitled to deny the purchasers access both to the Suite and the Resort. Regardless of the provisions above, in the case that the Member transfers his/her rights failing to comply with the conditions established in the present clause, the Developer shall have the right of redemption on the transferred right or rights for a term of two years after the date when the sale is notified to █████.
- █████ may assign, transfer to third parties or otherwise dispose of the rights obtained by the present Agreement and may assign the present Agreement to any third party. The assign or successor of the Agreement shall be considered, to all purposes, as a party to the original Agreement.



(B)

19. **Resale of the right covered by the Agreement:** [redacted] offers the possibility to register in a Programme for the assignment of timeshare rights. The Member who is interested in registering in the Programme should contact the appropriate department to obtain information regarding the current registration conditions. The registration in the said programme may carry a cost of 150 Euros, excluding any potential expenses that may arise from the transfer, a cost that may vary at any given time. [redacted] cannot guarantee the resale of the week and the resale prices will depend on the market conditions. The obligation to maintain such a resale programme will cease when [redacted] decided to cancel it, without prejudice to the right of those Members who had already registered.

20. **Amendments.** The details of this Membership Agreement reflect the complete agreement between the two parties. No verbal agreement or amendment of the provisions of this Membership Agreement shall be considered valid unless it has been executed in writing and duly signed by an authorized person of the Verification Department of [redacted] as well as by the Member. No other verbal agreements exist.

21. **Language of the Contract.** The language of this Membership Agreement and all the attached documentation has been chosen by the Member. A translation of the Membership Agreement into Spanish is also delivered to the Member, together with this Membership Agreement.

22. **Public Deed (optional).** This private Agreement is perfectly valid under Spanish Law for the enforceability of the provisions contained herein. Once the Price has been paid, the Member may, at his own expense request the granting of a Public Deed in presence of a Spanish Notary on Gran Canaria, that renders the contents of this Agreement a Public Deed. This Public Deed will serve as proof of the capacity of the parties and of the date of signature. The Notary's fees are dependent upon the Price and number of pages of the document, but normally will not exceed 600 Euro.

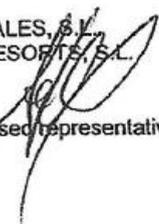
23. **Law and Jurisdiction.** This Agreement is exclusively governed by Spanish Law. The Parties agree to submit themselves to the exclusive jurisdiction of the Courts and Tribunals of San Bartolomé de Tirajana (Gran Canaria, Spain), for any legal action arising from this Agreement.

24. **Personal Details.** In compliance with the Law 15/1999 on Personal Data Protection, [redacted] Sales S.L. and [redacted] Resorts S.L. informs you that your data will be included in files under the ownership of [redacted] Sales S.L. and [redacted] Resorts S.L., with registered office in [redacted] in the municipality of Mogán, Gran Canaria, Spain. The purpose of the processing of your personal details is to allow [redacted] Sales S.L. and [redacted] Resorts S.L. to: manage, maintain and adapt the contractual and legal relationship of this contract, as well as to facilitate the effectiveness, administration and compliance with the obligations stipulated therein. The collected data is necessary and mandatory in order to allow the execution of the contract and to maintain the legal relationship.

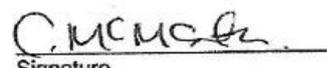
Likewise, [redacted] Sales S.L. and [redacted] Resorts S.L. may send promotional information, including mailings by electronic means, about other services and products offered by both Companies.

[redacted] Sales S.L. and [redacted] Resort S.L. may also communicate your personal details to the rest of the Companies within the [redacted] Group in order to inform you, including by electronic means, about activities, offers and services which may be of interest to you. You can find out about the [redacted] Group companies through the [redacted] Group website ([redacted]).

Should you not wish to receive these promotional and advertising communications we would ask that you mark here with an X . [redacted] can get in contact with you within not more than six months after the termination of the agreement. In case you do not want any further contact with [redacted] please mark the following box with an X . You are entitled to exercise your rights of access, rectification, and cancellation and objection, as stated in the Law, by contacting the following address: [redacted] Sales S.L., Verification Dpt., [redacted] or to [redacted]

[redacted] SALES, S.L.  
[redacted] RESORTS, S.L.  
  
(Authorized representative)

  
Signature

  
Signature

(C)



CLUB [REDACTED]  
G35584960

Invoice Date: 01/01/2017  
Client n°: 542284  
Reference n°: M-17-AATA16071405F



2017

Maintenance Fees:	2017 Fee	Late interest	2017 Amount due
M-17-AATA16071405F	652,60 €	0,00 €	652,60 €
Overdue previous years:			
** [REDACTED] Vacation Club S.L. fee			0,00 €
** Overdue from previous years			0,00 €
** Floating week reservation fee			0,00 €
** Overdue from previous years			0,00 €
<b>TOTAL DUE (incl. 7% IGIC)</b>			<b>652,60 €</b>

Payment is due within 30 days from date of invoice.

**IMPORTANT INFORMATION:** For full details of payment methods via Internet, Credit Card or Bank Transfer please read carefully the pages attached to this Invoice. Payment must include, on any of the chosen methods of payment, this invoice reference number: M-17-AATA16071405F

The only acceptable methods of payment for annual maintenance fees will be:

1. Internet (most recommended): Payment on the internet made directly by the member via [REDACTED], available by entering the Members Area with your login.
2. Bank transfer: The relevant bank account details are attached for this purpose.
3. Payments on site: Payments made personally in the Collections Department on site in [REDACTED]

In compliance with the Organic Law 15/1999 on Personal Data Protection, under article 5 concerning the right to information related to personal data collection, we inform that:

- Your personal data will be included in files under the ownership of [REDACTED] Sales S.L., [REDACTED] Resorts S.L., [REDACTED] Resort Management, S.L. and [REDACTED] Vacation Club, S.L., sited in [REDACTED] (Gran Canaria), depending on the entity with whom you maintain a contractual relationship.
- The purpose of collecting and processing this data is for administering and maintaining the contractual relationship established between all parties.
- The data requested is needed for the collection of this invoice.
- You are entitled to exercise your right of access, rectification, erasure and objection as stated in this Organic Law by writing to [REDACTED] GROUP, Legal Department, [REDACTED], Gran Canaria, Spain.

For any enquiries regarding this Invoice, please contact the Collections Department on Tel: (0034) 928 [REDACTED] or by Fax on (0034)928 [REDACTED] or by e-mail to: [REDACTED]

\*\* [REDACTED] Vacation Club S.L. [REDACTED]



M-17-AATA16071405F

[REDACTED] GROUP, [REDACTED] Gran Canaria, Spain, Tel (+34) 928 [REDACTED], E-mail [REDACTED], [REDACTED]

