

**LA ENSEÑANZA DE LA TRADUCCIÓN DIRECTA
DE LA CORRESPONDENCIA COMERCIAL INGLÉS-ESPAÑOL:
HACIA UNA COMPETENCIA TEXTUAL
DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

Karina Socorro Trujillo

Facultad de Traducción e Interpretación, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
ksocorro@dfm.ulpgc.es

Recibido: 31/05/2012

Aceptado: 11/10/2012

Resumen

Conscientes de la importancia del texto para el ámbito del comercio internacional, y en particular de la correspondencia, que funciona como instrumento de comunicación entre dos empresas establecidas en países diferentes y de la que dependerá que un contacto o compra-venta se impulse o no, en este artículo proponemos el estudio de esta tipología textual concreta, la correspondencia comercial. Así, en este trabajo, perseguimos el objetivo didáctico de comenzar a desarrollar la competencia traductora para la combinación lingüística inglés-español para el campo del comercio internacional reforzando la competencia discursiva o textual a través de un análisis o estudio textual por niveles (gráfico, léxico y gramatical) lo que facilita, por otra parte, el estudio del texto en su contexto y de otros factores asociados al texto. De esta manera, el aprendiz de traductor no solo conocerá las convenciones textuales de la correspondencia comercial sino que sabrá las estrategias que ha de aplicar en función de las instrucciones de cada encargo de traducción o del *skopos* a la vez que desarrolla habilidades profesionales.

Palabras clave: didáctica de la traducción comercial, tipología textual, análisis textual, competencia textual, competencia traductora

THE TRANSLATION OF BUSINESS CORRESPONDENCE FROM ENGLISH INTO SPANISH FOR
TRANSLATION STUDENTS: TOWARDS A TEXTUAL COMPETENCE IN INTERNATIONAL TRADE

Abstract

Being aware of the importance of the text and, more particularly, of the business correspondence for the foreign trade which works as a communication tool between two firms located in different countries and on which a contact or a buying and selling of goods will depend, in this article we intend to study this particular text typology of the field, i.e., the business correspondence. It is our purpose to develop translation competence among students translating from English into Spanish by strengthening their textual competence by means of a text analysis (at a graphical, lexical and grammatical

level). This facilitates text analysis in context as well as other text related factors. Thus the translation learner not only will be able to decide which translation strategies to apply depending on the target text purpose or skopos but the future translator will develop professional abilities.

Keywords: Teaching translation for foreign trade, text typology, text analysis, text competence, translation competence

1. Introducción

Puesto que no hay una sola nación que pueda considerarse autosuficiente y que no necesite del concurso y apoyo de los demás países, surge el comercio internacional que puede definirse como el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se da origen a salidas de mercancías de un país (exportaciones) o a entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países. Así, existen salidas profesionales reales para la traducción de los textos que se generan en el comercio internacional, desde la correspondencia comercial hasta los documentos mercantiles que generan las distintas operaciones comerciales. Mayoral (2006), por ejemplo, señala en ese sentido: «Dentro del ámbito mercantil, se pueden producir formas de comunicación interlingüística distintas, ya sea jurada o informativa, y de cualquier modalidad como la correspondencia, la traducción escrita o a vista [...]».

Esta demanda de traducción se ha venido constatando hasta el punto de que ya ha quedado reflejada en los nuevos planes de estudio de los grados y postgrados de España en los que se incluyen asignaturas que abordan materias relacionadas con la traducción comercial. En la Facultad de Traducción e Interpretación de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, por ejemplo, se imparte la asignatura de *Traducción turístico-comercial B inglés* directa e inversa y en el Grado en Traducción e Interpretación de la Universidad de Murcia, se contempla la *Traducción para el Comercio Internacional B-A, A-B (Inglés)*. Asimismo, en el Máster oficial de la Universidad de Granada se contempla el módulo de *Traducción Jurídica, Jurada y Comercial* y el de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, cuyo título es *Máster Universitario en Traducción Profesional y Mediación Intercultural*, ofrece un itinerario de *Traducción jurídica y para el comercio exterior*. Esta oferta docente se apoya en la filosofía de la enseñanza universitaria del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES) que “establece que la Universidad nutre a la sociedad de profesionales al tiempo que la sociedad marca las líneas de actuación de la Universidad” (Enríquez et al. 2010: 140). Algunas de las empresas involucradas en el comercio internacional son los departamentos de exterior de los bancos; las empresas de importación y exportación; aduanas y sanidad exterior; las compañías aseguradoras y de transporte, las consignatarias, etc.

De todo esto se deduce que resulta oportuno formar al estudiante de traducción en este campo de especialidad porque puede ser una posible salida laboral para

el egresado ya que en este ámbito se generan muchos textos escritos en lengua inglesa y aunque también es cierto que algunos de ellos, como el conocimiento de embarque, suelen circular en lengua inglesa –incluso entre países de habla hispana–, cabe señalar que existe una demanda de traducción a la vista en las propias empresas o las que surgen, por ejemplo, en el marco de diligencias de investigación previas a un procedimiento judicial.

La mayoría de los estudios existentes en torno a la correspondencia comercial suelen enfocarse a análisis contrastivos de carácter lingüístico bastante limitados y más concretamente al de la fraseología comparada, característica de este tipo textual. Asimismo, encontramos que los manuales didácticos enfocados a la correspondencia suelen constar de recopilaciones de cartas en inglés con sus respectivas traducciones en español o los que se dedican a su estudio desde una perspectiva monolingüe. Por tanto, ante la falta de estudios de la correspondencia centrados en la traducción para el ámbito del comercio internacional y dada su importancia para las negociaciones comerciales, y teniendo en cuenta que los problemas de traducción que pueden plantear no se limitan en absoluto a los fraseológicos, en este trabajo nos proponemos su estudio como punto de partida para el desarrollo de la Competencia Traductora (CT)¹ del comercio internacional con fines didácticos. En concreto, el objetivo último es desarrollar en el estudiante de la asignatura de traducción comercial inglés-español una competencia textual cuya formación se complementaría con el desarrollo de la CT de los documentos mercantiles empleados en el campo de especialidad en una segunda fase de la formación, vista la diversidad textual de esta comunidad discursiva.

El Grupo Pacte (2001: 41) establece que la CT es un sistema subyacente de conocimientos, aptitudes y habilidades necesarias para traducir que se constituye de subcompetencias (comunicativa, extralingüística, de transferencia, instrumental o profesional, psicofisiológica y estratégica). No obstante, el propio Grupo Pacte señala que en la Adquisición de una Competencia Traductora (ACT) las subcompetencias se interrelacionan y se compensan, existiendo jerarquías y produciéndose variaciones según se trate de traducción (directa e inversa) y en función de la combinación lingüística, la especialidad y el contexto.

Creemos que la competencia textual es clave para la enseñanza de la traducción comercial y para su desarrollo se necesita una información lo más precisa posible acerca del texto. Borja (2007: 8), aunque en relación con los textos jurídicos pero que resulta aplicable a los comerciales, afirma que el dominio de los distintos tipos de textos potencia la competencia textual del traductor, en el sentido de que aumenta su capacidad de mimetismo, adecuación al estilo, al tono, etc. Y añade que el conocimiento de la taxonomía de los textos ayuda al traductor a obtener una visión de conjunto de la disciplina y una visión clara de la estructura interna de la misma. Además, los conocimientos sobre tipología textual son fundamentales para estructurar el proceso de toma de decisiones sobre los procedimientos y estrategias de traducción, que son diferentes para las distintas categorías de textos y, en ocasiones, para cada género en particular. Idiazabal y Larringan (2004: 145), por su parte, añaden que con el desarrollo de la competencia textual, el futuro traductor adquiere: a) conocimientos necesarios acerca de los factores

situacionales que rodean una producción y para un discurso determinado: lingüísticos, temáticos, y textuales; y b) una habilidad discursiva para iniciar y poner en práctica unos procesos lingüísticos apropiados, intuitivos y controlados, con el fin de controlar un texto o una producción y de aplicarlos a la situación”.

Por otra parte, Nord (en García Izquierdo 2011: 10) en el año 1991 ya apostaba por la necesidad de un análisis textual como paso previo a la traducción, a partir de un modelo de análisis propio y adecuado a las necesidades del traductor. Y la propia García Izquierdo (2011: 10-11) señala que los análisis lingüístico-textuales aplicados podrían realizar interesantes aportaciones para la comprensión de la actividad traductora y postula por la necesidad de una materia denominada Lingüística Aplicada a la Traducción que nos ayude a sistematizar el análisis de los textos que se van a traducir en función de sus características lingüísticas y contextuales como paso previo a la traducción. Por ello, en este artículo, proponemos un estudio o análisis textual para la correspondencia comercial enfocado a la traducción por niveles, que se recoge en el apartado 3 y que se ha aplicado con éxito en las clases de traducción comercial tanto para la correspondencia (en el Grado) como para los documentos mercantiles (en el Grado y en cursos de extensión universitaria y de doctorado).

2. La importancia del texto en la enseñanza del comercio internacional

Si existe una actividad intelectual que necesita trabajar con diversidad textual esa es la traducción comercial pues el texto es un vehículo de información donde las tareas de importación y exportación se van negociando fundamentalmente mediante la correspondencia comercial y, en una fase posterior, se materializan en los documentos mercantiles. Es gracias a estos documentos que pueden finalmente llevarse a cabo operaciones comerciales con garantía de seguridad entre dos empresas, una compradora y otra vendedora, establecidas en países diferentes. Una tipología textual permite realizar una buena planificación pedagógica al profesor de traducción ya que le permite seleccionar los textos en función de su grado de dificultad. Como apunta Civera (1997: 346), “en los últimos años han surgido propuestas metodológicas que toman como eje principal la tipología textual pues el profesor las incorpora a sus clases como elemento organizador” y añade que “la didáctica debe estar guiada por esa tipología textual” pues la competencia del traductor no es solo lingüística sino comunicativa. Göpferich (1995: 322), por su parte, subraya la misma idea de la utilidad de las tipologías textuales en la didáctica de la traducción:

(...) en lo que a didáctica de la traducción se refiere, los textos agrupados por categorías o tipos que se relacionan entre sí en sus aspectos comunicativos, pragmáticos, lingüísticos y porque presentan dificultades de traducción similares, deberán trabajarse de forma conjunta en las clases de traducción. De tal forma que los textos del mismo campo se aborden tanto de forma general como de forma individual para cubrir de forma siste-

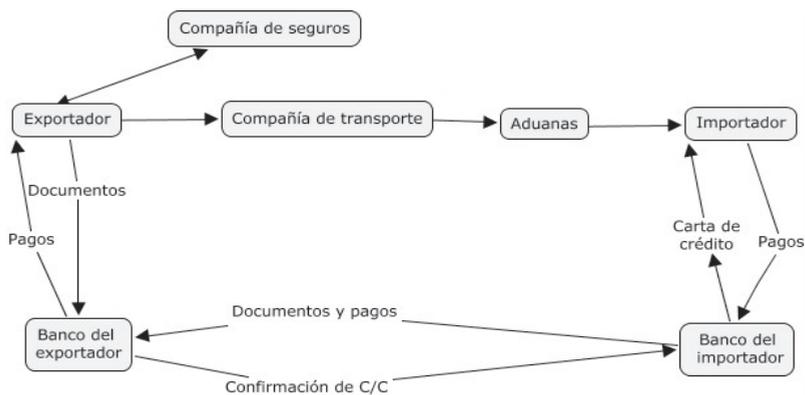
mática las dificultades que estos presentan. Así la tipología tendrá una finalidad tanto didáctica como heurística.

En general, las ventajas didácticas de trabajar con una tipología textual para el comercio internacional son las siguientes:

- Se adquiere una competencia discursiva o textual
- Se aporta un enfoque comunicativo
- Se posibilita una buena planificación pedagógica
- Se facilita una progresión ascendente en el aprendizaje
- Se permite fijar tarifas según el grado de complejidad textual
- Se promueve el trabajo con textos auténticos y situaciones reales
- Se posibilita el estudio de convenciones textuales

Así, con el objeto de adecuar los materiales didácticos a estudiantes sin conocimientos previos del ámbito del comercio internacional, se propone trabajar con una tipología textual que comienza con la correspondencia comercial porque permite: 1) introducir al alumnado al ámbito de especialidad, a los conceptos especializados y a las situaciones comunicativas de forma progresiva pues es el instrumento de comunicación entre dos empresas, del que dependerá que un contacto o compra-venta se impulse o se frustre, y 2) presentar y contextualizar los documentos mercantiles que se mencionen por esta vía y que se trabajarían en una fase posterior y de forma individual pues, como hemos dicho, será en ellos donde finalmente se materialice la transacción comercial como muestra el siguiente esquema de Czinkota, Ronkainen y Moffett (1999: 477) en el que se pueden apreciar los distintos estamentos que intervienen en una transacción comercial, así como la relevancia que adquieren los documentos cuando se ejecuta el traslado de las mercancías:

Figura 1. Esquema de una transacción comercial



Ahora bien, aunque medir el grado de especialización de una tipología textual es una tarea complicada, existen varias propuestas. Reinhardt (cfr. Picht 1995: 32), por ejemplo, sugiere que nos basemos en los siguientes parámetros:

- 1) Área especializada
- 2) Grado de especialización
- 3) Tipo de medios utilizados
- 4) Tipo de tratamiento que recibe la materia

Para Arnzt y Eydam (1993) el grado de dificultad se basa fundamentalmente en el ámbito temático a que pertenece el texto y, según ellos, la complejidad de los textos se determina según los parámetros siguientes:

- 1) Frecuencia de términos especializados
- 2) Complejidad de los términos especializados.
- 3) Frecuencia y complejidad de los medios comunicativos extralingüísticos.

Cabré y Gómez Enterría (2006: 32), corroboran la idea anterior al afirmar que los textos especializados suelen, al mismo tiempo, conjugar características que los describen como unidades lingüísticas y comunicativas y las que precisan la temática especializada. Y subrayan que, por este motivo, la caracterización de los textos de especialidad se convierte en una tarea dificultosa ya que debe dar cuenta de la naturaleza compleja del texto en el que se articulan los conceptos especializados. Por consiguiente, es necesario describir los elementos que caracterizan la situación comunicativa, especialmente los que afectan a las circunstancias de producción y es que “para que un texto sea considerado especializado deben concurrir, como hemos dicho, algunos criterios lingüísticos (textuales y léxicos), cognitivos y pragmáticos de modo que reflejen la multidimensionalidad desde la que se puede abordar su estudio y clasificación” (*ibid.*). En efecto, a partir de estos parámetros podemos caracterizar los textos y seleccionarlos de forma gradual para los fines pedagógicos que pretendamos abordar.

En definitiva, como señala Prieto (2008: 68), creemos que el nivel de especialización de un texto no solo depende de la densidad y la diversidad con la que se presenta la terminología especializada sino de una serie de elementos discursivos, así como de la temática tratada, el ámbito de conocimiento en el que se circunscribe la comunicación –en nuestro caso, el Derecho Mercantil Internacional– y la especificidad con que se trata la temática. Por tanto, el docente deberá seleccionar la correspondencia graduando el nivel de dificultad en función de estos parámetros a partir de los que se deduce que a un aprendiz de traductor le resultará, por ejemplo, mucho más complejo traducir o abordar una carta en la que se mencione un juego de documentos mercantiles que desconoce como un Documento Único Aduanero (DUA), un documento sanitario, un conocimiento de embarque o una póliza de fletamento por la especificidad del tema y por su densidad terminológica que una carta de presentación de un producto. Del mismo modo, los documentos mercantiles, que se trabajarían en una fase posterior, entrañan

un nivel de dificultad mayor por ser textos que resultan menos familiares a nivel pragmático y discursivo y, por tanto, requerirán un esfuerzo cognitivo mayor que una carta comercial. No obstante, la traducción de la correspondencia facilitará la comprensión de estos y potenciará la competencia textual si esta se enfoca al comercio internacional sin descuidar la progresión ascendente en el aprendizaje atendiendo al grado de dificultad lo que, además, permitirá una buena planificación pedagógica de la asignatura.

3. Estudio textual de la correspondencia comercial

La correspondencia comercial es un factor insustituible para el progreso económico, lo que hace necesario preparar secretarías o expertos, capaces de redactar en cualquier momento cualquier comunicación escrita. La carta comercial y el correo electrónico son textos con una clara estructuración de sus partes y que presentan unos aspectos textuales muy concretos que no siempre son totalmente equivalentes en inglés y en español. Como apunta Muñoz, (1995: 67) muchas normas técnicas forman parte de un tipo concreto y son comunes a los textos que encajan en ese tipo. Esas normas están presentes en los modelos mentales de los lectores y ayudan a configurar las expectativas en la lectura. Swales (1990: 58), por su parte, define el género como:

una serie de acontecimientos comunicativos cuyos miembros comparten un conjunto de propósitos comunicativos. Estos propósitos son reconocidos por los miembros expertos de la comunidad discursiva principal y, por ello, constituyen la lógica del género. Esta lógica determina la estructura del discurso e influye en su contenido y estilo (...). Además del propósito comunicativo, los géneros de una comunidad discursiva presentan unas convenciones textuales más o menos fijas en cuanto a la forma, el contenido, la situación comunicativa y el tipo de lector al que va dirigido. Si se cumple con todo lo previsto, el tipo textual se considera prototípico de la comunidad discursiva principal.

La carta comercial y el correo electrónico empleados en el ámbito comercial pertenecen al género epistolar que se define como una misiva o epístola que se envía a los ausentes. Como se afirma en un artículo de la Universidad de Valencia titulado "El correo electrónico: Una introducción" con toda seguridad, si alguna vez has escrito cartas, te será fácil entender el correo electrónico pensando en las similitudes que tiene con el correo postal". En efecto, la fraseología y la terminología que se emplea es prácticamente la misma, salvo que en ocasiones el correo electrónico es más directo y menos formal. Y en lo que se refiere a la estructura, esta, como en la carta, se compone de: encabezamiento (que incluye campos en los que se insertan datos sobre el remitente, destinatario, fecha, asunto, recibido, reenviado, etc.), mensaje (que contiene el saludo, el mensaje y la despedida, separada del encabezado por un salto de línea) y cierre (que se constituye de los datos del remitente). Por sus similitudes con la carta comercial no nos detenemos en su estudio aunque sí cabe señalar que, en la actualidad, el correo

electrónico sustituye en buena medida a la carta comercial porque a diferencia de esta, ofrece ventajas como la rapidez, el bajo costo o el envío de archivos de gran tamaño.

A la vista de que existen diversos tipos de cartas y con el fin de que el estudiante comience a adquirir una competencia textual, un criterio clasificador útil para establecer una tipología de cartas comerciales es la “función o intención textual” o el “propósito comunicativo” que se asocia a los actos de habla de Austin (1962) y Searle (1976). Otros muchos autores también toman como referencia este parámetro para sus respectivas propuestas tipológicas como Werlich (1975) quien promueve, además, la idea de la multifuncionalidad de algunos tipos textuales. Así, podemos encontrar cartas de presentación, de agradecimiento, solicitud, de pedido, de felicitación, de disculpa, de reclamación, confirmación, etc. sin olvidar que todas ellas presentan unas convenciones textuales comunes que iremos presentando en el siguiente apartado en el que nos proponemos el estudio de los aspectos textuales y lingüísticos de la correspondencia comercial desde el punto de vista de la traducción inglés-español con un enfoque contrastivo.

Cabré (1999) propone que para una caracterización lingüística de las lenguas de especialidad debemos establecer un análisis de las unidades pertenecientes a los distintos niveles de lengua: fonológico, morfológico, léxico, sintáctico y discursivo. Cabe recordar que se han realizado estudios similares como el de Borja (2000), quien estudia los aspectos grafémicos, léxicos, morfosintácticos y textuales con respecto al texto jurídico obteniendo resultados muy valiosos para el análisis de este tipo textual. Y Crystal y Davy (1969), por su parte, nos ofrecen un marco de análisis para el estudio textual muy similar a partir de los niveles fonológico, gráfico y grafológico, gramatical y léxico. Puesto que el nivel fonológico no será objeto de nuestro estudio ya que no nos interesa desde el punto de vista de la traducción, nos centramos en el estudio lingüístico, en particular, de los aspectos textuales más importantes desde una perspectiva traductológica, esto es, el nivel gráfico, léxico y gramatical, que presentamos a continuación.

3.1. La carta comercial: estudio textual por niveles

3.1.1. Nivel gráfico

En cuanto al nivel gráfico, merece la pena saber que, siguiendo a Vaamonde (1997: 77-83), existen varias formas de estilo en la carta comercial. Los principales son:

- a) Moderno o estilo bloque extremo (*blockstyle*)
- b) Moderno modificado o estilo bloque modificado (*modifiedblockstyle*)
- c) Profesional o semibloque (*semiblockstyle*)
- d) Evolucionado o simplificado (*simplifiedstyle*)

El estilo moderno o bloque extremo se caracteriza por su sencillez en la distribución y por la rapidez en el mecanografiado. Las partes de la carta comercial comienzan en el margen izquierdo del papel y no se emplea ninguna sangría.

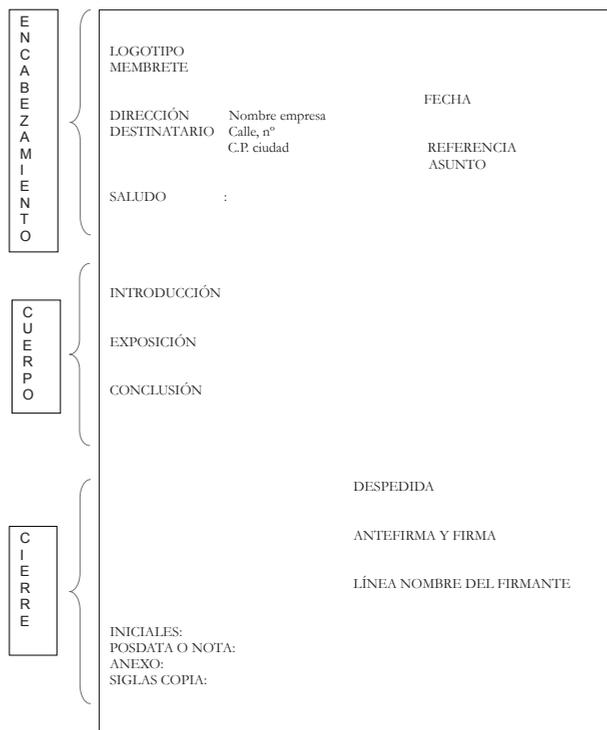
El estilo moderno modificado o bloque modificado es muy parecido al anterior excepto en la fecha, despedida, la antefirma y la firma, que se escribirán desde el centro de la carta hacia el margen derecho.

El estilo profesional o estilo semibloque utiliza la sangría para la fórmula del saludo y al comienzo de cada párrafo. Esta sangría suele ser de 2 a 3cm o de 7 a 10 pulsaciones de barra-espaciadora. La despedida, la antefirma y la firma se escriben al margen derecho. Este estilo hace más fácil la lectura de la carta, ya que su efecto óptico es más agradable debido a la distribución de los elementos que integran el escrito.

El estilo evolucionado o simplificado surge como alternativa a las actuales relaciones mercantiles que pretenden simplificar el contenido de las cartas comerciales mediante el trato directo del tema. Para conseguir este objetivo se prescinde de la fórmula del saludo y de la despedida, optando para el resto de la distribución por cualquiera de los tres estilos comentados anteriormente. Son cada vez más numerosas las empresas que optan por este estilo evolucionado.

Por otra parte, de acuerdo con Vaamonde (1997: 64), el formato o la estructura de la carta comercial se constituye de encabezamiento, cuerpo y cierre como muestra la siguiente imagen:

Figura 2. Estructura de una carta comercial



Así, dentro del *encabezamiento* (*heading*) se incluye:

- a) El *membrete* (*letter head*): contiene las señas de identificación de una empresa o entidad que va impreso en la parte superior del papel. Estas señas puede ser: el logotipo (*logo*), nombre de la empresa, dirección de la sede social, código postal, teléfono y fax, y datos registrales. Podría también tener el nombre y cargo del remitente, direcciones de otras oficinas.
- b) La *fecha* (*date*): es aquella que indica el día, mes y año en el que se escriben las cartas. Se ha de tener en cuenta las diferencias en este sentido entre el inglés británico y el americano, así como las formas españolas pues no siempre hay correspondencia entre ambas lenguas.

January 1st, 2012 — a 1 de enero de 2012

- c) La *referencia* (*reference*): indica las iniciales de las personas que firman la carta y en segundo término las personas que escriben la carta. En ambos casos puede indicarse también sus correspondientes fechas. De tal manera que podría escribirse: SJ/PG
- d) *Destinatario* (*addressee, also inside address*): son los datos de identificación de la persona a la cual va a ser enviada la carta, incluida la dirección postal.
- e) *Asunto* (*subject*): es un mensaje breve y concreto el cual no debe ser más extenso de una línea y en el que se debe escribir el asunto principal por el cual fue enviada la carta.
- f) *Saludo* (*salutation*): es una frase corta con mensaje de cortesía que se incluye antes de escribir el texto de la carta. Existen discrepancias ortotipográficas como puede verse en el siguiente ejemplo:

Dear Sir, — Estimado señor:

El *cuerpo* del texto (*body of the letter*) incluye la introducción (*introduction*), la exposición (*exposition*) y la conclusión (*conclusion*) y es el conjunto de párrafos que explica el asunto o motivo por el cual fue escrita la carta. Se recomienda que los párrafos sean cortos escritos con lenguaje claro, preciso, correcto (evitándose, por ejemplo, un lenguaje exaltado como *disgusted, infuriated* o *annoyed* sustituyéndolo por otro más apropiado como *surprised, dissatisfied* o *regrettable*), natural y espontáneo.

El *cierre* se constituye de una despedida corta (*complimentary close*), antefirma (*title*), firma (*signature*), iniciales (*typist's initials*), anexos (*enclosures*), posdata (*postscript*).

- a) La *despedida* (*complimentary close*): es una expresión de afecto que da por concluido el mensaje y debe guardar el mismo tono de cortesía del saludo inicial e irá en función de la relación entre el emisor y el receptor. Fraseología prototípica es:

Yours faithfully, /respectedly yours — Le saluda atentamente/atentamente

Best/kind regards — Saludos cordiales

- b) *Antefirma (title)*: va a continuación de la despedida de la carta, dejando de dos a cinco espacios en blanco. Consiste en una referencia escrita con el cargo del firmante aunque puede sustituirse por un sello de la empresa que envía la carta. Ejemplo:

Chiefbuyer — jefe de compras

- c) *Firma (signature)*: es aquella que contiene el nombre de la persona que se responsabiliza por lo expresado en la carta. Cuando la firma se realiza de forma ilegible se escribe debajo de ella el nombre del signatario pudiendo escribirse la palabra “Firmado” o (*signed*) o “por orden” (*by proxy*), firma mancomunada o solidaria (*joint signature*).
- d) *Iniciales (initials)*: es aquella que se refiere a las iniciales de las personas que han intervenido en el dictado y mecanografiado de la carta.
- e) *Anexos (enclosure)*: se utiliza cuando a una carta la acompaña uno o varios documentos adjuntos, estos deben mencionarse en una nota de anexos.
- f) *Copia de carbón (carbon copy)*: se escribe cuando el remitente desea que el destinatario conozca quién ha recibido copia que lo indica anotando con palabra “copia” o la abreviatura c.c. (con copia) por ejemplo: c.c. Oficina Central.
- g) *Posdata*, en español o *postscript* (es un latinismo que viene de *post scriptum* y que significa “después de escribir” cuya forma abreviada puede ser P.S. en inglés y P.D. en español. Después de esta expresión, el emisor escribe aquello que ha olvidado incluir en la carta.

3.1.2. Nivel léxico

La adquisición de conocimiento especializado es necesaria para la comprensión del TO y la producción del TM que se adquiere en buena medida gracias al estudio de la terminología. Como afirma Cabré (cfr. Prieto 2008: 34) “las unidades terminológicas se conciben como unidades del léxico de las lenguas que adquieren un sentido preciso cuando se usan en contextos profesionales definidos temáticamente” y es tarea del traductor discernir el conocimiento especializado del que no lo es. En este ámbito ocurre, como es el caso de los siguientes términos, que ciertos vocablos del lenguaje general adquieren un significado especial en el Derecho Mercantil Internacional:

general average (Español) avería gruesa o común (Definición) Se entiende por avería gruesa, las situaciones de extrema gravedad que, acaecidas en el transcurso de un viaje, obligan al capitán a adoptar medidas tales como: Ordenar que una parte de la carga sea echada por la borda; Utilizar la carga como combustible; Detenerse en un puerto intermedio de refugio; Realizar reparaciones de emergencia, etc. Para regular estas situaciones de extrema necesidad se elaboran internacionalmente una serie de principios

regulados en las "Reglas de York y Amberes". Estas reglas sólo vinculan al cargador y a la compañía naviera cuando el contrato de transporte (conocimiento de embarque) se remita a ellas. Y establecen: Los daños a computar dentro del concepto de avería gruesa (sacrificio del cargamento, gastos de salvamento, salarios de la tripulación, daños del buque, etc.); Las formas de calcular los daños y pérdidas, para evitar sobrevaloraciones y reclamaciones indebidas. (Ver avería y echazón). **(Fuente)** DEUSTO (1996). *Práctica Mercantil* Bilbao: Deusto; CODERA MARTIN, J.M^a. (1986). *Diccionario de comercio exterior*, Madrid: Pirámide

general damages (Español) daño emergente o daños generales (Definición) Daño realmente producido, a diferencia del lucro cesante. **(Fuente)** CASTELO MATRÁN, J. & GUARDIOLA LOZANO, A. (1992). *Diccionario MAPFRE de seguros*. Nueva edición trilingüe. Madrid: Fundación MAPFRE

goods (Español) mercancías, productos, artículos (Definición) Cualquier cosa corporal, mueble, con valor patrimonial propio y apta para el tráfico mercantil. Es sinónimo de "mercadería". **(Fuente)** GALLEGO (1998). Curso de Comercio Exterior de la Confederación de empresarios canarios, Las Palmas de Gran Canaria; CASTELO MATRÁN, J. & GUARDIOLA LOZANO, A. (1992). *Diccionario MAPFRE de Seguros*, nueva edición trilingüe, Madrid: Fundación MAPFRE

shipper (Español) cargador (también expedidor, exportador) (Definición) Es la persona física o jurídica que contrata en nombre propio con el porteador y entrega la carga para su transporte. El que remite la mercancía sea o no propietario de las mismas. La ley de Transporte Marítimo de 1949 deshizo la ambigüedad entre "cargador" y "fletador", que el Código de Comercio había consagrado (fundamentalmente en sus artículos 674 y 684). **(Fuente)** Deusto; ALAS, C. (1983). *Diccionario jurídico comercial del transporte marítimo inglés/español; español/inglés*. Servicio de publicaciones de la Universidad de Oviedo

Por otra parte, la existencia de términos polisémicos puede suponer un obstáculo en la traducción de este ámbito sin la aprehensión conceptual adecuada pues puede darse el caso de que no se elija el equivalente adecuado para un término por no considerar el contexto en el que aparece. Este es el caso de los vocablos *draft* o *holder* cuya traducción depende del contexto al que se refiere como puede leerse en las definiciones siguientes:

draft (Español) efecto o efecto de comercio (Definición) Efecto librado por un banco sobre otro. Clase de los títulos valores, o títulos de crédito, denominados títulos de pago, que llevan incorporado un derecho de crédito a favor de su legítimo tenedor y a cargo del deudor respectivo. Para ejercitar este derecho es necesaria la posesión del título. Son transmisibles por endoso aunque no estén extendidos a la orden, siempre y cuando no contengan una cláusula de "no a la orden" o una expresión equivalente. **(Fuente)** ROULEDGE (1998). *Spanish Dictionary of Business, Commerce and Finance*;

Diccionario inglés de negocios, comercio y finanzas, London and New York, Roudedge; CODERA MARTIN, J.M^a. (1986). *Diccionario de comercio exterior*, Madrid: Pirámide; LOZANO IRUESTE J.M^a. (1993). *Nuevo diccionario bilingüe de economía y empresa*, 3^a edición. Madrid: Ediciones Pirámide

draft (Español) calado (Definición) También *draught*. Distancia del nivel del agua hasta la parte más sumergida de un barco que flota. **(Fuente)** GALLEGO, (1998). Curso de Comercio exterior por la Confederación Canaria de Empresarios. Las Palmas de Gran Canaria; ALAS C. (1983). *Diccionario jurídico-comercial del transporte marítimo inglés/español; español/inglés*; Servicios de publicaciones de la Universidad de Oviedo

holder (Español) tomador (Definición) Es la persona que contrata el seguro al asegurador, y se obliga al pago de la prima. Frecuentemente es también el asegurado. **(Fuente)** CASTELO MATRÁN, J. & GUARDIOLA LOZANO, A. (1992). *Diccionario MAPFRE de Seguros*, nueva edición trilingüe, Madrid: Fundación MAPFRE.

holder (Español) tenedor (Definición) Es la persona a cuya orden manda el librador que se pague un efecto de cambio. Puede transmitirse la propiedad del efecto a otra persona mediante la cláusula del endoso siempre y cuando el documento no contenga la expresión “no a la orden”. El tenedor de la letra de cambio; pagaré o cheque se considera portador legítimo de los mismos cuando justifique su derecho por una serie no interrumpida de endosos, aún cuando este en blanco vaya seguido de otro endoso, el firmante de este se entenderá que adquirió la letra, pagaré o cheque por el endoso en blanco. **(Contexto)** *Letra de cambio, cheque o pagaré (Fuente)* CODERA MARTÍN, J. M^a. (1987). *Diccionario de derecho mercantil*, 3^a edición, Madrid, Pirámide.

Otro fenómeno que se repite en el comercio internacional es el internacionalismo. Para evitar malentendidos y contradicciones, así como para facilitar la comunicación, surge una serie de organismos internacionales que se encargan de desarrollar propuestas conjuntas de validez internacional. Organismos que se dedican a la normalización internacional son la *Comision Electronics Internacional* (CEI), con sede en Ginebra, para los campos de electrotenia, electrónica, energía nuclear, etc. Y, por otro lado, desde 1946 surge la *International Organization for Standardization* (ISO), que coordina los campos que no cubre la CEI. También está el Comité Europeo de Normalización (CEN). El código ISO 4217, por ejemplo, define los códigos de todas las monedas del mundo y el código ISO 3166 define la mayor parte de los territorios del mundo. Por otra parte, muchos países cuentan con organismos nacionales de normalización que actúan como representantes oficiales de su estado ante ISO y CEI. Es el caso de la Asociación Española de Normalización (AENOR), que publica las normas UNE. Este sería el caso de los tipos de pálet que se recogen en la norma UNE 499100 en España y cuyo equivalente internacional es la ISO/R-445. Gómez Capuz (2005: 57) incluye los internacionalismos dentro de las categorías especiales o marginales del préstamo y los define como “pala-

bra técnica o culta, registrada en varios idiomas no emparentados, con formas gráficas similares, y cuyo material lingüístico difícilmente puede ser adscrito a ninguna lengua concreta, aunque, en última instancia, remite a étimos griegos y latinos”. Sin embargo, parece indudable el dominio de la lengua inglesa para distintos ámbitos de especialidad pues en muchas de estas normas internacionales se hace notar la influencia de la lengua inglesa. Es el caso, por ejemplo del código ISO 4217 que recopila las monedas del mundo en las que queda patente la influencia de la lengua inglesa como se ve en los siguientes ejemplos:

EUR	<i>Euro Member Countries</i> (Euro de países de la UE)
GBP	<i>United Kingdom Pound</i> (Libra de Gran Bretaña)
USD	<i>United States Dollar</i> (Dólares estadounidenses)

Asimismo, en el ámbito del comercio internacional existen los llamados *Incoterms* que son reglas internacionales creadas por las Cámaras de Comercio Internacionales (CCI) cuya última modificación es de 2010, para referirse precisamente a los términos comerciales comunes a todas las lenguas, como *FOB* (libre o franco a bordo), *EX WORKS* (en fábrica), etc., que se conocen a nivel internacional por su denominación inglesa. Por otra parte, la propia palabra que define este grupo de lexías técnicas es, en sí, un internacionalismo: *Incoterm* es el acrónimo de *International Commercial Term*. Se utiliza en todos los idiomas y países que realizan transacciones comerciales a nivel internacional y esta, en última instancia, nos remite a étimos latinos: *internatio*, *-ónis*; *commercium* y *terminus*. Son continuas las referencias a los *Incoterms* que aparecen en la correspondencia comercial y en las facturas comerciales pues regulan cuatro problemas principales:

- Condiciones de entrega de la mercancía
- Distribución de riesgos de la operación
- Distribución de costes de la operación
- Distribución de trámites documentales

Ejemplo de una frase extraída de una carta comercial:

All list-prices are quoted FOB and are subject to ...% discount paid by letter of credit —
 Todos los precios se cotizan FOB y están sujetos a un descuento del ..% si se paga con carta de crédito

El dominio de la lengua inglesa se refleja también en la tipología de contenedores que se nombra en la correspondencia, por una parte, porque aunque tengan traducción no siempre se opta por esta y, por otra, por el hecho de que estos se midan en pies a nivel internacional como muestran los siguientes ejemplos:

Standard/dry van container 20' — contenedor estándar (para mercancía de carga general) o contenedor *dry van* de 20 pies y *Open top container 40'* o contenedor de techo abierto o *open top* de 40 pies

No obstante, el docente deberá guiar al estudiante de manera que adquiera una base conceptual aunque la opción de traducción que deba elegir sea la transferencia puesto que esta no tiene por qué ser la única opción posible sino que dependerá del destinatario y de las instrucciones concretas del encargo. Por último, cabe mencionar las continuas referencias que en las cartas comerciales se hacen a los documentos mercantiles cuando se negocia una importación o exportación, pues son aquellos que genera la operación comercial como muestra el esquema que presentamos en el apartado 2 del presente artículo. El trabajo con estos términos nos ayudan a comprender el campo temático, las tareas que se desempeñan en el comercio internacional, así como la función de estos gracias a su contextualización. De esta manera, se completa aún más la competencia discursiva del alumno. Algunos ejemplos son los siguientes:

bill of exchange (Español) letra de cambio (Definición) Efecto de comercio en virtud del cual una persona llamada librador ordena a otra, denominada librado, que pague cierta cantidad de dinero a su propia orden (librador) o a la de un tercero (tomador o tenedor) en lugar y época determinados. Regulada por la L.C. y CH. **(Fuente)** CODERA MARTIN, J.M^a. (1986). *Diccionario de comercio exterior*, Madrid: Pirámide

bill of lading (Español) conocimiento de embarque (Definición) Originariamente, la póliza de fletamento genera un segundo documento, el conocimiento de embarque, cuya función es en principio únicamente la de acreditar el hecho de haberse recibido las mercancías a bordo (título probatorio), así como la de servir de título de crédito para su entrega en destino (título valor o *document of title*). Se trata de un documento que surge durante la ejecución del contrato a diferencia de la póliza, que plasma su perfección. Además, es en la práctica un documento de redacción unilateral, pues es el capitán (o el agente naviero fletante) quien lo redacta y firma, sin que los cargadores intervengan en su preparación ni normalmente lo firmen. Es claro el distinto carácter de ambos documentos, uno destinado a plasmar el contrato, el otro simplemente a recoger un aspecto de su ejecución. Sin embargo la coexistencia de ambos plantea a veces problemas de no fácil solución. El conocimiento de embarque ha ido adquiriendo valor y cumple tres funciones: A) Constituir el documento contractual en el que se incorporan las condiciones del transporte, con caracteres propios de los contratos de adhesión. Es un título contractual. b) Título valor porque incorpora el derecho a reclamar la mercancía en destino y disponer de ella durante el viaje. c) Sirve de prueba del hecho de embarque y de la condición y cantidad de las mercancías recibida le será a bordo. Es un título probatorio. A un Conocimiento de embarque le será de aplicación el régimen del Código de Comercio. Constituye, pues, el contrato de transporte entre los titulares del mismo que son, el embarcador y el transportista, usualmente representado por sus agentes. **(Fuente)** PUERTOS DE LAS PALMAS. www.palmasport.es [Consulta: 2000-2002]; GABALDÓN GARCÍA J.L. & RUIZ SOROA J.M. (1999). *Manual de derecho de la navegación Marítima*, Madrid: Marcial Pons

3.1.3. Nivel gramatical

La correspondencia comercial en general, y la parte correspondiente al cuerpo del texto, en particular, se caracteriza por la abundancia de fórmulas discursivas o expresiones que se van a repetir en situaciones semejantes aunque autores como Morris y Willcocks (2000: 27-33) opinen que si bien son la base de una comunicación sólida y típica de un lenguaje comercial correcto, en ocasiones, tenemos que romper con ese estilo plano sin emociones y dotarlo de un estilo más personal y familiar si con eso añade a la carta comprensión y facilidad a la lectura y se evita rigidez. En cualquier caso, Melby (1995) introduce la noción de *granulidad* léxica que relaciona con el nivel de especialización de los textos de tal manera que “los textos de *granulidad* más gruesa son los que contienen combinaciones mayores de palabras como fórmulas, frases hechas, nombres propios y términos compuestos” (cfr. Prieto 2008: 55). Por tanto, podemos afirmar, nos guste o no, que son textos especializados en los que la fraseología recurrente se convierte en una característica textual. Sin embargo, cabe aclarar que aunque es una convención textual para la que suelen haber equivalencias, como se muestra a continuación, esto no significa que a) haya una única traducción posible para el mismo segmento; b) que no convenga al aprendiz de traductor conocer estos elementos textuales recurrentes y; c) que no haya otras dificultades con las que se encuentra el estudiante de traducción, algunas de las cuales hemos recogido en los apartados anteriores. A continuación, destacamos ejemplos prototípicos, en inglés y sus equivalentes en español, para el saludo, la introducción, la exposición y la conclusión del cuerpo del texto y la despedida y los adjuntos:

3.1.3.1. Fraseología para el saludo

Dear Sir or Madam, — Estimado señor o señora:

Dear Mr/Mrs Ricardo González — Estimado don Ricardo González

3.1.3.2. Fraseología para la introducción

I am writing with referente to — Nos ponemos en contacto con usted con relación a
With referente to your enquiry of... we regret we have not been able to find the size of ship you require — En relación con su consulta del... lamentamos comunicarle que no hemos podido encontrar el tamaño de buque que solicita

3.1.3.3. Fraseología para la exposición

We are surprised to find that the complete order was not delivered — Nos sorprende no haber recibido el pedido en su totalidad

The goods were delayed as they were sent to our previous address — Las mercancías han llegado con retraso porque se han enviado a nuestra antigua dirección

We have started enquiries to discover the cause of the problem — Hemos comenzado a averiguar cuál ha podido ser la causa del problema

We regret we no longer supply this product so we suggest you try (nombre empresa) — Lamentamos comunicarle que ya no suministramos este producto por lo que le recomendamos contacte con

Thank you for your order No... for which we enclose our oficial confirmation — Gracias por su pedido número X para el que adjuntamos la confirmación oficial

We shoul be grateful if you would quote for open cover for (cantidad) against all risks to insure our regular consignments of (mercancías) *from* (lugar de procedencia) *to* (destino) — estaríamos muy agradecidos si nos enviara cotización de cobertura abierta por ... a todo riesgo para nuestros envíos regulares de ... desde... hasta...

We regret to inform you that we do not agree with your opinión concerning — Sentimos comunicarle que no compartimos su opinión sobre...

Please could you send us details of ... as advertised in...— Rogamos nos envíe información sobre... que hemos leído en el anuncio

Please find enclosed...— Adjunto...

2.1.3.4. Fraseología para la conclusión

If there is any further information you require, please do not hesitate to contact us. Meanwhile, we look forward to hearing from you soon — En caso de que desee más información, no dude en contactar con nosotros. Mientras tanto, esperamos recibir noticias tuyas pronto

As you can see our prices are extremely competitive and are likely to increase within the next three months, we advise you to place an order as soon as possible — como nuestros precios son muy competitivos y es muy probable que suban en los próximos tres meses, le recomendamos que haga un pedido lo antes posible

3.1.3.5. Fraseología para la despedida y los adjuntos

We look forward to hearing from you soon — En espera de noticias tuyas

We should like to make a decision on this soon, so we should appreciate an early reply — Nos gustaría tomar una decision lo antes posible por lo que agradecemos que nos haga llegar un respuesta a la mayor brevedad posible/nos responda en cuanto pueda

We enclose — adjuntamos

Enc. — Adjuntamos

4. Conclusiones

Aunque el docente deberá diseñar una metodología en la que se trabajen todas las competencias, parece obvio que en la traducción especializada resulta indispensable conocer los aspectos textuales y el uso social de los textos y verlos en su sentido más amplio para aprehender las tareas específicas y así comprender el uso social del lenguaje, esto es, como «un conjunto de elementos internos (lingüísticos) y externos (pragmático-comunicativos) a la realidad lingüística» (Valero Garcés 1997). Por tanto, creemos que el traductor de textos especializados debe conocer las variedades discursivas de la comunidad con la que trabaje, en nuestro caso concreto, la correspondencia comercial.

Por otra parte, el estudio de las convenciones textuales de la correspondencia ayuda al traductor a determinar las estrategias que ha de aplicar en la traducción que no siempre coinciden con las de la traducción generalista o de otros tipos textuales, entre otros motivos, porque hay un marcado dominio de la lengua inglesa y del internacionalismo en la tipología del comercio internacional. En efecto, el aprendiz de traductor debe saber que pueden darse distintos encargos de traducción y este debe estar capacitado para discernir y afrontar las distintas situaciones comunicativas tanto del TO como del TM.

Como señala Elena (2008: 15), con la competencia textual se da un desdoblamiento que se observa en la *competencia receptiva*, que es la capacidad que permite al individuo, a través de la lectura o análisis de un texto, construir una representación mental del mismo y extraer su sentido mediante una operación compleja en la que coteja y relaciona los datos textuales extraídos y los conocimientos previos que posee; y en la *competencia productiva*, que es la capacidad de crear un texto que debe cumplir dos requisitos: desarrollar un tema adecuándolo a la función y situación textual y cumplir unas normas en cuanto a la corrección lingüística y las convenciones de su clase textual.

Finalmente, la correspondencia sirve al docente para introducir los documentos mercantiles empleados en el comercio internacional en la que se mencionan ya que el objetivo principal de la correspondencia enfocada al comercio internacional es conseguir una compra-venta y será entonces cuando surja la transacción comercial que es la que genera los documentos mercantiles. La *Economic Comission for Europe* (el Centro de las naciones Unidas de Facilitación del Comercio y las Transacciones Comerciales) o la UN/CEFACT en 2002 agrupa los documentos mercantiles por sectores. Así los clasifica en *Documentos oficiales o administrativos*, que es el sector para controles oficiales e incluye documentos relevantes para las autoridades gubernamentales para el control de los movimientos internacionales de mercancías; en *Documentos de transporte y acompañamiento*, que comprende el sector para servicios relacionados con el transporte (incluye los documentos para servicios intermediarios, de transporte y de seguros) y; los *Documentos financieros*, que pertenecen al sector financiero e incluye los documentos relacionados con los requisitos de los bancos para asegurar y controlar los pagos. Socorro (2008), por su parte, amplía la clasificación, añade el macrogénero de *Documentos informativos* y amplía los géneros y subgéneros. Con ello, proporciona una tipología textual del ámbito del comercio internacional de utilidad para la docencia que, como hemos indicado ya,

se trabajaría una vez concluida la traducción de la correspondencia comercial. De esta manera, se conseguirá desarrollar la competencia textual para este campo de especialidad.

Bibliografía

- Arnzt, R. y Eydam, E. (1993). Zum Verhältnis von Sprach- und Sachwissen beim Übersetzen von Fachtexten. En *Fachsprachliche Terminologie, Begriffs- und Sachsysteme, Methodologie*. Bungarten, T (ed.), 189-227. Tostedt: Artikon.
- Asociación Española de Normalización y Certificación (AENOR). UNE 499100
- Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*. Harvard University Press.
- Borja Albi, A. (2000). *El texto jurídico inglés y su traducción al español*. Barcelona: Ariel.
- Borja Albi, A. (2007). Los géneros jurídicos en Enrique Alcaraz (ed.) *Las lenguas profesionales y académicas*. Barcelona, Ariel [en línea] <http://www.gentt.uji.es/Publicacions/Borja_Ontolog.pdf> [20 de julio de 2012]
- Cabré, M.T. (1999). *Terminology: theory, methods and applications*. Ámsterdam, Filadelfia: John Benjamins.
- Cabré, M. T. y Gómez de Enterría, J. (2006). *La enseñanza de los lenguajes de especialidad: la simulación global*. Madrid: Gredos.
- Civera García, P. (1997). Tipología textual en la didáctica de los lenguajes especializados para traductores: propuesta metodológica. En *La diversitat discursiva*. Burdeus, D., M. García y J. Peraire (eds.), 341-347. Castelló de la Plana: Publicaciones de la Universidad Jaume I.
- Crystal, D. y Davy, D. (1969). *Investigating English Style*, Malaysia: Longman
- Czinkota, M.R., Ronkainen, I. & Moffett, M. (1999). *International Business*. The Dryden Press. HBCD, 5th edition.
- Elena, P. (2008). La organización textual aplicada a la didáctica de la traducción. *Quaderns*, Revista de traducción, 15, 153-167.
- Enríquez Aranda, M., Mendoza García, I. y Ponce Márquez, N. (2010). La formación de traductores competentes en lenguas y culturas: un caso práctico. *Sendebarr* 21, 139-145.
- García Izquierdo, I. (2011). *La competencia textual para la traducción*. Librería Tirant Lo Blanch, S.L.
- Gómez Capuz, J. (2005). *La inmigración léxica*. Madrid: Arco Libros, S.L.
- Göpferich, S. (1995). Pragmatic classification of LSP texts in Science and Technology. *Target* 7 (2), 305-326.
- Grupo Pacte, La competencia traductora y su adquisición en *Quaderns*. Revista de traducción 6, 2001. Pp. 39-45
- Hurtado Albir, A. (2001). *Traducción y Traductología. Introducción a la Traductología*. Madrid: Cátedra.
- Idiazabal, I. y Larrigan, L. M., (2004). La competencia discursiva en la didáctica de las lenguas y del plurilingüismo. En *BilingLatAm 2004*. Universidad del País Vasco, Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV-EHU) [En línea] <<http://www.essarp.org.ar/bilinglatam/papers/Itziar.pdf>> p.145 [Consulta: 20 de mayo de 2012]

- International Organisation for Standardization (ISO) 2000. Norma ISO 4217. Terminology work: principles and methods, Ginebra.*
- International Organisation for Standardization (ISO) 2000. Norma ISO 3166. Terminology work: principles and methods, Ginebra.*
- International Organisation for Standardization (ISO) 2000. Norma ISO/R-445. Terminology work: principles and methods, Ginebra.*
- Laviosa, S. (1998) The corpus-based approach: a new paradigm in translation studies. *META, Translator's Journal*, vol. 43. Nº 4, 1-6.
- Mayoral, R. (2006). La traducción commercial. *Bulletí de la Associatí de Traductors e Intèrpretets Juarts* (diciembre), sp.
- Melby, A. (1995). *The possibility of Language: a discussion of the nature of language with implications for human and machine translation*. Ámsterdam, Filadelfia: John Benjamins.
- Muñoz Martín, R. (2008). *Lingüística para traducir*. Teide.
- Prieto Velasco, J. A. (2008). *Información gráfica y grados de especialidad en el discurso científico-técnico: un estudio de corpus*. Tesis Doctoral, Universidad de Granada
- Searle, J. (1969). *Speech Act*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Socorro Trujillo, K. (2008). *Aspectos textuales y terminológicos de documentos mercantiles del comercio internacional: herramientas aplicables a la formación de traductores*. Las Palmas de Gran Canaria: ULPGC.
- Swales, J. (1990). *Genre Analysis. English in Academic and research Settings*. Cambridge University Press (CUP).
- Vaamonde Abellón, L. (1997). *Técnicas de comunicación*. Mac Graw Hill.
- Valero Garcés, C. (1997). Diversidad discursiva y variabilidad: apuntes sobre interlingua y competencia traslatoria. . En *La diversitat discursiva*. Burdeus, D., M. García y J. Peraire (eds.), 307-320. Castelló de la Plana: Publicaciones de la Universidad Jaume I.
- Werlich, E. (1975). *Typologie der Texte*, Munich: Fink.

Recursos electrónicos citados

- Economic Commission for Europe. (2002). United nations Centre for Trade Facilitation and Electronic Business. United Nations Layout Key for Trade Documents. (UN/CEFACT). Guidelines for application*. New York and Geneva. <http://www.unece.org/cefact/recommendations/rec01/rec01_ecetr270.pdf> [Consulta: abril de 2006].
- Servicio de Informática de la Universidad de Valencia. El correo electrónico: Una introducción*. <<http://www.uv.es/ciuv/cas/correo/email.html>> [Consulta: 1 de abril de 2012].

¹Hurtado Albir (2001: 375) define la CT como “la competencia que capacita al traductor para efectuar las operaciones cognitivas necesarias para desarrollar el proceso traductor”.