

LA TRADUCCIÓN COMERCIAL

Roberto Mayoral Asensio

Universidad de Granada

1. Definición de traducción comercial

Aproximadamente el mismo tipo de actividad la podemos encontrar bajo denominaciones diversas: **traducción comercial**, **traducción mercantil** (sinónimo exacto de la anterior), **traducción de comercio exterior** (cuando nos referimos a la actividad comercial o mercantil que se desarrolla entre países distintos), **traducción de comercio internacional** (sinónimo exacto de «traducción de comercio exterior») y **traducción bancaria** (cuando la actividad anterior se ve desde el punto de vista de un banco, aunque la banca cubre también lo financiero y otras actividades distintas).

Como vemos, lo que define este tipo de traducción es la **actividad** que genera los documentos (el comercio). Como veremos más adelante, la **tipología** de los textos que produce la actividad comercial es sumamente diversa y no serviría para definir un tipo homogéneo de traducción.

Con mucha frecuencia, la actividad mercantil se asocia con otras actividades con las que tiene contacto o incluso se asimila dentro de ellas: se asimila con la **traducción jurídica** (a través del derecho mercantil, aunque no todos los textos que genera el comercio se pueden calificar estrictamente como textos con valor jurídico) o con la **traducción económica**. Sin embargo, la actividad administrativa, aunque se asocia con la jurídica, no se suele asociar directamente con la comercial. El caso de la traducción económica, es muy problemático pues a su vez es un concepto que se resiste a la definición. Se habla de *economía* para prácticamente cualquier actividad en la que está implicado el dinero, salvo raras excepciones como la fabricación de moneda o los juegos de azar; así, se considera economía la **macroeconomía** o **economía política** (economía de los países o internacional), las **finanzas** y la **bolsa** (comercio del dinero y de los valores), la **economía de la empresa** (contabilidad, marketing, compraventas, informes financieros...). No resulta difícil encontrar elementos de coincidencia entre la

economía, el comercio, las finanzas y la economía de empresa, pero también nos parece incontestable que cada una de estas actividades presenta a su vez rasgos particulares bien definidos.

Otro factor de confusión es el solapamiento que se da entre la **traducción comercial** y la **correspondencia comercial** en lengua extranjera. La correspondencia en lengua extranjera se suele considerar como un caso más cercano a la redacción que a la traducción, pues prácticamente nunca se da en la correspondencia comercial un documento previo redactado en la lengua original sino, simplemente, datos o ideas que hay que comunicar directamente en una lengua extranjera.

Dentro del ámbito que podemos considerar como característicamente mercantil, se pueden producir formas de comunicación interlingüística sumamente distintas, recogiendo prácticamente cualquier modalidad que podamos imaginar: correspondencia, traducción escrita, traducción a vista, interpretación oral en todas sus modalidades (bilateral; consecutiva; susurrada; raramente, la simultánea) y por todos los medios (presencial, por teléfono, por videoconferencia, por presentaciones de PowerPoint o similares), además de comunicación y redacción monolingüe en ambas lenguas. En ocasiones, el traductor también se ve inmerso en la traducción de materiales didácticos o formativos. La traducción se hace con distintas finalidades: (1) para que surta efecto legal (jurada) o (2) sin efecto legal (no jurada), con carácter meramente informativo. Se hace tanto directa como inversa. Se debe estar dispuesto a trabajar en más de una lengua extranjera con un cliente (realmente ningún cliente va a entender que un traductor de inglés no separa trabajar en varias lenguas romances, oralmente o por escrito y en ambas direcciones). Las exigencias de calidad pueden ser radicalmente distintas para distintas actividades (en la actividad comercial la calidad habitual del inglés utilizado suele ser pobre pues la intervención del traductor/intérprete profesional es muy escasa).

2. El traductor comercial

Por otro lado, el traductor que interviene para un cliente en una operación comercial siente a menudo problemas de identidad profesional pues con frecuencia puede pensar que está realizando tareas impropias de su cualificación profesional y puede considerar que las tareas que se le encomiendan son más características de los profesionales que se

encargan de las tareas administrativas, de un agente comercial, de un publicista, de un gestor de páginas web o, incluso, de un abogado. La realidad es que en la empresa se pretende, por regla general, que el traductor satisfaga todas las necesidades de comunicación bilingüe o multilingüe (sea del tipo que sea) y, en ocasiones, también necesidades de tipo administrativo, e incluso jurídico –siempre que esas últimas sean sencillas o se puedan satisfacer sin riesgos penales– con una sola persona: el traductor. Es, casi siempre, irreal pretender que un empresario contrate tanto personal como modalidades, combinaciones y direcciones comunicativas precisa a lo largo de una operación.

Toda esta complejidad plantea problemas importantes a la hora de estimar los honorarios profesionales del traductor (algunos, no nosotros, pensarían que a este profesional ya no se le puede llamar «traductor» con propiedad). El trabajo del traductor para un cliente empresario no se reduce habitualmente a un solo acto de traducción o comunicación sino que se desarrolla por un plazo indeterminado mientras duran las diferentes fases de una operación mercantil (propuesta, negociación, contratación, reclamaciones, seguimiento) y, como hemos visto, incluye actividades de todo tipo, desde las muy profesionales hasta las que no precisan de la especialización y la calidad del trabajo del traductor. Es casi imposible aplicar a esta actividad las tarifas elaboradas por las asociaciones de traductores, no por lo elevado de los precios sino por estar pensadas para la traducción de un solo texto en una sola modalidad.

Situación diferente a la del traductor autónomo anterior, por supuesto, es la de quien trabaja en plantilla, ya sea en un banco o en una empresa. Lo que ocurre es que para estos trabajos, con cierta frecuencia, se suelen buscar perfiles profesionales de administración de empresas, económicas, empresariales o personas con perfil de agente comercial. Todos conocemos de empresas que contratan traductores o que incluso tienen su servicio lingüístico propio pero también sabemos de todavía demasiadas empresas en las que la actividad de comunicación (y de formación) bilingüe es encomendada a empleados de la empresa que no han sido contratados como traductores sino bajo cualquier otra rúbrica profesional y que normalmente han venido desempeñando cualquier otra actividad más propia de empresa o la banca. Se les encomiendan estas funciones por sus conocimientos de lenguas extranjeras y, también, por sus cualidades como empleados, especialmente por su calidad de confidencialidad.

Todas las actividades que implican dinero se desarrollan bajo condiciones muy estrictas de confidencialidad y la empresa evitará, en primer lugar, que tengan conocimiento de ellas empleados que no sean los directivos competentes implicados (que directamente se expresarán en la lengua extranjera) y, en segundo lugar, personal que no pertenezca a la plantilla de la empresa.

Por otra parte, se está produciendo una tendencia en las empresas por la que se tiende a que «traductor» sea tan sólo la mitad del perfil del profesional que realiza estas tareas, siendo la otra mitad relaciones públicas, vendedor, administrativo o cualquier otro.

3. Los textos comerciales

Una alternativa a hablar de la traducción comercial (es decir, la traducción generada por el comercio) es hablar de la **traducción de textos comerciales**. Creemos sinceramente que esta etiqueta acota la actividad de traducción de forma mucho más selectiva pero la aleja de la realidad profesional (como constelación de actividades distintas) que hemos descrito anteriormente.

Habría una forma laxa de referirnos a los textos comerciales y que se sería el correlato de lo que se viene denominando «traducción jurídica, económica y comercial». Aquí incluiríamos textos escritos financieros, económicos, contables y todos los generados por la operación de comercio. Comprendería desde los artículos periodísticos hasta los balances; desde textos que se pueden incluir claramente bajo la rúbrica de «jurídicos», como los contratos, hasta textos funcionalmente tan complejos como los informes financieros (que cumplen al mismo tiempo funciones informativas, persuasivas y jurídicas, además de incluir elementos contables). También incluiríamos los textos que genera la operación mercantil. Quedaría excluida la comunicación oral y la correspondencia comercial.

Desde otra perspectiva más restringida, podríamos considerar textos comerciales o mercantiles exclusivamente a los textos escritos generados por la operación de comercio. Sus grandes grupos (o tipos textuales) serían:

- Documentos de pago (también llamados «documentos de cobro»)

- Simples: letra de cambio, cheque, pagaré orden de pago
- Complejos: fundamentalmente el crédito documentario (también llamado «carta de crédito»)
- Avales
- Documentos de transporte (póliza de fletamento, conocimiento de embarque marítimo, certificado CMR o TIR, carta de porte aéreo AWB, carta de porte por ferrocarril CIM oTIF, nota de peso, lista de empaque...)
- Facturas
- Documentos de aduanas (cuaderno ATA, documento único aduanero DUA, certificado de origen, certificado sanitario, certificado de calidad, factura consular...)
- Documentos de seguro (póliza de seguro, certificado de seguro)
- Contratos (son documentos que, como hemos comentado, muchos preferirían considerar documentos «jurídicos»)

A este grupo anterior (con la posible excepción del contrato) lo podemos considerar el «núcleo duro» de la documentación comercial, sus **elementos prototípicos**, desde una perspectiva cognitiva.

El hecho de que todos ellos sean elementos prototípicamente comerciales no implica que todos ellos tengan la misma relevancia a la hora de traducir. Si comparamos, por ejemplo, dos documentos de transporte marítimo como son la póliza de fletamento (contrato de transporte marítimo) y el conocimiento de embarque (documento que cumple al mismo tiempo función de documento de transporte, de recibo y conformidad y de título de propiedad de la mercancía), podremos constatar que la póliza no se traduce apenas en tanto que el conocimiento es un documento relativamente habitual en la mesa del traductor. También dentro del campo del transporte marítimo, por seguir con el campo de ejemplo, podremos observar como existen muchos otros tipos de textos que cumplen un papel accesorio en la operación y también en la traducción: nota de peso, factura de transporte, etc. Lo mismo ocurriría en documentos de aduanas con la factura consular o el certificado de especies en extinción, por ejemplo. Otros documentos se traducen raramente porque con frecuencia se presentan en forma multilingüe: cheques bancarios, documentos aduaneros, guías de porte aéreo...

Con frecuencia se procede a la clasificación de los textos que se traducen de acuerdo con el **tema** del que tratan. Esto es común, por ejemplo, en la traducción científica, donde cada texto a traducir puede ser definido con una serie de descriptores o palabras clave, todos ellos relativos al tema del que tratan.

En el caso de los documentos mercantiles (como en el caso de todo lo que, de forma laxa, podemos llamar «documentos jurídicos») este tipo de clasificación reviste características distintas. Si consideramos, por ejemplo, una póliza de seguro marítimo, en ella encontraremos (1) elementos temáticos propios del transporte marítimo, (2) elementos temáticos propios del seguro, (3) elementos propios del tipo textual «contrato» y (4) elementos temáticos propios de la mercancía. Una vez que definimos el documento como una póliza de seguro de transporte marítimo, lo único que caracterizará a nuestro documento desde el punto de vista temático será la mercancía, por ejemplo, «máquinas herramienta». Lo que ocurre es que la información sobre máquinas herramienta, en puridad, no es información comercial sino técnica y, a la hora de traducir, no se puede traducir con los mismos procedimientos ni plantea los mismos problemas que los elementos mercantiles, de seguros y de transporte marítimo sino que se procesa con procedimientos similares a los del texto técnico. (En mi curso de traducción comercial yo no he evaluado nunca la traducción de los contenidos técnicos del texto comercial). Como ya he dicho, ocurre lo mismo en todo texto «jurídico». Estamos hablando de los elementos materiales del contrato, de su objeto, de su *subject matter*. Y la variedad de éstos es casi infinita.

Habría que concluir, por tanto, que en el caso de la traducción de textos comerciales resulta mucho más relevante conocer el tipo de texto con el que nos enfrentamos que su tema u objeto.

El repertorio de tipos textuales es relativamente reducido en el caso de la ciencia y de la tecnología y relativamente muy voluminoso en el caso del derecho en general y del comercio en particular. Al mismo tiempo, la uniformidad dentro de los tipos textuales es muy alta en el caso del comercio. La razón principal muy probablemente es que se ha producido un esfuerzo deliberado por normalizar el comercio internacional y, por ende, los documentos que genera. Este esfuerzo se ha debido principalmente a entidades y

organizaciones de carácter privado o semiprivado y se ha sumado a los esfuerzos normativos propios de cada país. Son ejemplos claros el modelo único de letra de cambio español o las pólizas de fletamiento específicas para ciertos tipos de transportes concretos promovidas por asociaciones internacionales de transporte marítimo. Tomando como ejemplo una de estas pólizas de transporte marítimo, en ellas todas las cláusulas generales del contrato son iguales, variando sólo los datos y las cláusulas particulares de cada operación, que se incluirán bajo epígrafes también unificados. La existencia de estos documentos normalizados desemboca habitualmente en dos posibles formas para un mismo documento: la forma in extenso y la forma resumida, de impreso o formulario. Los impresos o formularios suelen constar de un anverso en el que se añaden en casillas con títulos impresos los datos y condiciones particulares y un dorso en el se incluyen, impresas, las cláusulas o condiciones generales. Las cláusulas generales no se suelen traducir porque siempre son las mismas y no ofrecen novedades.

La traducción de estos formularios normalizados plantea una situación peculiar al traductor: una vez traducido el primer documento de un tipo, los demás documentos del mismo tipo van a coincidir en gran medida con aquél. Es posible, y conveniente, trabajar con plantillas. Conocer las características propias del tipo textual original va a permitir un gran ahorro de esfuerzo si ya hemos traducido algún ejemplar de ese tipo, aun cuando conocer las características de ese tipo de documento en la lengua de la traducción va a presentar una utilidad muy reducida, dado que casi nunca resulta admisible hacer una traducción que se presente como original (imitando las convenciones de los originales de la lengua de la traducción).

La afirmación anterior no pretende descalificar la utilidad de los textos paralelos (del mismo tipo) y próximos (de tipos contiguos) en la traducción comercial: (1) los textos paralelos y próximos en la lengua original facilitan la comprensión; (2) los textos paralelos y próximos en la lengua de la traducción son útiles para la extracción de terminología, fraseología y fórmulas y (3) las traducciones previas de documentos del mismo tipo pueden servir hasta como plantillas de traducción.

4. Terminología y fraseología

El esfuerzo de normalización de las operaciones comerciales y de los documentos que genera no ha revestido únicamente una dimensión macrotextual. Se ha hecho un esfuerzo importante también para normalizar las condiciones de contratación y su formulación.

El esfuerzo más importante ha sido realizado por la Cámara de Comercio Internacional de París con la confección de los Incoterms. Los Incoterms son formulaciones que se corresponden con cláusulas contractuales en comercio internacional. Cualquiera que en un contrato use un incoterm acepta la formulación que de esa cláusula ofrece la CCI y también su interpretación. Los Incoterms constan de una sola frase o de una sigla. Así, tenemos:

CIF

Coste, seguro y flete (... puerto de destino convenido)

El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido.

El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido. PERO el riesgo de pérdida o daño de la mercancía, así como cualquier otro coste adicional debido a sucesos ocurridos después del momento de la entrega, se transmiten del vendedor al comprador. No obstante, en condiciones CIF, el vendedor debe también procurar un seguro marítimo para los riesgos del comprador por pérdida o daño de la mercancía durante el transporte.

Consecuentemente, el vendedor contrata el seguro y paga la prima correspondiente. El comprador ha de observar que, bajo el término CIF, el vendedor está obligado a conseguir un seguro sólo con cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura, necesitará acordarlo expresamente con el vendedor o bien concertar su propio seguro adicional.

El término CIF exige al vendedor despachar la mercancía para la exportación.

Este término puede ser utilizado sólo para el transporte por mar o por vías navegables interiores. Si las partes no desean que la entrega de la mercancía se efectúe en el momento que sobrepasa la borda del buque, debe usarse el término CIP [transporte y seguros pagados hasta...]. (CCI, Incoterms, 2000)

En el campo de los seguros también son de uso muy frecuente este tipo de fórmulas normalizadas (frases o siglas) que significan cláusulas (yo las llamo «terminología clausal»). Así tenemos

In and/or over

Dentro y/o sobre

I &/or o

Las mercancías están aseguradas, aún sobre cubierta, por el mismo tipo de prima, excepto cuando se ha establecido un tipo de prima distinto para embarques sobre cubierta.

[Other interests] Held covered

Cobertura mantenida para otros intereses

h/c

El seguro de otros intereses está pendiente de pago adicional.

Y fórmulas similares las podemos encontrar también en el campo del transporte, por ejemplo en los «términos de entrega»:

F.I.L.O

Free In, Liner Out

La carga y estiba corren por cuenta de la mercancía en el puerto de carga y por cuenta del buque en el de descarga

5. Problemas de espacio

La aparición en la terminología clausal anterior de cláusulas que se pueden expresar tanto por una frase como por una sigla revela no solo un gran esfuerzo de normalización –que persigue evitar los conflictos o facilitar su solución cuando éstos se producen– sino que también evidencia que en los documentos mercantiles se suelen dar problemas de espacio. No es así en los documentos in extenso pero sí en los impresos normalizados donde el espacio disponible en cada casilla o sección del documento es limitado y, con frecuencia insuficiente. Para resolver este problema, los redactores acuden a formas sintéticas, abreviadas o truncadas en la inclusión tanto de datos como de cláusulas; algunas de estas formas sintéticas se han consagrado como universalmente aceptadas en tanto que otras son creaciones singulares y efímeras de los redactores.

El traductor debería estar muy atento a reconocer las fórmulas referidas como unidades de significado con valor clausal.

6. Problemas de tiempo

Aunque el énfasis sea distinto, los problemas de tiempo son con frecuencia al mismo tiempo problemas de espacio, y viceversa.

Las comunicaciones entre bancos se realizan habitualmente y en buen número de casos no por correo postal sino mediante transmisión electrónica. El sistema más conocido es el sistema SWIFT. En estos sistemas el tiempo de transmisión cuesta dinero a los bancos y éstos intentan ahorrar reduciendo la extensión/duración de sus mensajes, tanto en la redacción de los documentos como en los elementos propios de la comunicación entre las entidades:

NOTE:

- (1) THE DOCS MUST BE PRESENTED FOR NEGOTIATION WITHIN 15 DAYS OF SHIPMENT BUT WITHIN THE VALIDITY OF THE CREDIT.
 - (2) THE L/C IS VALID FOR NEGOTIATION IN SPAIN UP TO
 - (3) PL DEBIT THE AMT OF BILL NEGOTIATED UNDER THIS CREDIT TO OUR A/C NO: & FORWARD THE DOC DIRECT TO US FOR REALISATION.
 - (4) THE NEGO.BANK SHOULD FORWARD ALL SHIPPING DOCS & THE BENEFICIARIES DRAFT(S) NEGOTIATED UNDER THE CAPTIONED L/C TO CERTIFYING THAT ALL TERMS OF THE CREDIT HAVE BEEN COMPLIED WITH,
 - (5) EACH DRAFT AND DOCS MUST STATE 'DRAWN UNDER L/C NO.
 - (6) DRAFT DRAWN UNDER THIS CREDIT IS TO BE NEGOTIATED WITHOUT RE COURSE TO DRAWERS & THE PURCHASERS ARE TO NOTE THE AMT OF THE DRAFTS SEPARATELY ON THE BACK THEREOF.
- WE HEREBY GUARANTEE TO PROTECT THE DRAWERS & BONAFIDE HOLDERS FM ANY CONSEQUENCES WHICH MAY ARISE IN THE EVENT OF THE NON-ACCEPTANCE OR NON-PAYMENT OF DRAFT DRAWN IN ACCORDANCE WITH THE TERMS OF THIS CREDIT. EXCEPT SO FAR AS OTHERWISE EXPRESSLY STATED THIS DOCCREDIT IS SUBJECT TO THE 'UNIFORM CUSTOMS & PRACTICE FOR DOCCREDIT 1983 REVISION-INT'L CHAMBER OF OF COMMERCE PUBLICATION NO. 400
- THIS TLX MSG IS THE OPERATIVE INSTRUMENT & AN AIRMAIL CONFIRMATION WILL FOLLOW. MSG OVER. REGARDS.

Esto da lugar a frecuentes truncamientos de palabras, al uso de abreviaturas y también a una sintaxis por simple aposición sin nexos léxicos entre partes de la oración. El principio es similar para los telegramas, para los mensajes SWIFT y para los mensajes SMS.

Hemos hablado de documentos in extenso y de documentos tipo impreso. Podemos referirnos a ellos como documentos «tipo contrato» (son bastante más extensos y con

redacción en forma parecida a las cláusulas de un contrato) y documentos «tipo carta» (de aproximadamente una página de extensión) y también podemos hablar de mensajes «comprimidos». En realidad, cualquier documento de tipo jurídico/comercial se puede redactar usando muchas palabras o pocas palabras, con compresión de las formas o sin ella. Un aval puede ocupar una sola página o catorce. Un contrato puede ocupar dos páginas o veinte. En ambos casos, «diciendo lo mismo» o, en términos jurídicos, «con el mismo efecto». Incluso para una misma extensión, una misma cláusula se puede redactar de innumerables formas diferentes aunque con la misma intención y el mismo efecto. Tampoco debemos olvidarnos de que los textos jurídicos y comerciales usan en ocasiones de la repetición en el mismo documento de los mismos significados expresados con palabras distintas:

Guarantor hereby expressly waives diligence, presentment, demand, protest, notice of acceptance of this guarantee, notice of any kind whatsoever, and any other rights to which Guarantor might otherwise be entitled by law. It is well understood that this a first demand guarantee.

As this is a guarantee of payment, not of collection, the obligations of Guarantor hereunder are independent of those of Borrower and Bank shall not be required to take any proceeding or exhaust any remedy which it may have against Borrower prior to calling on Guarantor hereunder.

La necesidad de economía y precisión en sus comunicaciones está llevando a los bancos a una creciente sustitución de palabras por códigos alfanuméricos en sus comunicaciones. Esto conduce a la normalización y a la internacionalización, lo cual hace disminuir la necesidad de traducción. Otros factores de disminución de la demanda de traducción en el ámbito comercial son la edición de documentos multilingües y el creciente dominio del inglés por los participantes en el comercio.

7. El inglés comercial

La lengua franca del comercio internacional es el inglés. Esto no significa que sus documentos sean redactados por angloparlantes nativos, ni que cuando es así estos nativos se expresen en buen inglés, ni que los documentos redactados en inglés por extranjeros lo hayan sido por extranjeros con conocimientos suficientes de inglés ni por traductores.

En realidad, una comprensión adecuada de un documento comercial redactado en inglés con más frecuencia de la deseable implica un esfuerzo de desciframiento e interpretación no ya de lo que **dice** el texto original sino de lo que **quería decir** y ha dicho de forma equivocada. Es decir, con frecuencia la traducción «literal» de las palabras del original en un documento comercial rinde tanto significados absurdos como distintos a los que pretendía el firmante o redactor del original. Esta labor de **desciframiento** del original con frecuencia se ve seguida por un esfuerzo de **mejora** del estilo original dado que, por un lado, los redactores del original no son redactores expertos:

The Guarantor may, in case of default, to have the right to examine any copy of the Principal's books, records, accounts, documentation or other information in the possession or control of the Principal relating to or connected with the subject of this Guarantor.

En caso de mora, el Avalista tendrá derecho a examinar todo libro de contabilidad, registro, cuenta o documento o dato en poder del Deudor Principal que guarde relación con el objeto de este Aval.

y, en segundo lugar, porque la forma de redactar de algunos abogados es en ocasiones demasiado farragosa y confusa:

NOTWITHSTANDING the trusts and provisions hereinbefore declared and contained the Trustees may at any time or times during the Trust period if in their absolute discretion they shall so think fit:—

By any deed or deeds revocable during the Trust Period or irrevocable appoint such new or other trusts powers and provisions governed by the law of any part of the world of and concerning the Trust Fund or any part or parts thereof for the benefit of the Beneficiaries or any one or more of them exclusive of the other or others at such age or time or respective ages or times and in such shares and proportions and subject to such powers of appointment vested in any person or persons and such provisions for maintenance education or advancement or for accumulation of income during minority or for the purpose of raising a portion or portions or for forfeiture in the event of bankruptcy and otherwise at the discretion of any person or persons and with such discretionary trusts and powers exercisable by such persons and generally in such manner as the Trustees may think fit for the benefit of such Beneficiaries or any one or

more of them as aforesaid and for the purpose of giving effect to any such appointment by the same deed revoke all or any of the trusts powers and provisions herein contained with respect to the Trust Fund or the part or parts thereof to which such appointment relates and so that in the event of any such appointment the Trustees shall thenceforward hold the Trust Fund or the part or parts thereof to which such appointment relates upon and subject to the trusts powers and provisions so appointed in substitution for any of the trusts powers and provisions hereof so revoked as aforesaid and in priority to the other trusts powers and provisions herein declared and contained and in any appointment under the foregoing power the Trustees may delegate to any person or persons all or any of the powers and discretions by this Trust or by law vested in the Trustees.

que se podía haber redactado sencillamente como:

The Trustees may at any time during the Trust Period, at their absolute discretion, appoint new Trustees, revoking older ones and delegating their powers.

Adivinar lo que el redactor del documento original quería decir siempre implica decidir en qué lengua estaba pensando ese redactor al escribir el documento; es decir, el hecho de que un documento esté redactado en inglés no implica que ese documento esté pensado en inglés, puede haber sido pensado en árabe, en español o en alemán y expresado con palabras del inglés. En el inglés comercial se deslizan muchísimos préstamos y calcos de otras lenguas cuya detección resulta imprescindible para decidir qué se **quiere decir** en el texto frente a lo que se **dice**. Puede ser incluso crucial para la comprensión el establecer si la lengua en la que pensaba el redactor del original se escribe con caracteres latinos o con sistemas de escritura distintos.

Execution (pensando en inglés, *formalización*; pensando en español, *ejecución*)

3.600 t.m. (pensando en inglés, *3,6 toneladas métricas*; pensando en español, *3.600 toneladas métricas*).

Confirmation will allow (debe ser Confirmation will follow, el redactor tiene como lengua materna el árabe)

1993 Revisson (debe ser 1993 Revision, el redactor tiene como lengua materna el árabe)

Estos extremos plantean problemas deontológicos y prácticos de difícil solución pues, al mismo tiempo que sentimos la necesidad de descifrar el original para saber qué se quería decir, el contexto legal de la traducción comercial, y también la cultura de la traducción existente, nos empujan con mucha fuerza a traducir literalmente los significados expresados y a prescindir de toda interpretación sobre lo que en realidad se quería decir.

El recurso al inglés es garantía de eficacia en la comunicación dentro del comercio internacional cuando falla la comunicación interlingüística por cualquier razón (porque no existen todavía términos en la lengua de la traducción, por existir pero no encontrarlos en el momento de la comunicación o por cualquier otra razón). Gracias a que existe una lengua franca, las mercancías llegan a puerto y los aviones no se estrellan con los pasajeros a bordo.

8. Presentación y legibilidad

Muchas modalidades de traducción (la editorial, la publicitaria, la científica, la técnica...) reciben una difusión múltiple. Se difunde un número de ejemplares, todos iguales, que son posteditados y maquetados a partir de una «prueba» y son impresos por servicios más o menos profesionales.

El caso de la traducción de textos comerciales es, casi siempre, muy distinto: el ejemplar que entrega el traductor es único y final y no recibe más postedición ni impresión profesional ni difusión masiva. Un texto escrito en Word basta. Todo esto conlleva grandes diferencias a la hora de trabajar, pues en la traducción comercial las necesidades de maquetación son casi inexistentes al tiempo que la versión del traductor tiene que ser la definitiva.

Los originales (tanto posteditados como no) suelen contener elementos tipográficos (1) decorativos, vacíos de significado (jurídico, en nuestro caso) y arbitrarios (en cuanto que tan solo se incluyen por preferencias personales del redactor) o (2) cuya única función es como elementos de énfasis (énfasis, de nuevo, sin valor jurídico). Estos elementos tipográficos incluyen tipos de letra, fuentes, subrayados, cursivas, versales, negritas, alineaciones y justificaciones, etc. En la traducción comercial, frente a otras

modalidades de traducción, es posible y habitual abstraerse de estos elementos y no conservarlos en la traducción.

De modo semejante, los originales que recibe el traductor comercial y los que reciben en los otros casos señalados revisten también grandes diferencias. El traductor científico, técnico o editorial suele recibir originales impresos con elevada calidad y de buena legibilidad. El traductor comercial, por el contrario, suele recibir originales no impresos profesionalmente y que, además, en una parte significativa de los casos, han pasado una o varias veces por faxes o fotocopiadoras. Los problemas de legibilidad (e incluso de omisiones) que presentan estos documentos comerciales vuelven a causar al traductor no solo problemas de comprensión sino también difíciles elecciones deontológicas.

9. Traducción comercial y traducción jurada

Los documentos habituales de la traducción suelen ser objeto de traducción jurada tan solo si se incorporan a una demanda judicial sobre la operación; en el resto de situaciones, la mayoría de la veces su traducción es no jurada y de carácter fundamentalmente informativo. Una excepción a lo anterior es el contrato, que también es objeto de traducción jurada con alguna frecuencia al ser firmado, y el conocimiento de embarque, por su condición de título de propiedad de la mercancía.

Estos documentos también pueden ser objeto de traducción jurada si las partes son de la opinión que, aunque la finalidad sea informativa, la traducción jurada les ofrece más garantías de calidad. Esta sería una práctica *contra natura* de la traducción jurada.

10. Implicaciones didácticas

- La traducción de los documentos generados por las operaciones mercantiles nos parece útil en la formación del traductor en general, tanto del que se va a dedicar a este tipo de trabajo como del que no.
- Se precisa para este tipo de traducción cierta familiaridad con campos conceptuales transversales: derecho mercantil, derecho civil, seguros, transporte,

contabilidad..., pero pierde gran parte de su utilidad (y de su viabilidad) el conocimiento de los objetos contractuales, de las mercancías.

- La familiaridad con los tipos textuales más frecuentes es fundamental, especialmente en la lengua original.
- No todos los tipos textuales tienen la misma relevación en la traducción o en la formación de traductores.
- La dificultad del trabajo de traducción de estos textos se reduce de forma exponencial con la práctica previa con documentos pertenecientes al mismo tipo o a tipos similares.
- Para el inglés, se exige al traductor de estos tipos de textos una lengua culta y no necesariamente contemporánea.
- Frente al valor de fidelidad a las palabras del original, el traductor comercial se tiene que formar en los valores de **precisión, claridad y concisión**. Debe aprender a mejorar el original. Ambos juegos de valores se presentan en esta forma de traducción de forma conflictiva y el traductor tendrá que aprender a resolver estos conflictos.
- El error en la traducción comercial está más estrechamente relacionado con las inexactitudes y cambios en los efectos jurídicos del texto que con otro tipo de consideraciones de carácter lingüístico: lo que es un grave error desde el punto de vista del dominio de la lengua extranjera puede ser un error leve o despreciable desde el punto de vista puramente comercial y viceversa.
- Existen grandes bolsas de trabajo en empresas y banca que en estos momentos no desempeñan traductores titulados y que, de cambiar la situación, darían empleo a muchos de nuestros licenciados. Para conseguir esto, los traductores tendrán que convencer a las empresas de que son profesionales fiables y también tendrán que hacer un esfuerzo de flexibilidad para adaptarse a situaciones de comunicación complejas y múltiples y a perfiles profesionales múltiples en los que se combine la traducción con otras actividades propias de la empresa.